

IMMOBILIA



«DATEN
SIND DAS
UNGESCHÜRFTE
GOLD»

FOKUS
ANDREAS
KELLER ÜBER
DATEN-
MANAGEMENT

— 04

KARTEN NEU VERTEILT

Mit dem Jahreswechsel sind die Karten in der Immobilienpolitik neu verteilt worden. Guy Parmelin hat im Volkswirtschaftsdepartement, Karin Keller-Sutter im Justizdepartement und Simonetta Sommaruga im Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation das Zepter übernommen. Der Wechsel in allen drei politischen Schlüsselpositionen kommt zu einem Zeitpunkt, in dem für unseren Sektor wichtige Entscheidungen anstehen. Um nur einige zu nennen:



Das Parlament hat eine Überarbeitung des Mietrechts angestossen, im Bauwesen steht die Diskussion über die Revision des Bauvertragsrechts an, und in der Energie- und Umweltgesetzgebung werden die Weichen für viele Jahre gestellt. Ausserdem werden Parmelin und Sommaruga in zwei Volksabstimmungen – Zersiedelungsinitiative und Initiative für mehr bezahlbaren Wohnraum – die Meinung des Bundesrats vertreten.

Von Simonetta Sommaruga wissen wir, was wir erwarten müssen – etwa in der ständerätlichen Debatte um das CO₂-Gesetz vom Frühjahr. Es ist zu hoffen, dass die Räte das Gesetz in trockene Tücher packen. Man braucht nicht Hellseher zu sein, um zu prognostizieren, dass Wohnen, Miete und eventuell auch Berufsbildung in Guy Parmelins Agenda nicht oben stehen werden. In diesen Bereichen wird er unter dem Einfluss seiner Staatssekretäre und Direktoren handeln. Hoffnungsträgerin ist Karin Keller-Sutter. Sie kehrt in ihr einstiges Wirkungsfeld zurück, wo sie im Kanton St. Gallen als Vorsteherin des Sicherheits- und Justizdepartements eine klare Linie bewiesen hat.

Wir dürfen also auf neue Impulse für die Immobilienwirtschaft gespannt sein – oder müssen umgekehrt mit Argusaugen darauf achten, dass sich die Rahmenbedingungen nicht verschlechtern.

Neu ist übrigens nicht nur die Zusammensetzung unserer Regierung, sondern auch das Kleid der Immobilia. Mit dieser Ausgabe passen wir es dem Auftritt des SVIT an.

Software-Gesamtlösung für das Immobilien- management

i **Abacus Forum –
Arbeitszeiterfassung**
21.03.2019 in Wittenbach-SG
11.04.2019 in Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



- Verwaltung von Mietliegenschaften, Stockwerkeigentümergeinschaften und Wohnbaugenossenschaften
- Prozessorientierte Programmassistenten
- Individuell gestaltbare Masken
- Elektronische Ablage sämtlicher Dokumente
- Mobile Wohnungsübergabe inkl. Abnahmeprotokoll auf iPad

www.abacus.ch

ABAIMMO
by Abacus

— 10



IMMOBILIENPOLITIK ZURÜCK AUF FELD EINS

DIE GROSSE KAMMER HAT DAS CO₂-GESETZ NACH INTENSIVER BERATUNG UND ZAHLREICHEN ANPASSUNGEN DER BUNDESRÄTLICHEN VORLAGE ABGELEHNT.



— 18

IMMOBILIENWIRTSCHAFT TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

DIE AUSWERTUNG «TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE» PRÄSENTIERT DIE BESTEN INNOVATIONEN DER IMMOBILIENBRANCHE.



— 30

BAU & HAUS GLASKUBUS ALS ANKUNFTSHALLE

DIE NEUE ANKUNFTSHALLE DES BAHNHOFES ST. GALLEN IST EINE TRANSPARENTE, KONSTRUKTION AUS STAHL- UND GLASELEMENTEN

— FOKUS

- 04 «IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT LIEGEN DATEN BRACH»**
Andreas Keller, CEO der Datahouse AG, spricht mit der Immobilia über ungenutzte Daten, neue Geschäftsfelder und fehlende Fachkräfte.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 UMFASSENDE KOMMUNIKATION RECHNET SICH**
Je besser Mietzinserhöhungen nach wertvermehrenden Renovationen kommuniziert werden, desto weniger Mieter fechten sie an.
- 14 DEN FERNSEHER GIBT ES GESCHENKT**
Steigende Leerstände setzen Investoren unter Druck. In der Presse sorgen Geschenke wie Einkaufsgutscheine oder mietfreie Perioden für Schlagzeilen. Doch professionelle Vermarkter melden Vorbehalte an.
- 16 TRENDWENDE BEI MFH-RENDITEN?**
Die mittleren Bruttorenditen bei MFH-Transaktionen verzeichnen zum ersten Mal seit 2001 einen Anstieg.
- 18 TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE**
Die exklusive Auswertung «Top 10 Digital Real Estate» präsentiert die besten Innovationen in der Schweizer Immobilienwirtschaft.
- 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 26 LANDSICHERUNG FÜR PROJEKTENTWICKLUNG**
Der Grundstückanbindung kommt in der Projektentwicklung entscheidende Bedeutung zu. Dafür stehen verschiedene Vertragsformen zur Verfügung.

— MANAGEMENT

- 28 BESSERE CHANCEN KREIEREN**
Auch im Immobiliensektor sind Innovationen wichtig, und die Digitalisierung ist ein unumgänglicher Schritt in diese Richtung.

— BAU & HAUS

- 30 «GLASKUBUS ALS ANKUNFTSHALLE**
Die neue Ankunftshalle des Bahnhofs St. Gallen beeindruckt mit einer filigranen Konstruktion aus Stahlschwertern und Glaselementen.
- 32 SINNBILD DER FIRMENSTRUKTUR**
Der Neubau des Produktionsgebäudes der Hamilton Ems AG zeigt, wie man Technologie und Transparenz aus Glas und Metall harmonisch miteinander verbinden kann.
- 34 ZEITGEMÄSSE BAUTEN AUS STAHL**
Ob Neubau oder Umbau, für grosse oder kleine Bauvorhaben: Stahl ermöglicht ungeahnte Höhen, enorme Spannweiten, filigrane Dimensionen und eine effiziente Bauweise.
- 36 «INTELLIGENTER WOHNEN**
Mit Blick auf die Energiestrategie 2050 des Bundes und der Werterhaltung der Immobilie ist digitales Wohnen für Neubauten Pflicht.

IMMOBILIENBERUF **38**

VERBAND **42**

STANDARDS

STELLENMARKT **49**

MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS **44**

BEZUGSQUELLENREGISTER **50**

ADRESSEN & TERMINE **53**

ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM **54**



«IN DER
IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
LIEGEN DATEN
BRACH»

Andreas Keller, CEO der Datahouse AG, spricht mit der Immobilia über ungenutzte Daten, neue Geschäftsfelder und fehlende Fachkräfte.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*

Welche Bedeutung haben Daten und Datenmanagement für die verschiedenen Disziplinen der Immobilienwirtschaft?

Andreas Keller: Die Bedeutung wächst stetig. Inzwischen ist auch in der Immobilienwirtschaft angekommen, dass man aus Daten einen Mehrwert generieren oder sogar neue Geschäftsfelder kreieren kann. In allen Baudisziplinen, angefangen bei der Planung bis hin zur Bewirtschaftung, ist die Bedeutung des Datenmanagements rasant gestiegen.

Können Sie einige Beispiele nennen?

Ich denke zuerst an das «Building Information Modeling», bei dem es ja darum geht, die relevanten Gebäudedaten digital zu modellieren und dann alle Projektbeteiligten daran arbeiten zu lassen. Ein weiteres Beispiel wären Immobilienmakler, deren Kunden Informationen problemlos überprüfen können, dank der Datentransparenz im Internet.

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen





Während der Vorbereitung auf unser Gespräch las ich, dass viele Immobilienunternehmen mit der Struktur und Aufbereitung ihrer Daten unzufrieden sind.

Warum ist das so?

Ein wesentlicher Grund der Unzufriedenheit ist, dass viele Unternehmen mit der Datenaufbereitung nicht auf einer grünen Wiese anfangen konnten. Oft haben sie mit analogen Datenstrukturen begonnen, die sie nun an das digitale Zeitalter adaptieren müssen. Diesen Wechsel, neben dem Tagesgeschäft, zu vollziehen, ist keine einfache Aufgabe. Der andere Aspekt betrifft die Daten selbst. Denn Daten zu haben, bedeutet nicht automatisch, dass sie strukturiert und verfügbar sind. Genau an diesem Punkt hapert es oft.

Was sind die Gründe dafür, dass die Immobilienwirtschaft punkto Datenmanagement anderen Branchen hinterherhinkt?

Das liegt einerseits in der Natur der Sache, weil Gebäude eben in längeren Zeiträumen geplant werden. Hinzu kommen immer vielfältigere Normen, Empfehlungen und Regelwerke, die selbst wiederum zur Unübersichtlichkeit der Daten beitragen.

**BIOGRAPHIE
ANDREAS
KELLER**

(*1972), CEO der Datahouse AG, gehört zur Commodore 64-Generation und hat sich sehr früh mit der Programmierung und der Datenanalyse beschäftigt. Nach dem Studium in Architektur und verschiedenen Weiterbildungen in Informatik und Statistik gründete er 2005 das ETH-Spin-off-Unternehmen Datahouse AG. Seit 2014 ist er Partner bei der Wüest Partner AG.

Welche neuen Technologien müsste man in der Immobilienwirtschaft etablieren?

Meiner Meinung nach fehlt es in der Immobilienwirtschaft oft an übergeordneten Strukturen. Ein Beispiel: Der erste grössere Datenteil entsteht bis zur Bauvollendung. Darauf folgt die Bewirtschaftungsphase, in der weitere Daten dazukommen. Dennoch bleiben beide Bereiche voneinander getrennt, weil es kein gemeinsames Datenmanagement gibt. Ich könnte noch weiter gehen, bis zum Verkauf von Liegenschaften. Auch dort greifen die Nutzer nicht auf frühere Datenbestände zurück. Wir brauchen dringend ein System, auf das alle Gebäudenutzer Zugriff haben.

Wäre dafür nicht auch das BIM-Modell geeignet?

Das denke ich nicht. Ich würde eher eine Blockchain sehen, bei dem jedes Unternehmen seine eigenen Datensätze bewirtschaftet, aber parallel dazu anderen Nutzern bestimmte Zugriffsrechte gewährt. Wenn zum Beispiel ein Mieter seine Wohnung verlässt, könnte man über eine Blockchain direkt den Stromverbrauch ablesen und gleichzeitig die Gemeinden über den Umzug informieren.



DIE IMMOBILIENBRANCHE BRAUCHT DRINGEND EINEN GEMEINSAMEN DATENSTANDARD.



Zudem wäre damit das Problem der Gebäudedokumentation bei einem Eigentümerwechsel gelöst, weil sich mithilfe der Blockchain sämtliche Daten unveränderbar speichern liessen.

Was genau muss ich mir unter einer Blockchain vorstellen? Eine Art Cloud?

Im Prinzip ja, allerdings gehören Clouds bestimmten Anbietern, die Daten in einer Blockchain verbleiben beim Eigentümer der Daten. Denkbar wäre auch, dass sich in den nächsten Jahren daraus neue Geschäftsmodelle entwickeln, wenn beispielsweise nicht alle Daten für die Nutzer kostenlos wären. Der Architekt einer Liegenschaft könnte seine Pläne in eine Blockchain stellen. Falls dann Jahre später diese Liegenschaft umgebaut oder saniert werden soll, müsste der zukünftige Architekt die Pläne nicht mehr neu erfassen, sondern könnte sie gegen Bezahlung aus der Blockchain beziehen.

Neben der Verwendung von externen Daten verfügen Immobilienunternehmen selber über sehr viel eigene Daten.

Welches Potenzial steckt darin, und wie könnte man sie nutzen?

Viele Unternehmen haben noch nicht erkannt, auf welchem Datenschutz sie sitzen. Ein erster Schritt wäre zunächst, dafür ein Bewusstsein zu schaffen. Ausserdem fehlt es vielerorts am nötigen Know-how, um diese Daten aufzubereiten. Das heisst, man muss alle Daten in eine übersichtliche Struktur bringen, damit Nutzer überhaupt darauf zugreifen können. Und vor allem braucht es eine zündende Idee, wofür diese Daten oder Informationen dienen sollen. Dann folgt der letzte Schritt, mit der Frage, wie man die gewonnenen Daten visualisieren möchte. All diese Aufgaben könnten Daten-Wissenschaftler übernehmen, ein Berufsfeld, das zunehmend wichtiger wird.

Warum sollen Immobilienunternehmen in die Datenanalysen investieren? Welcher Nutzen kann sich daraus ergeben?

Einerseits könnten die Immobilienunternehmen ihre Kunden dann effizienter und kostengünstiger beraten. Andererseits wäre es möglich, Daten über generelle Wohnfragen zu generieren. Welche Wohnformen sind heute gefragt? Welcher weniger? Eine andere Idee wäre, die Mängellisten bei Wohnungsübergaben einmal systematisch zu erfassen und sich zu fragen, wo die Knackpunkte sind.

Wie kann man aus unstrukturierten Daten jene herausfiltern, die sich beispielsweise für Publikationen oder Benchmarks eignen?

Die üblichste Variante ist, dass man alle Daten erst einmal sortiert, analysiert und dabei die Ausreisser nach oben und unten herausfiltert. Wenn einem dabei Ungereimtheiten auffallen, müssen Sie wieder in den Ausgangsdatensatz zurückgehen und überlegen, wo das Problem liegt.

Welche Rolle spielen Persönlichkeitsrechte und der Datenschutz in Ihren Geschäftsfeldern?

Datenschutz und Nutzungsrechte sind die beiden wichtigsten Punkte in unserem Business. Wir dürfen keinesfalls mit Kundendaten unsachgemäss arbeiten, denn sie bleiben Eigentum des Kunden. Zudem gibt es Datensätze, die wir einkaufen, wie zum Beispiel Geokoordinaten. Diese Daten können wir auch anderen Kunden zur Verfügung stellen. Offen bleiben zahlreiche Grenzbereiche bei Eigentumsfragen, beispielsweise bei Inseraten im Internet. Gehören sie demjenigen, der ein Inserat publiziert? Oder dem Portal, auf dem es aufgeschaltet ist? Hier gibt es grossen Klärungsbedarf.

Wo und wie lagern Sie die Kundendaten?

Wir lagern die Mehrheit in Schweizer Rechenzentren. Bei ganzen heiklen Daten, zum Beispiel von Banken, nutzen wir von der Finma zertifizierte Speicherorte. Letztlich entscheiden unsere Kunden selbst darüber.

Inwieweit werden künstliche Intelligenz und lernende Systeme die Datenauswertung unterstützen?

Diese Begriffe spiegeln den aktuellen Zeitgeist wider. Ich habe in der Immobilienwirtschaft bisher noch keine dieser neuen Ansätze gesehen, die an die Qualität der konventionellen Modelle herankommen. Dennoch kann es sein, dass sich das eines Tages ändert. Aus heutiger Sicht ist es erstmal noch Zukunftsmusik.

Wie werden Unternehmen die anfallenden Datenströme in Zukunft managen?

Das eigentliche Problem ist weniger die Datensicherung, sondern vielmehr die mangelnde Datenorganisation in zahlreichen Unternehmen. Die grösser werdenden Datenmengen sehe ich weniger kritisch, da in den letzten Jahren auch die Kapazität der Speicher und Festplatten gewachsen ist.

Gibt es für die grösser werdenden Datenströme genügend Arbeitskräfte?

Das ist ein ganz wichtiger Punkt. Es gibt auf dem Arbeitsmarkt viel zu wenig Fachkräfte für das Datenmanagement, insbesondere Software-Entwickler, Daten-Spezialisten und Daten-Wissenschaftler. Das heisst, unsere Branche ist gefordert, denn was die Universitäten und Fachhochschulen heute an Nachwuchs generieren, genügt bei Weitem nicht. Ein Grund ist sicherlich, dass vor allem bei Daten-Wissenschaftlern eine Kombination von mathematischen Fähigkeiten, gepaart mit dem jeweiligen Fachwissen, gefragt ist.

Seit 2014 ist die von Ihnen gegründete Datahouse AG eine Tochtergesellschaft der Wüest Partner AG. Was hat diese Übernahme für eine Bedeutung für das Unternehmen und Ihre Geschäftstätigkeit?



OFT FEHLEN IN UNTERNEHMEN VERNETZTE STRUKTUREN FÜR DIE DATENAUSWERTUNG.





Möchten Sie eine **Entkalkungsanlage** ausprobieren?

WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHIEDEN:

Mit dem flexiblen **KalkMaster-Probeabo**
können Sie die Enthärtungsanlage weiter
mieten, kaufen oder wieder zurückgeben!



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch



Atlis AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



“
**BLOCKCHAIN
IST WIE EIN
BUCH IM
INTERNET, DAS
VON MEHREREN
PARTEIEN
IMMER WEITER
GESCHRIEBEN
WIRD.**
”

Das war eine strategische Entscheidung der Wüest Partner AG im Zusammenhang mit der zunehmenden Digitalisierung. Neben dem Immobilien-Kerngeschäft im Research-Bereich konnte man sich mit der Übernahme der Datahouse AG neue Geschäftsfelder erschliessen. Dennoch ist die Datahouse AG weiterhin ein selbstständiges Unternehmen mit eigenen Mitarbeitern, das nun unter dem Dach der Wüest Partner AG agiert.

Eine Entwicklung von Ihnen ist eine «Data Analytics Plattform», die von mehreren Unternehmen in der Schweiz angewendet wird und den Anteil der unstrukturierten Daten von 80% auf 20% reduziert. Können Sie diese Anwendung näher beschreiben?

Die Ausgangslage waren Unternehmen, in die grosse Datenströme fliessen. Der erste Anwendungsfall war eine Grossbank, bei der jeder Mitarbeiter für seine Arbeit täglich unzählige Applikationen öffnen musste. Wir haben die Datenströme in einem

Anlageportal zusammengeführt, allein schon dadurch konnten wir eine Homogenisierung der Datenquellen erreichen.

Mit dem von Ihnen entwickelten Stress-Tool können Sie den Stress in Unternehmen messen. Wie funktioniert das?

Das ist ein Befragungsinstrument für Unternehmen, das von der Universität Bern entwickelt worden ist. Dabei notiert jeder Mitarbeiter in einem Online-Fragebogen, was ihn stresst. Dann werden diese Daten auf der Managementebene anonym ausgewertet und die Geschäftsleitung bekommt Anhaltspunkte, in welchen Abteilungen es erhöhte Stresswerte gibt. Zudem gibt es einen Benchmark, damit man Unternehmen der gleichen Branche miteinander vergleichen kann.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage. Was tun Sie in ihrer Freizeit?

In meiner Freizeit spiele ich Beachvolleyball oder bin mit meiner Familie am liebsten in den Bergen unterwegs.



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

ZURÜCK AUF FELD EINS

Für Links-Grün war die Vorlage verwässert, für Rechts war es eine Grundsatzfrage – in der letzten Woche der Wintersession hat die grosse Kammer das CO2-Gesetz nach langer und intensiver Beratung sowie zahlreichen Anpassungen der bundesrätlichen Vorlage abgelehnt. **TEXT – IVO CATHOMEN**



FDP-Nationalrat und Energieexperte Peter Schilliger
(BILD: URS BIGLER)

► VOM WÜNSCHENSWERTEN UND MACHBAREN

Wann ist ein Gesetzesvorlage verwässert? – Für «Fundamentalisten» dann, wenn ihre Maximalforderungen nicht erfüllt werden. Im Fall der Totalrevision des CO2-Gesetzes bezeichnete Links-Grün die Vorlage umgehend als verwässert, die Medien nahmen das Urteil willfährig auf. FDP-Nationalrat Peter Schilliger, Energieexperte und Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz, kann darob nur den Kopf schütteln. Die grundsätzliche Ablehnung einer Revision durch die SVP mag ihm noch einleuchten. Aber die Verweigerung von Grünen und SP, auf einen mehrheitsfähigen Kompromiss einzugehen, hält er für realitätsfremd. Die Maximallösung von Alt-Bundesrätin Doris Leuthard würde in einer eventuellen Volksabstimmung kolossalen Schiffbruch erleiden. Die Linke wollte sogar noch darüber hinaus gehen. Aber überhöhte Treibstoffzuschläge, Abgaben auf Flugtickets und unverhältnismässig strenge Gebäudestandards sind beim Souverän nicht mehrheitsfähig.

Nun beginnt die ständerätliche Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie (UREK-S) ihre Beratung auf Feld eins, auf der Grundlage des Entwurfs des Bundesrats. Stimmt der Ständerat «seinem» CO2-Gesetz schliesslich zu, bleibt die Differenzbereinigung und die Schlussabstimmung beider Räte. Die im Nationalrat errungenen Kompromisse könnten ein für allemal verloren sein, wenn der Ständerat diese nicht ebenfalls aufnimmt. Die UREK-S hat das Geschäft am 10. Januar erstmals behandelt.

Aber genau diese ausgehandelten Kompromisse wären nicht nur für FDP und CVP, sondern auch für die Immobilienwirtschaft durchaus tragbar: Das Gebäudeprogramm würde bis 2030 verlängert, bekäme aber ein Ablaufdatum, was einer Forderung der Bürgerlichen entspräche. Die Lenkungsabgaben auf

den nichterneuerbaren Energieträgern Heizöl und Erdgas würden dann zum Hauptinstrument der CO2-Reduktion im Gebäudebereich. Sollte dieses nicht greifen und der angestrebte Absenkungspfad im Gebäudebereich verlassen werden, so könnte der Bundesrat frühestens Anfang 2028 beim Parlament die Einführung eines landesweiten Gebäudestandards beantragen. Dieses könnte dann noch darüber befinden. Im Entwurf des Bundesrats lag die Kompetenz einseitig bei der Regierung.

ROLLE DER KANTONE

Die Kantone haben ein Interesse an der Verlängerung des Gebäudeprogramms. Es verstärkt die Wirkung ihrer in den kantonalen Energiegesetzen festgelegten Unterstützungsmassnahmen und finanziert die Subventionsprogramme der Kantone zu grossen Teilen. Zwar stehen die Eidgenössischen Räte jetzt in der Kritik, die Kehrtwende in der Produktion der Treibhausgase zu verzögern. Aber umweltpolitische Musterschüler sind die Kantone ebenfalls nicht. Die Umsetzung der Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich 2014 (MuKE 2014) schreitet zögerlich voran. Es regt sich Widerstand, nicht zuletzt aus Kreisen der Immobilieneigentümer, die sich an der hohen Kadenz der Verschärfungen stören. Denn bei der Energiedirektorenkonferenz wird bereits über MuKE 2025 mit noch strengeren Regeln nachgedacht. Das wird der Akzeptanz von CO2-Gesetz und kantonalen Energiegesetzen sicher nicht helfen. Gleichzeitig werden die Kantone einen landesweiten Gebäudestandard zu verhindern versuchen, da sie damit die Souveränität für den Gebäudesektor aus der Hand geben.

Tatsache ist aber auch, dass im Gebäudebereich erhebliches Potenzial steckt und die Mehrheit der Eigentümer stiefmütterlich mit dem Thema Energie und energetische Erneuerung umgeht. Die Gründe sind vielfältig: fehlendes Eigenkapital für Investitionen, das Vermieter-Mieter-Dilemma bei gleichzeitig noch geringer Aufmerksamkeit der Mieter für die Energieeffizienz ihrer Wohnungen und überversorgte lokale Mietwohnungsmärkte. Ähnlich sieht es bei Wohneigentümern aus. Stockwerkeigentümern fehlt das Kapital oder die Übereinstimmung der Interessen in der Gemeinschaft. Für Einfamilienhausbesitzer fällt die Amortisationsrechnung häufig ungünstig aus: Die Investitionskosten pro Quadratmeter Nutzfläche sind ungleich grösser als bei Mehrfamilienhäusern. Für Peter Schilliger sind darum Investitionsanreize unverzichtbar: «Subventionen und Steuerabzüge sind für private Eigentümer ein wichtiger Antrieb.» Deshalb akzeptiert er entgegen seiner liberalen Grundhaltung die befristete Verlängerung des Gebäudeprogramms. Zusammen mit der Entwicklung in der Gebäudetechnik wird der Gebäudesektor nach seiner Einschätzung den Absenkungspfad einhalten, ohne dass ein nationaler Gebäudestandard eingeführt werden muss. ■

“
DIE KANTONE
MÜSSEN
DIE HOHEIT
ÜBER DEN
GEBÄUDESEK-
TOR BEHALTEN.



PETER SCHILLIGER



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist
Herausgeber der
Zeitschrift Immobilia.

SCHWEIZ

NATIONALRAT LEHNT VOLKS-INITIATIVE AB

Der Nationalrat hat in der Schlusswoche der Session über die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» beraten und sie schliesslich mit 143 zu 54 Stimmen zur Ablehnung empfohlen. Den vom Bundesrat vorgeschlagenen Rahmenkredit von 250 Mio. CHF für den Fonds de Roulement nahm er dagegen mit 124 zu 73 Stimmen an. Die Mittel für den Fonds werden allerdings nur dann aufgestockt, wenn die Initiative zurückgezogen oder abgelehnt wird. Das Geschäft geht nun in den Ständerat.

AKTIENRECHT ZURÜCK AN KOMMISSION

Der Ständerat wies die Revision des Aktienrechts zur Überarbeitung an seine vorberatende Kommission zurück. Er hat jedoch davon abgesehen, das Revisionsvorhaben zu beenden.

REVISION DES BESCHAFFUNGSGESETZES

Der Ständerat hat in der Wintersession die Revision des Beschaffungsgesetzes behandelt. Grösster Diskussionspunkt war das vom Nationalrat eingeführte Kriterium, dass bei der Vergabe das Preisniveau im Land berücksichtigt wird, in dem die Leistung erbracht wird, was allerdings ein Verstoß gegen WTO-Regeln darstellen könnte. Neu sollen künftig auch Kriterien wie Lebensdauer oder Unterhalt bei der Vergabe einbezogen werden. Konsequenterweise erhält künftig nicht das billigste Angebot den Zuschlag, sondern jenes mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

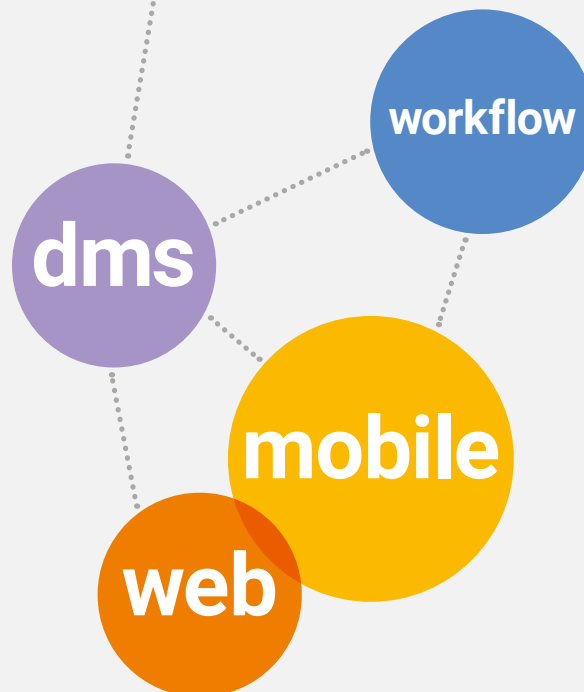
ERHÖHUNG DER AUSSAGEKRAFT

Bundesrätin Simonetta Sommaruga hat in der Fragestunde eine Verbesserung der Aussagekraft der Betreibungsregisterauszüge in Aussicht gestellt. Der Bundesrat will demnach die Motion «Missbrauch von Betreibungsregisterauszügen stoppen» von Nationalrat Martin Candinas (CVP, GR) unterstützen, die vor der Ausstellung eines Registerauszugs eine Wohnsitzüberprüfung verlangt. Demnach sollen die Personalien der Schuldner vor der Erstellung der Betreuungsauskunft mit den jeweiligen Einwohnerdaten abgeglichen werden.

BASEL-STADT

TEILREVISION DES GESETZES ÜBER DIE WOHNRAUMFÖRDERUNG

Zur Umsetzung der vom Volk angenommenen Wohnschutzinitiative beantragt der Regierungsrat dem Grossen Rat eine Anpassung des Wohnraumförderungsgesetzes. Bei einem Leerwohnungsbestand von 1,5% oder weniger soll künftig die Bewilligung zum Umbau, zur Sanierung oder zum Abbruch (Ersatzneubau) von preisgünstigen Mietwohnungen (Mieten unter dem Median) nur erteilt werden, wenn in der Folge die amtlich geprüften Mietzinsaufschläge eingehalten werden. Die Mietzinse werden anschliessend während 5 Jahren kontrolliert. Ausgenommen von der zusätzlichen Bewilligungspflicht mit anschliessender Mietzinskontrolle sind Liegenschaften mit bis zu 5 Wohnungen. Bei baubewilligungspflichtigen Sanierungen muss den betroffenen Mietparteien ein Rückkehrrecht gewährt werden.



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software 

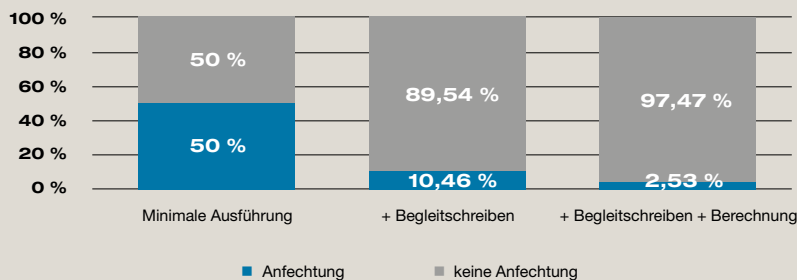
UMFASSENDE KOMMUNIKATION RECHNET SICH

Je besser Mietzinserhöhungen nach wertvermehrenden Renovationen kommuniziert werden, desto weniger Mieter fechten sie an. Es lohnt sich deshalb, in eine umfassende Information der Mieter zu investieren.

TEXT – JILL SCHLAGETER*

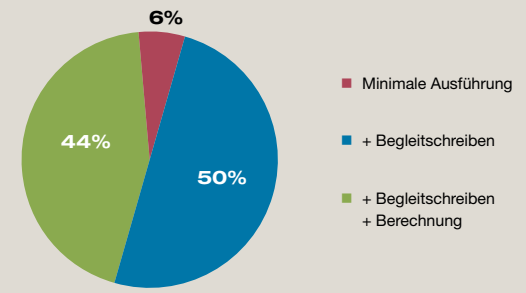
DURCHSCHNITTLLICHE ANFECHTUNGSQUOTE PRO INFORMATIONART

Quelle: Diplomarbeit eidg. dipl. Immobilienreuhänder Jill Schlageter



INFORMATIONSGEHALT DER MIETZINSERHÖHUNG

Quelle: Diplomarbeit eidg. dipl. Immobilienreuhänder Jill Schlageter



WIE SAGT MAN ES RICHTIG

Die Versuchung ist heute gross, mit Mietern digital und möglichst knapp zu kommunizieren. Bei der Kommunikation von Mietzinserhöhungen nach grösseren wertvermehrenden Investitionen und Sanierungen kann dies aber fatale Folgen haben, wie eine empirische Erhebung zeigt. Ziel der Untersuchung bei 18 Immobilienbewirtschaftungsunternehmen im Kanton Zürich war, eine Best-Practice-Lösung für die Anzeige von Mietzinserhöhungsanfechtungen herauszufiltern – und zwar so, dass möglichst wenige Mieteranfechtungen eingehen. Die Untersuchung umfasste insgesamt 622 Mietzinserhöhungen.

**TRANSPARENTE
MIETZINS-
ERHÖHUNGEN
WERDEN
WENIGER OFT
ANGEZWEIFELT.**

DREI WEGE WURDEN UNTERSUCHT

Das Vorgehen der Bewirtschafter bei der Kommunikation von Mietzinserhöhungen nach wertvermehrenden Investitionen lässt sich in drei Kategorien einteilen: (1) Gesetzliche Minimalvariante: Begründung der Mietzinserhöhung ausschliesslich im Mietzinserhöhungsformular; keine Beilagen oder Zusatzinformationen. (2) Plus Begleitschreiben: Beim Versand des Mietzinserhöhungsformulars wird zusätzlich ein Begleitschreiben beigelegt; in diesem werden die Gründe für die Mietzinserhöhung und Details zur wertvermehrenden Investition/Sanierung dargelegt. (3) Plus Berechnungsgrundlagen: Dem Mietzinserhöhungsformular und dem Begleitschreiben wird zusätzlich ein Dokument mit den Berechnungsgrundlagen für die Mietzinserhöhung beigelegt, bzw. diese Information wird in das Begleitschreiben integriert. Üblicherweise werden im Rahmen der Berechnungsgrundlagen folgende Inhalte übermittelt: die Gesamtinvestitionssumme, der Prozentsatz des wertvermehrenden Anteils, die Lebensdauer, der Verzinsungssatz, die Unterhaltskosten und der Verteilschlüssel auf die einzelnen Wohnungen. Von den 622 ausgewerteten Mietzinserhöhungen fielen nur 6% in die Kategorie Minimalvariante, 50% legten ein Begleitschreiben bei und 44% kommunizierten zusätzlich die Berechnungsgrundlagen.

JE MEHR INFORMATIONEN, DESTO WENIGER ANFECHTUNGEN

Die Auswertung der drei Kategorien nach der jeweiligen Anfechtungsquote zeigte, dass der Informationsgehalt einen wesentlichen Einfluss auf die Zahl der Anfechtungen in den spezifischen Fällen hatte. Bei der Minimalvariante fiel die Anfechtungsquote durch die Mieter mit 50% sehr hoch aus. Mit der Beilage eines Begleitschreibens fällt sie stark zurück auf rund 10,5%. Nochmals deutlich weniger Anfechtungen resultieren, wenn zusätzlich die Berechnungsgrundlagen mitgesendet werden: Nur noch 2,53% der Mieter ergriffen Massnahmen.

Die Ergebnisse der Umfrage belegen deutlich, dass ein grosser Anteil der Mieter durchaus bereit ist, Mietzinserhöhungen zu akzeptieren – sofern sie nachvollziehbar und schlüssig begründet sind und durch die Bewirtschafter richtig kommuniziert werden. Für Eigentümer und Bewirtschafter ist dies eine wichtige Botschaft: Eine tiefere Anfechtungsrate bedeutet weniger Aufwand und eine höhere Rendite.

MIETER IMMER ERNST NEHMEN

Aus der Praxis der CSL Immobilien AG lassen sich weitere Vorgehensweisen ergänzen, die zur Akzeptanz einer Mietzinserhöhung beitragen können. Bereits vor der formellen Kommunikation der Miet-

GESETZLICHE GRUNDLAGEN

Der Gesetzgeber ermöglicht dem Vermieter von Liegenschaften einen Teil seiner Investitionskosten als sogenannte «wertvermehrende Investitionen» auf die Mietzinse zu überwälzen (Art. 269a OR und Art. 14 VMWG). Die Mietzinsanzeige muss auf dem amtlich genehmigten Formular klar begründet und ohne gleichzeitige Androhung einer Kündigung erfolgen. Im Anfechtungsfall wird die Erhöhung vor der Schlichtungsstelle verhandelt. Sofern Nichteinigung festgestellt wird oder der Vermieter mit dem Vorschlag nicht einverstanden ist, erhält der Vermieter in jedem Fall die Klagebewilligung.

zinserrhöhung sind folgende Punkte zu beachten. Die Mieter sollten frühzeitig vor dem Sanierungsbeginn über den Umfang der Sanierungsmassnahmen, den Zeitplan und die zu erwartenden Auswirkungen auf die Mietzinse informiert werden. Unter Umständen lohnt sich eine spezielle Informationsveranstaltung. Vor und während der Bauphase müssen die Mieter und ihre Anliegen ernst genommen werden. Dies betrifft über die Bewirtschaftung hinaus auch die Bauleitung und die Handwerker vor Ort. Die Bewirtschaftler sollten darauf achten, dass nur Kosten auf die Mieter überwälzt werden, wenn dafür eine rechtliche Grundlage besteht.

Die umfassende Informationspolitik ist auch nach der formellen Kommunikation der Mietzinserhöhung beizubehalten. Auf Nachfragen der Mieter sollte der Bewirtschaftler detailliert Auskunft geben. Bei weiterbestehenden Unklarheiten ist die Einladung zu einem

persönlichen Gespräch zu empfehlen. Im Ausnahmefall kann auch eine aussergerichtliche Lösung angestrebt werden. Wenn es zu einer Verhandlung vor der Schlichtungsbehörde kommt, wird es dem Eigentümer oder dessen Vertreter positiv angerechnet, wenn dieser umfassend über die Mietzinserhöhung informierte und sich offen für Gespräche zeigte.

AKZEPTANZ BEGINNT IM ALLTAG

Diese Argumente aus der Praxis zeigen, dass die Akzeptanz von Mietzinserhöhungen bereits im Bewirtschaftungsalltag beginnt, bevor eine Investition/Sanierung überhaupt auf der Traktandenliste steht. Der Mieter ist nicht erst ab Beginn der Umbauarbeiten Kunde des Eigentümers bzw. der Verwaltung. Der Erfolg steht und fällt dabei meist mit dem Bewirtschaftler, der an der Front tätig ist und den Dialog mit den Mietern pflegt.



***JILL SCHLAGETER**

Die Autorin ist Leiterin Bewirtschaftung und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

DEN FERNSEHER GIBT ES GESCHENKT

Die in bestimmten Regionen steigenden Leerstände setzen Investoren unter Druck. In der Presse sorgen Geschenke wie Einkaufsgutscheine oder mietfreie Perioden für Schlagzeilen. Der Kreativität mit solchen Goodies sind kaum Grenzen gesetzt. Doch professionelle Vermarkter melden Vorbehalte an. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***



Heute wird öfters über Preise und Extras verhandelt als früher.

BILD: FOTOLIA

► ZUGESTÄNDNISSE

Bei den Büros sind solche sogenannten «Incentives» – also spezielle Anreizoptionen für Mietinteressenten – schon länger gang und gäbe. Das bestätigt Beny Ruhstaller, Vermarktungsspezialist bei acasa im Glattpark in Opfikon (ZH): «Früher steckten sehr langfristige Mietverträge den Rahmen ab, und die Kosten des Innenausbau für Büros gingen vollumfänglich zulasten des Mieters.» Heute sei die Bandbreite in Sachen Incentives und Verhandlungsoptionen fast beliebig gross: Besonders häufig finden Methoden Anwendung, die zu Beginn eine mietfreie Periode vorsehen und Zugeständnisse beim Innenausbau umfassen. Von selbst versteht sich, dass die Vertragslaufzeiten sukzessive gesunken sind. Unter Umständen übernimmt der Vermieter zusätzlich die gesamten Kosten für die mieterseitige Einrichtung, den Innenausbau und teils sogar für gewisse Zusatzoptionen (Pausen- und Küchenräume etc.). Dabei loten nicht nur die grossen Mieter, die für ein ganzes Unternehmen passende Flächen suchen, den Markt aus, sondern vermehrt auch KMU mit kleinerem Flächenbedarf.

IN NEUBAUGEBIETEN

Finden nun solche Incentives auch auf dem Wohnungsmarkt Anwendung? Immerhin sind die Wohnungsleerstände gestiegen, und überall dort, wo in kurzer Zeit relativ zahlreiche Neubauten hochgezogen werden, gestaltet sich die Vermietung schwieriger. Für Robert Weinert vom Beratungsun-

ternehmen Wüest Partner kommen solche Ansätze nicht ganz überraschend: «Wer einen Mietvertrag für eine neue Wohnung unterzeichnet, bekommt unter Umständen ein grosses TV- oder ein schönes Küchengerät geschenkt.» Teils bestimme der Mieter den Preis für die ersten 12 Monate gar selbst – wenn er zum Beispiel im Gegenzug einen 3-Jahres-Vertrag unterzeichnet.

«Die Investoren und Bauherrschaften verfolgen bei einer grösseren Erstvermietung natürlich das Ziel, auf den Bezugstermin hin sämtliche Wohnungen zu vermieten», sagt der Immobilien- und Vermarktungsexperte Michael Blaser von Blaser Gränicher in Küsnacht (ZH). Je enger die Zielgruppe in Relation zu den angebotenen Wohnungen, desto häufiger würden heutzutage solche Mittel eingesetzt. Handle es sich zum Beispiel um mehrere grössere Überbauungen in einem früheren, jetzt umgenutzten Industrieareal, seien solche Goodies in der Vermarktung durchaus üblich geworden. Nicht neu seien solche Vermarktungsmethoden im Luxussegment. «Denn gerade bei teuren und wirklich exklusiven Wohnungen sind sich die Mieter natürlich im Klaren darüber, dass der Verhandlungsspielraum grösser ist», so Blaser. Im weitesten Sinne werde in diesem Segment auch eine sehr individuelle Beratung vorausgesetzt.

MOTIVE AUS INVESTORENSICHT

Gewiss ist vor allem eines: Wer als Investor für eine ganze Überbauung die Preise bzw. die Mieten kalkuliert hat, wird die

Mieten nur als Ultima Ratio senken. Sind in den Unterlagen tiefere Mieterträge ausgewiesen, schlägt dies im Rahmen der Bewertung des Objekts eins zu eins auf die Buch- und Verkehrswerte durch. Längst wissen die Bewerber und Schätzer, dass sie die Zusätze zu den Mietverträgen für ihre Beurteilung einsehen sollten. Je nach Hintergrund der Bauherrschaft und der Finanzierung ist daran zu erinnern, dass möglicherweise Banken aufgrund der ursprünglichen Preiskalkulation Kredite gewährt haben. Sobald im Rahmen der Vermarktung Anpassungen vorgenommen werden müssen, hätte dies möglicherweise Folgen für die Finanzierung und für die vereinbarten Konditionen.

Laut Beny Ruhstaller muss das Thema Incentives aus Sicht der Branche wesentlich differenzierter betrachtet werden: «Gewisse Einzelfälle sorgen vielleicht für Aufsehen», so der Vermarktungsspezialist, «aber nach meiner Einschätzung sind solche Methoden bei Wohnungen gewiss nicht die Regel, sondern eher die Ausnahme.» Weiter sei auch noch genauer zu erörtern, ob es sich bloss um geringfügige Anreize und Geschenke handle, die aus Marketingsicht rein der «Differenzierung» dienen würden. «Um das nötige Quorum bei der Vermietung zu erreichen, sind Incentives nämlich oft gar nicht nötig», ist Beny Ruhstaller überzeugt. Am anderen Ende der Skala liegen diejenigen Fälle, wo es mit der Vermarktung tatsächlich hapert. Dann müssen der Investor und der beauftrag-

te Vermarkter tatsächlich über die Bücher und verschiedene Optionen prüfen – unter Umständen sogar eine Preisreduktion. Laut Beny Ruhstaller ist dies aber die ganz grosse Ausnahme und kommt nur vor, wenn mehrere ungünstige Faktoren zusammentreffen (hohe Preise, zweitklassige Lage).

VORBEHALTE AUS MARKETINGOPTIK

Sprecher von grossen Bewirtschaftungsfirmen wie Livit, Wincasa oder Privera haben wiederholt kommuniziert, dass Incentives heute tatsächlich zu den eingesetzten Marketingmethoden gehören. Mietinteressenten könnte es positiv beeinflussen, etwa wenn diesen mehrere an sich gleichwertige Optionen offenstehen. Während die Goodies bei Erstvermietungen öfters öffentlich bekannt werden, kommen Incentives bei Wiedervermietungen im Bestand eher verdeckt zum Einsatz. So wird sich heute jeder professionelle Vermarkter gemeinsam mit seinem Auftraggeber genauer damit befassen müssen, welche Massnahmen wirklich Sinn machen.

Handelt es sich nicht um Mietobjekte, sondern um den Verkauf von Stockwerkeigentum, gehören individuelle Verhandlungen zum Geschäft. Vielleicht mag es in einem konkreten Fall sinnvoll sein, gewisse Zusatzoptionen bei der Ausstattung kostenlos zu offerieren. In Relation zum Gesamtpreis und im Gegenzug zu anderen Mehrkosten für individuelle Anpassungen sind manche Zugeständnisse durchaus sinnvoll. Sowohl im Verkauf als auch bei der Miete stellt sich aber die Frage nach der kommunikativen Wirkung. Sobald Gerüchte von Goodies die Runde machen, öffnet dies weiteren Forderungen Tür und Tor; dem Renommee und der Glaubwürdigkeit ist es auch nicht förderlich, wenn nicht alle Kunden die gleiche Behandlung erfahren und zu ungleichen Bedingungen einen Vertrag unterzeichnen.

Experten melden daher Vorbehalte an. Dazu gehört auch Michael Blaser von Blaser Gränicher: «Entscheidend ist letztlich nicht die Vermarktungsphase, sondern die längerfristige Nutzung.» Wenn sich der Mietinteressent vor allem aufgrund von solchen Optionen und Goodies hat überzeugen lassen, wird derselbe Mieter drei oder vier Jahre später bei ähnli-

chen Angeboten in der Nachbarschaft wieder ausziehen (wenn der Vermieter dort noch grosszügigere Geschenke macht). In der Vermarktung Zugeständnisse und Geschenke zu machen, ist demnach nach Auffassung des Experten «nicht nachhaltig»: «Denn es ist ja zugleich ein Eingeständnis dafür, dass das Produkt als solches im Markt zu wenig überzeugen vermag.» Es bedeutet zugleich, dass der Investor respektive die Bauherrschaft bei der Entwicklung des Produktes nicht das Optimum herausgeholt hat. Im Nachhinein wäre es wohl klüger gewesen, bereits in der Planung und Entwicklungsphase das Knowhow eines erfahrenen Vermarkters miteinzubeziehen. ■



*JÜRIG ZULLIGER

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

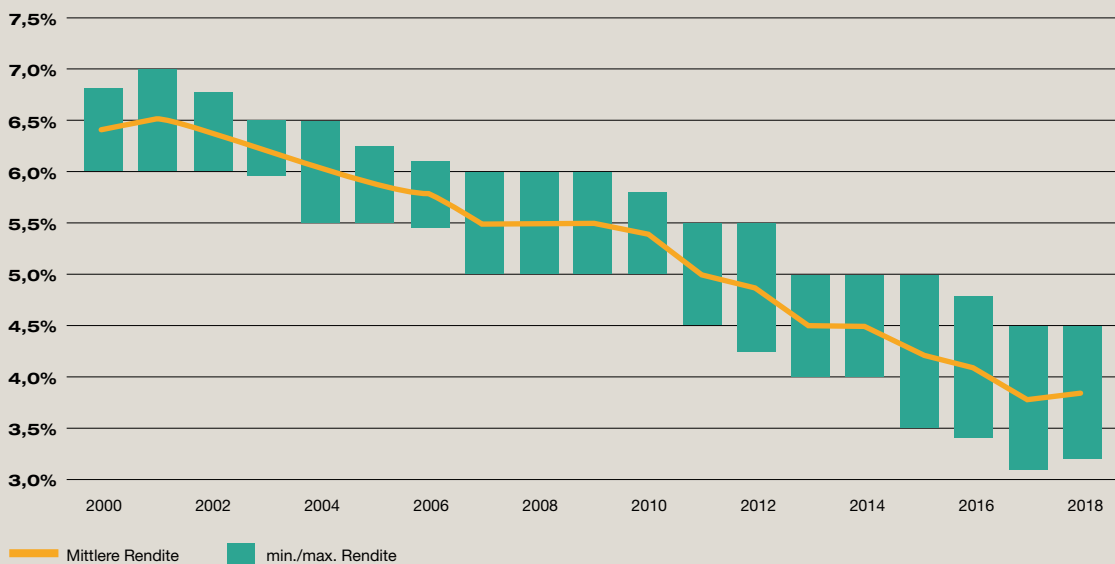
TRENDWENDE BEI MFH-RENDITEN?

Die mittleren Bruttorenditen bei MFH-Transaktionen verzeichneten zum ersten Mal seit dem Jahr 2001 einen – wenn auch geringfügigen – Anstieg. Dies deutet darauf hin, dass der Markt kein Selbstläufer mehr ist.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

AKTUELLE BRUTTO-RENDITEN MFH (NEUBAU)

Quelle: HEV Schweiz



▶ RENDITE-SPREAD ÖFFNET SICH

Die gute nationale und internationale Konjunkturlage rückt die Frage nach dem Zeitpunkt der Zinswende in den Mittelpunkt, und die in den letzten Jahren gestiegenen Risiken auf dem Mehrfamilienhausmarkt lassen die Auswirkungen einer Zinserhöhung auf Renditeliegenschaften aktuell von grossem Interesse erscheinen. Aber auch wenn die Zinsthematik momentan in aller Munde ist, stellt sich die Frage, ob die wahren Risiken für den MFH-Markt nicht in Wirklichkeit auf der Cashflow-Seite zu suchen sind. Denn Auslöser für die geringfügig gestiegenen Bruttorenditen ist die Ertragssituation in den peripheren Regionen, wo steigende Leerstände und sinkende Mieten offenbar zu einer gewissen Vorsicht bei den Investoren geführt haben. Und allen Zinswende-Diskussionen zum Trotz ist – wenn überhaupt – mittelfristig höchstens ein erster kleiner Zinsschritt der Schweizerischen Nationalbank (SNB) zu erwarten. Trotz des «Mini-Booms» 2018

gibt es kaum Grund zur Euphorie, denn so überraschend der Wachstumsschub 2018 eintraf, so schnell dürfte der Boom auch schon wieder vorbei sein. So prognostiziert auch die OECD in ihrem Konjunkturausblick eine Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums, was eine zeitnahe Zinserhöhung wenig(er) wahrscheinlich macht.

Mit dem regionalen Ungleichgewicht scheint sich der Rendite-Spread zwischen den peripheren und den zentralen Standorten damit wieder zu öffnen, nachdem er in den letzten Jahren aufgrund der Verschiebung der Akquisitionsnachfrage in die Peripherie tendenziell schrumpfte. Von Vorsicht der Investoren ist in den Zentren und deren Agglomerationen auf den ersten Blick kaum etwas zu spüren. So liegen die minimalen Diskontierungssätze für eine Top-Liegenschaft in der Stadt Zürich gemäss einer Umfrage von FPRE netto zwischen 2,1 und 2,5%. Aber vielleicht ist gerade dies auf die Vorsicht der Investoren zurückzuführen, welche sich sagen:

Lieber für eine Liegenschaft an einem zentralen Standort einen exorbitanten Preis für einen nachhaltigen Ertrag bezahlen, als in der Peripherie ein Cashflow-Risiko zu einem vergleichsweise ebenfalls hohen Preis einkaufen.

REGULIERUNG DER KREDITVERGABE WIRD WAHRSCHEINLICHER

Inzwischen haben sich aber die Risiken nicht nur in der Peripherie erhöht, sondern auf dem Markt generell. Die SNB warnt im Fall einer Zinserhöhung vor «substanziellen Preiskorrekturen». Gleichzeitig ortet sie «steigende Tragbarkeitsrisiken», weil sich bei privaten Eigentümern von Mehrfamilienhäusern «der Anteil neuer Hypothekarkredite, bei denen die kalkulatorischen Kosten bei einem Zinssatz von 5% nicht mehr durch den Nettomiettertrag gedeckt wären, von 49% auf 54%» erhöhte. Bei kommerziellen Eigentümern liegt dieser Wert bei 51%. Ein Zinsanstieg auf 5% wird allerdings mittelfristig als unwahrscheinlich erachtet.

Die niedrigen Renditen verleiten die Käufer von Mehrfamilienhäusern dazu, ihre Eigenkapitalrendite durch den Einsatz von Fremdkapital zu maximieren, und zwar in besorgniserregendem Ausmass. Der Anteil der neu vergebenen Hypotheken mit einem Belehnungsgrad von über 75% liegt bei

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



Die vom HEV Schweiz und FPRE befragten Experten gehen auch im Jahr 2019 von steigenden Marktwerten von Mehrfamilienhäusern aus.

BILD: 123RF.COM

privaten Eigentümern bei 30%, bei kommerziellen Schuldnern bei 40%. Insgesamt braut sich hier ein gefährlicher Cocktail zusammen, der bei einem schnellen und starken Zinsanstieg vielen Investoren den Magen verderben könnte. Solange die Zin-

Hypothekarkreditvergabe im Wohnrenditesegment in Betracht gezogen werden.» Eine Regulierung der Kreditvergabe bei Wohnrenditeliegenschaften wird immer wahrscheinlicher.

RENDITEERWARTUNGEN DÜRFTEN IN DER PERIPHERIE STEIGEN

Die vom HEV Schweiz und FPRE befragten Experten gehen auch im Jahr 2019 von steigenden Marktwerten von Mehrfamilienhäusern aus. Gleichzeitig erwarten sie sinkende Marktmieten, was in der Kombination letztlich nur möglich ist, wenn die Diskontierungssätze erheblich stärker sinken als die Erträge. Ob dies auf der nationalen Ebene so eintreten wird, ist gegenwärtig schwer zu sagen. In den peripheren Regionen werden die Leerstände weiter steigen und die Mieten tendenziell sinken.

Die nationale Leerstandsquote von 2,5% bei Mietwohnungen vermag wenig über die regional stark unterschiedlichen Marktlagen auszusagen. So weisen rund 200 Gemeinden in der Schweiz im Mietwohnungsbereich Leerstandsquoten von 10% und mehr auf. Das Problem ist dabei weniger die rückläufige Nachfrage, denn diese war in den betroffenen Gemeinden schon immer relativ moderat. Das Problem ist, dass an diesen Standorten trotz der schwachen Nachfrage eine Vielzahl von Wohnungen

gebaut wurde. Beinahe 17% der leerstehenden Mietwohnungen liegt in Gemeinden, welche zusammen gerade einmal 4,3% der Schweizer Bevölkerung aufweisen. In den Zentren und grosszentralen Agglomerationen sieht die Situation ganz anders aus. Hier wohnen rund 40% der Bevölkerung, aber «nur» 20% der leerstehenden MWG liegen in diesen Räumen. Abgesehen von vereinzelt Gemeinden kann hier also nicht von einem generellen Überangebot gesprochen werden. Angesichts der Tatsache, dass die Zuwanderung bestenfalls geringfügig steigen wird und gleichzeitig auf Seite der Bautätigkeit keine Entspannung zu erwarten ist, dürfte die kurz- und mittelfristige Zukunft kaum eine Trendwende bringen. Nimmt man die Entwicklung der jüngeren Vergangenheit als Massstab, so ist mit einem weiteren Anstieg der Leerstandsquote im Bereich MWG von 2,5 auf 2,8% zu rechnen.

Vor diesem Hintergrund scheinen die Renditeerwartungen eher zu steigen, denn welcher Investor ist schon bereit, für eine Liegenschaft mit unsicheren Erträgen einen hohen Preis zu bezahlen. Vermutlich ist es noch zu früh, um in diesen Regionen auf eine Trendwende bei den Marktwerten zu schliessen. Erste Anzeichen sind aber vorhanden.

An zentralen Standorten sind die Leerstände nach wie vor tief, und die Mieten zeigen keine Abwärtstendenz. Insofern könnten hier die Diskontierungssätze durchaus noch sinken, insbesondere wenn die Risikoaversion der Investoren angesichts der Probleme in der Peripherie zunimmt. Die von der SNB angemahnten Risiken dürften sich damit zumindest in diesen Regionen weiter akzentuieren. ■



ABSEITS DER ZENTRUMSNAHEN REGIONEN WIRD DIE ERTRAGSSITUATION SCHWIERIGER, WEIL DIE INVESTOREN VORSICHTIGER GEWORDEN SIND. DIES SIND ERSTE ANZEICHEN EINER TRENDWENDE BEI DEN MARKTWERTEN VON MEHRFAMILIENHÄUSERN IN DER PERIPHERIE.



RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER

sen langsam steigen, haben die Eigentümer Zeit, sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Bleiben die Zinsen dagegen tief, könnten die Risiken noch weiter zunehmen. Anscheinend geht die SNB vom letztgenannten Szenario aus: «Diesbezüglich sollten gezielte Massnahmen für die



*RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER

Der Autor ist Partner bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären
ME-Versammlungen moderieren
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 044 251 08 41
www.kreuzplatz-mediation.ch**

TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

Die Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich intensiv mit dem digitalen Wandel auseinander. Die exklusive Auswertung «Top 10 Digital Real Estate» präsentiert die besten Innovationen der Schweizer Branche.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

► Die Auszeichnung «Digital Top 10» zeigt, welche neuen Tools die Schweizer Immobilienwirtschaft voranbringen. Auffällig sind bei der diesjährigen Ausgabe die grossen Fortschritte mit Virtual und Augmented Reality. AR-Anwendungen liefern digitale Zusatzinformationen in Echtzeit, etwa über eine 3D-Brille oder auf dem Display eines Smartphones. Beispiel dafür ist die von RAI Lab @ Raiffeisen entwickelte App «Luna». Per Sprachbefehl sagt ein Kunde zum Beispiel: «Luna, ich möchte ein Haus mit sechs Zimmern, zwei Badzimmern und drei Stockwerken.» Weiter entscheidet sich der Kunde für bestimmte Eigenschaften in der Wohnumgebung und definiert seine Wunschregion. Auf spielerische und optisch höchst ansprechende Art und Weise (mit 3D-Brille im Beratungsgespräch) bekommt der Kunde konkrete Eindrücke, wie sein Wunschobjekt aussehen und was es kosten könnte. Auch die SBB setzten auf Augmented Reality (AR), etwa für die Informationen und Orientierung an Bahnhöfen. Die AR-App der SBB spielt den Bahnkunden am HB in Zürich direkte Informationen auf das Display ihres Smartphones. Wann und wo fährt das nächste Tram? Wo hat es noch am meisten Platz im Zug? Der Nutzer muss lediglich die App laden und das Handy in eine bestimmte Richtung halten. Die dahinter liegenden Algorithmen erkennen die exakte Position und liefern umgehend relevante Informationen.

DIGITALE VERMARKTUNG

Der Online-Büro-Konfigurator, den Credit Suisse Asset Management für das Bürohaus New Leonardo entwickelt hat, schafft völlig neue Möglichkeiten in der Vermarktung. Ursprünglich war der Car-Konfigurator der Automobilindustrie das Vorbild der Applikation: Der Kunde stellt seinen neuen Wagen mit allen Optionen selbst zusammen. Mit dem Bürokonfigurator definiert der Mietinteressent sämtliche Vorgaben wie etwa Anzahl Arbeitsplätze, gewünschte Fläche, Zusatzoptionen, Arbeitsplatzkonzept etc. und bekommt von der Applikation eins zu eins und ohne Zeitverzögerung ein entsprechendes Angebot unterbreitet. Die Software meistert dabei die Aufgabe, je nach Anfrage die noch verfügbaren Flächen im Gebäude «intelligent» zusammenzufügen.

Während ein Teil der diesjährigen «Top 10» von Start-ups initiiert wurden, also quasi «out of the Box» und losgelöst vom Tagesgeschäft, haben inzwischen viele grössere

Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft eigenes Knowhow und eigene Abteilungen aufgebaut. So erkannte Implemia Schweiz AG eine wichtige Lücke in der Analyse und Weiterentwicklung von Immobilienportfolios: Unter dem Namen «Screening» hat der Schweizer Baukonzern inhouse ein eigenes Tool entwickelt, das vor allem das baurechtliche Potenzial von Parzellen auslotet (maximale Ausnutzungsfläche, Potenzial für Investitionen etc.).

DIE TREIBER DER INNOVATION

Livit und der Technologiepartner Archilyse überzeugten die Expertenjury von «Top 10» mit einem neuartigen Tool, welches die Marktpreise von Mietwohnungen schätzt. Interessant ist dabei vor allem, dass die ganz spezifischen Eigenschaften von Wohnungen in 3D (Geometrie, Licht, Grundriss) in einem Detaillierungsgrad berücksichtigt werden, wie das bisher noch nicht möglich war. Auf grosse Resonanz in der Kategorie Portfoliomanagement sties Wüest Partner mit ihrem digitalen Analysetool «Wüest Insights» sowie WinCasa mit dem «Portfolioscreening». Die Auszeichnung «Top 10» der Schweiz erhält weiter bonacasa, und zwar für die stetige Weiterentwicklung des ganzheitlichen Ansatzes für modernes und sicheres Wohnen, für die Services und Vernetzung in Gebäuden. Mit der «Smart Living Loft» bündelt bonacasa das Wissen von 18 Kooperationspartnern aus Industrie und Wissenschaft.

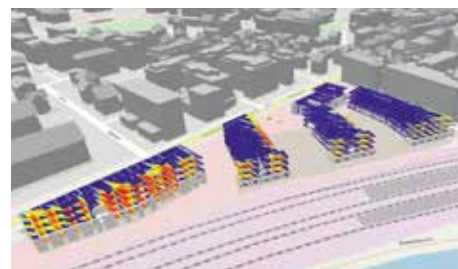
Siemens Schweiz und Leicom überflügelten die Konkurrenz in der Sparte digitale Gebäudetechnik und moderne Leitsysteme. Die beiden ausgezeichneten Tools zeigen, dass es Investoren und Bauherrschaften nicht mit digitalen Instrumenten für Entwurf und Planung bewenden lassen sollten. Die durchgängige Digitalisierung bis zu den Sensoren und der Steuerung von Anlagen eröffnet völlig neue Perspektiven (präventive Wartung, Energieoptimierung, Erkennung von Mustern in der Benutzung von Räumen und bessere Steuerung etc.). Damit dokumentieren die «Top 10», dass die Branche mit durchgängigen Vernetzungen schon wesentlich weiter ist als noch vor zwei oder drei Jahren. ■



*JÜRIG ZULLIGER

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

SWISS LIFE: MIETPREISSCHÄTZUNG WOHNUNGEN



Das Modell kombiniert vollständige Objektdaten in 3D und das Geomodel Schweiz in 3D.

Das neu entwickelte Mietpreismodell ermöglicht die exakte und marktgerechte Schätzung von Mieten; neu ist vor allem der Einbezug der individuellen Charakteristika einer Wohnung. Vermieter haben damit ein innovatives Tool zur Hand, um proaktiv auf die anspruchsvoller werdende Vermarktungssituation zu reagieren, Leerstände zu vermeiden und der drohenden Renditekompression entgegenzuwirken. Herzstück und gleichzeitig Innovation des Mechanismus ist der Einsatz eines Machine Learning basierten Preismodells mit Hunderten wohnungsspezifischen Datenpunkten, die bisher nicht quantifizierbar waren. Dazu gehören beispielsweise Lichtverhältnisse, Ausblick, Lärmeinflüsse oder Geometrien der Grundrisse. In Kombination mit einer Vielzahl von tagesaktuellen Markt-, Standort- und Liegenschaftsdaten kann die Marktmiete präzise evaluiert werden. Das neue Modell von Swiss Life ist breiter abgestützt als bisherige Schätzverfahren, die sich vor allem auf den Standort und auf Daten des Immobilienmarktes abstützen.

BONACASA: SMART LIVING LOFT



Komfort, Sicherheit, Services: 24/7-Notruf, intelligente Paketannahmeanlagen, Vernetzung

Der integrale Smart-Living-Ansatz von bonacasa kombiniert eine schwellenfreie und nachhaltige Bauweise mit Sicherheit und Service. Der integrale Ansatz ist zukunfts- und nutzerorientiert. Die nach diesem Konzept realisierten Gebäude bieten den Bewohnern hohe Lebensqualität und Komfort. Die Digitalisierung spielt dabei eine wesentliche Rolle: Dank Haustechnologie, digitalen Paketannahmeanlagen und elektronischen Schlüsseltresoren wird das Wohnen sicherer und komfortabler. Und mit der digitalen Schnittstelle zu den Mietern können Services bequem per App bestellt und transaktionskostenoptimiert abgewickelt werden. Der integrale Ansatz hebt sich deutlich von Insellösungen ab (Verbindung von Gebäude bzw. Bau, Ausstattung, physischen Services, Vernetzung innerhalb der Gebäude, Haustechnik etc.). Die neue Smart Living Loft in Oensingen zeigt erstmals an einem Ort, zusammen mit Konzepten und Elementen von teilnehmenden 18 Partnern aus Industrie und Wissenschaft, wie vernetztes Wohnen den Alltag bereichert, erleichtert und sicherer macht.

CS: BÜRO-KONFIGURATOR, NEW LEONARDO



Je nach Flächenanfrage fügt die App die noch verfügbaren freien Flächen zusammen.

Der Bürokonfigurator unterstützt potenzielle Mieter bei der Suche und der Auswahl der passenden Bürofläche und digitalisiert gleichzeitig den Vermarktungsprozess. Interessenten konfigurieren nach ihren Bedürfnissen die gewählte Bürofläche. Vom Grundriss bis zum Innenausbau lassen sich die Räume individuell ausgestalten und werden mit Echtzeit-Renderings visualisiert sowie mit transparenten Preisangaben versehen. Die Anfragen sind individuell anpassbar (Desk-Sharing-Ratio etc.). Makler greifen auf die gespeicherten Konfigurationen zu, passen diese auf Wunsch an und finalisieren die Vermietung. Die intelligente Applikationslogik ermöglicht, Teilflächen zu sperren oder nur in Kombination mit anderen Flächen freizugeben. Mit den gesammelten Daten lassen sich aufschlussreiche Analysen erstellen, die beispielsweise Informationen über die Preiselastizität geben. Projektpartner sind Credit Suisse Asset Management und Datahouse. Der Konfigurator ist ausbaufähig, etwa mit dynamischem Pricing, weiteren Optionen (Mietdauer, Umzug etc.), Darstellung der Flächen in Virtual Reality etc.

IMPLENIA SCHWEIZ: SCREENING



Zeigt Ausnutzungs-/Ertragspotenziale und eine Rangierung zu Geologie, ÖV-Anbindung, Luftverschmutzung, Lärm etc.

Neu an Screening ist die systematische Erfassung baurechtlicher Grundlagen. Gestützt auf georeferenzierte Datensätze aus mehreren (öffentlichen) Quellen und mittels statistischer Verfahren lässt sich die Qualität und das Potenzial bestimmter Parzellen einschätzen.

Was für einen Planer mit konventionellen Verfahren ausgesprochen aufwendig wäre, lässt sich jetzt weitgehend automatisieren. Das Tool zeigt für jede einzelne Parzelle auf, ob und inwiefern ein Potenzial für Investitionen ausgewiesen ist. Screening ermittelt anschliessend die maximale Ausnutzungsfläche, schätzt die bebaute Geschossfläche und berechnet schliesslich das maximale Ausnutzungspotenzial. Die Bewertungen sind in einer Datenbank gespeichert und mit wenigen Angaben abrufbar. Das Tool erlaubt Implemia Real Estate Consulting, die Immobilienportfolios von Kunden automatisiert zu bewerten und die Liegenschaften mit Wertsteigerungspotenzial zu erkennen. Der Initialaufwand war beträchtlich, zumal grosse Mengen an komplexen baurechtlichen Daten parametrisiert werden mussten.

PUBLIKUMSVOTING TOP 10: STIMMEN SIE AB!

In einer nächsten Runde können es die hier vorgestellten «Top 10 Digital Real Estate» noch in eine engere Auswahl der «Top 4» schaffen:
Am Digital Real Estate Summit 2019 haben die «Top 4» eine Plattform, ihre Innovationen direkt dem prominenten Publikum des Kongresses vorzustellen.

Geben Sie Ihre Stimme ab: www.digitalrealestate.ch

Digital Real Estate Summit 2018: Das Gipfeltreffen der digitalen Immobilienwirtschaft
Dienstag, 5. März 2019, 11.00 – 18.30 h, Brugg Windisch

Die «Digital Top 10» werden von Digital Real Estate by pom+ und Bauen digital Schweiz / buildingsmart getragen,
«immobilia» ist der offizielle Medienpartner.

LEICOM: ELIOT - DIE IOT-PLATTFORM



ElioT: Live-Monitoring von Sensoren, Anlagen, Portfolios, Muster erkennen (Machine Learning)

ElioT erweitert die bestehenden Leit- und Bussysteme in der Gebäudetechnik durch Integration von Sensoren und digitalen Services (IoT). Die Plattform ermöglicht eine umfassende Datenerhebung, -aufzeichnung und -visualisierung; sie ist u.a. für eine Anwendung in Echtzeit (edge computing) von Anlagen und digitalen Infrastrukturen konzipiert. Sie verarbeitet grosse Datenmengen, normalisiert diese, modelliert Daten – je nach Anwendungsfall - in passende Datenformate. Die laufende Erfassung und Auswertung von Daten eröffnet neue Perspektiven, etwa smart assist und prädiktive Wartung von technischen Anlagen in Gebäuden. Über Sensoren und Algorithmen ist jederzeit sichtbar, ob Anlagen oder Maschinen innerhalb ihrer Konfiguration laufen oder nicht. Bestehende Management- und Steuersysteme in den Gebäuden, Anlagen oder der Produktion kommen auf eine Plattform – das schafft eine grosse Zahl an Anwendungen (Innenraumklima, Steuerung, predictive maintenance, Planung Service, Energieoptimierung, Nutzererlebnis etc.).

RAI LAB: CASA VIRTUAL REALITY



Assistentin «Luna»: Virtual Reality, Augmented Reality und künstliche Intelligenz

Mit der Assistentin «Luna» gestalten Kunden in der virtuellen Realität intuitiv ihr Traumhaus – und zwar ganz einfach per Sprachbefehl. Auf diese Weise kann die Immobilien-Vermittlerin «Raiffeisen Immo» die Kundenbedürfnisse präzise aufnehmen und macht das Erfassen der Suchkriterien zum Erlebnis. Der aktuelle Prototyp umfasst: Erstellen des Hauses (mit Zimmerzahl, Anzahl Geschosse, Fläche, Raumaufteilung etc.), Präferenzen zur Umgebung sowie die Auswahl der gewünschten Wohnregion. «Luna» ermittelt daraus eine Preisschätzung für das gewünschte Objekt. Der Kunde hat die Möglichkeit, das erstellte Objekt in 3D zu speichern und zu betrachten (Augmented Reality AR oder im Webbrowser). Auf spielerische und optisch ansprechende Art (mit 3D-Brille im Beratungsgespräch) bekommt der Kunde visuelle Eindrücke, wie sein Wunschobjekt aussehen könnte. Weiter lässt sich mit den hinterlegten Preisen schätzen, ob der Traum in einer bestimmten Region realistisch erscheint oder nicht. Projektpartner sind RAI Lab @ Raiffeisen sowie für AR die Ateo GmbH.

SBB: AR APP (AUGMENTED REALITY)



Kundeninformation mit Augmented Reality: am HB Zürich mit täglich 400 000 Pendlern

Im Rahmen des Programms «My Smart Station Zürich HB» hat SBB Immobilien eine neue Augmented Reality (AR) App entwickelt. Die AR-Funktionalitäten sollen später in die bekannte SBB Mobile App integriert werden. SBB AR zeigt dem Kunden relevante Informationen für die Verkehrsanbindung und Orientierung, und zwar exakt an dem Ort im HB Zürich, wo sie benötigt werden. Die Anbindung von Live-Daten ermöglicht die Echtzeit-Information und verbessert die Orientierung in und um den Bahnhof: Der Kunde hält sein Smartphone in eine bestimmte Richtung und erhält umgehend passende Informationen direkt auf sein Display gespielt: Informationen zu den Shops im Bahnhof, Echtzeit-Informationen zum Nahverkehr, zu den Bahnhofausgängen etc. Die AR-Funktion beinhaltet zudem einen Avatar, der den Kunden begleitet. Die Software nutzt in verschiedener Hinsicht die allerneuesten Technologien (Echtzeitdaten, Lokalisierung des entsprechenden Smartphones im Bahnhof, u.a. mit Hilfe neuester Technologie von Google, mit fortschrittlicher AR-Programmierung) etc.

SIEMENS: DIGITALISIERUNG HEADQUARTER



Eine integrierte Gebäudemanagementplattform, die neuste Lüftungs- und Heizungssteuerung, Videoüberwachung etc.

Das neue Siemens Headquarter wurde auf der Basis von BIM geplant und ist seit dem Sommer 2018 im Betrieb. Der Digital «Product» Twin basierend auf BIM-Daten wird in den nächsten Monaten weiter digitalisiert, um im Betrieb weitere Nutzen von innovativen Digitalisierungs-Lösungen in den Bereichen Energie- & Anlageneffizienz, Raum- & Nutzereffizienz und Individuelle Komfort & -Sicherheit zu erreichen. Grundlage dafür ist zunächst ein Digital «Performance» Twin. Hier werden Räume genau definiert und verschiedene Sensoren angeschlossen, um z.B. die Nutzung von Büros und Meetingräumen zu optimieren. Danach werden die Sensoren und Nutzerdaten für andere Themen wie Energieoptimierung, Präventive Wartung und das Suchen von Kollegen und Meetingräumen genutzt. Das Fallbeispiel bringt eine konsequente und durchgängige Digitalisierung von der Planung bis zur Nutzung, inklusive Steuerung, Sensoren, Apps für Nutzer («User Centric» Betrieb), Senkung von Betriebskosten etc. Die Digitalisierung reduziert unter anderem auch die Anzahl ungeplanter Anlageausfälle.

WINCASA: PORTFOLIO-SCREENING



Portfolioscreening: identifiziert Optimierungspotenziale (Ausnützung, Nachhaltigkeit etc.)

Welches Grundstück verfügt über Flächenpotenzial und liegt zugleich in einem kommunalen Entwicklungsgebiet? Welches sind die Liegenschaften mit dem grössten Upgradepotenzial? Das Analysetool Wincasa UP ermittelt anhand von anpassbaren Objektparametern, wie z. B. Gebäudezustand, Energieeffizienz oder Ausnützung, Potenziale hinsichtlich technischer Gebäudeoptimierung und vergleicht diese mit möglichen Markt- und Lagepotenzialen. Das Tool nutzt die umfangreiche und einzigartige interne Datengrundlage von Wincasa auf Objektebene und führt diese auf Portfolioebene mit öffentlich verfügbaren Daten aus den Bereichen Raum und Umwelt, Bau- und Wohnungswesen sowie Mobilität und Verkehr zusammen.

Die Analyseergebnisse werden über massgeschneiderte und interaktive Dashboards visualisiert und ermöglichen mobil und plattformübergreifend einen Überblick über Potenziale im Portfolio. Dank smarter Auswertungsmöglichkeiten schafft es eine signifikant verbesserte Informationsgrundlage – auch für strategische Investitionsentscheide.

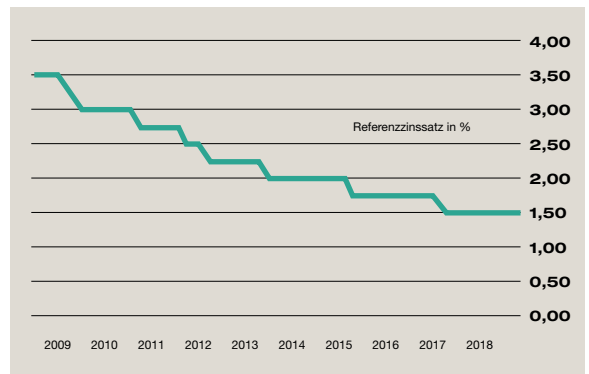
WÜEST PARTNER: WÜEST INSIGHTS



Interaktiv: Der User wählt Objekte oder Regionen und setzt diese in Relation zu Benchmarks.

Wüest Dimensions ist eine interaktive Webanwendung, die zahlreiche Informationen bündelt: Immobilienstammdaten, Immobilienbewertungen mit allen relevanten Methoden, Standort- und Marktinformationen, Vergleich mit Marktmieten und Transaktionspreisen, Bauprojekte, Immobilieninserate etc. 2018 kam mit «Wüest Insights» ein neues, integrales und skalierbares Modul hinzu. Es eignet sich für die Analyse kleinerer und grösserer Portfolios – in einer einzigen Anwendung.

Das Business-Intelligence-Modul erweitert die Möglichkeiten im digitalen Risiko- und Portfoliomanagement massgeblich. Kunden können damit einerseits ihre Portfoliodaten – sowohl Hypothekarportfolios als auch von Anlageportfolios – einfach und intuitiv zugänglich analysieren. Andererseits werden die Portfoliodaten aber auch mit umfangreichen Markt- und Benchmarkdaten vereint. Dadurch können die Portfolios sowohl nach beliebigen Kennzahlen ausgewertet, wie auch unter Berücksichtigung des Marktumfeldes analysiert und sogar automatisierte Optimierungsvorschläge generiert werden.



Innert 10 Jahren ist der Referenzzinssatz von 3,5 auf 1,5% gesunken.

SCHWEIZ

PREISE FÜR EINFAMILIENHÄUSER SINKEN



Im November sind die Preise für Einfamilienhäuser erstmals seit mehreren Monaten wieder um 1,1% gegenüber dem Vormonat gesunken. Damit kostet 1 m² Nettowohnfläche aktuell rund 6269 CHF. Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index. Über einen längeren Zeitraum haben Einfamilienhäuser jedoch nichts von ihrer Attraktivität eingebüsst. So ergibt sich über die vergangenen 12 Monate noch immer ein Preiszuwachs von 2,6%. Bei den Preisen für Stockwerkeigentum ist hingegen keine Bewegung zu beobachten. Pro Quadratmeter Nettowohnfläche in dieser Kategorie werden per Ende No-

vember 7003 CHF verlangt, was praktisch dem Vormonatswert entspricht. Im Vergleich zum Vorjahreswert zeigen die Preise mit einem Anstieg von 0,3% ebenfalls kaum Dynamik. Auch die inserierten Mieten sind im November schweizweit wieder gesunken. Mit einem Rückgang von 0,1% ist die Veränderung jedoch äusserst gering. So werden für eine Wohnung mit einer Fläche von 100 m² in der Schweiz derzeit durchschnittlich 2163 CHF pro Monat verlangt. Die Mietpreise zeigen aber je nach Landesteil unterschiedliche Entwicklungen.

REFERENZ-ZINSSATZ BLEIBT BEI 1,5%

Der hypothekarische Referenzzinssatz, den das Bundesamt für Wohnungswesen BWO Anfang Dezember publiziert hat, beträgt weiterhin 1,5%. Somit ergibt sich kein Senkungs- oder Erhöhungsanspruch, wie das BWO mitteilt. Beobachter gehen davon aus, dass es auch bei der kommenden Publikation des Referenzzinssatzes im Frühling 2019 keine Änderung geben wird. Dank der weiter-

hin tiefen Hypothekarzinsen und der schwachen Teuerung könne auch in Zukunft mit relativ stabilen Bestandesmieten gerechnet werden – trotz der grossen Investitionstätigkeit der Vermieter für Unterhalt und wertvermehrender sowie energetischer Mehrleistungen.

ZUNEHMENDES ANGEBOT AN ALTBAUTEN

Die Märkte für Einfamilienhäuser werden mittelfristig die unspektakuläre Entwicklung der letzten knapp 4 Jahre fortsetzen. Zu dieser Einschätzung kommt das Beratungsunternehmen Fahrländer Partner. Mit Preisausschlägen in die eine oder andere Richtung ist gesamtschweizerisch nicht zu rechnen. Angebotsseitig ist von einem Anstieg der Zahl zum Verkauf stehender Altbaubjekte auszugehen, die zumindest vorerst noch problemlos absorbiert werden. Gestützt wird der Altbaumarkt durch Ersatzneubauten. Dies ist vor allem darum interessant, weil ältere Einfamilienhäuser typischerweise überdurchschnittliche Grundstückflächen und damit Potenzial zur Verdichtung aufweisen.

BETREIBUNGS-REGISTERAUSZUG BEI DER POST

Nachdem die Post in ihren Filialen seit einigen Jahren bereits Strafregisterauszüge vermittelt, stellt sie bei Bedarf ab dem 30. Januar 2019 neu auch Betriebsregisterauszüge aus. Kunden können kantonsübergreifend in der ganzen Schweiz Betriebsregisterauszüge in jeder eigenbetriebenen Filiale der Post bestellen, also nicht nur im Betriebsamt am Wohnort bzw. im Wohnkanton.

UNTERNEHMEN

VEBEGO UND MOVE CONSULTANTS RÜCKEN ZUSAMMEN

Vebege Schweiz Holding AG, Dietikon, übernimmt sämtliche Aktien der Move Consultants AG, Basel. Move Consultants wird nach über 20 Jahren Eigenständigkeit Teil der Vebege-Familie. Die Marke Move Consultants bleibt mit der Zugehörigkeit zur Vebege Schweiz Holding bestehen und wird als autonome Unternehmung unter der Führung von Andreas Meister weitergeführt. Für Mitarbeitende sowie langjährige Kunden und Partner bleibt die Kontinuität und Unabhängigkeit gewährleistet.

COWORKING IN BADEN ERÖFFNET



Im historischen Trafo-Gebäude in Baden sind auf 620 m² flexible Arbeitsplätze, Büros und Konferenzräume entstanden. Der Coworking-Space richtet sich primär an Unternehmen, die im Energie- und Hightech-Bereich tätig sind. Neben den rund 40 flexiblen Arbeitsplätzen bietet «Office LAB» auch Büroräume für insgesamt 22 Teamarbeitsplätze in verschiedenen Grössen sowie eine umfassende Infrastruktur an. Der neue Standort im ehemaligen Forschungszentrum der ABB und in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs und des Zentrums von Baden wurde am 13. Dezember 2018 mit Gästen feierlich eröffnet.

ANZEIGE

LUKB STEIGT BEI CROWDHOUSE AUS

Die LUKB hat sich nach dem Start der Plattform im Juni 2016 als Aktionärin an der Crowdhouse AG beteiligt. Damit hat die LUKB einen wesentlichen Beitrag für die schnelle und positive Entwicklung des Startups geleistet. Um den nächsten Schritt in der Unternehmensentwicklung zu unterstützen, verkauft die LUKB ihre Beteiligung an bestehende Aktionäre von Crowdhouse. Das Unternehmen, das sich der Digitalisierung des Immobilienmarktes verschrieben hat, plant das Aktionariat zu erweitern, um die Digitalisierung und Liquidität des Immobilienmarktes weiter voranzutreiben. Im Zuge der neuen geplanten Partnerschaften soll das Immobilienvolumen auf der Crowdhouse-Plattform weiterhin signifikant zunehmen. Crowdhouse wird die Partnerschaften nutzen, um neben dem bewährten Miteigentumsmodell weitere Produkte und Dienstleistungen für den Kauf, Verkauf, die Finanzierung sowie die Investition in Immobilien zu etablieren.

HIAG ERWIRBT AREAL IN GOLDACH

Im Rahmen einer Sale- and-lease-back-Transaktion übernimmt Hiag das Areal der Amcor Flexibles Rorschach AG in Goldach SG. Das Areal umfasst 64 000m² und liegt am Bodensee im westlichen Stadtteil der Gemeinde Goldach. Amcor Flexibles Rorschach AG ist eine Tochtergesellschaft des australischen Verpackungskonzerns Amcor. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Mit der Unterzeichnung des langfristigen Mietvertrags mit Amcor Flexibles Rorschach AG verstärkt Hiag ihre Ertragsbasis.

PRIORA WIRD EIFFAGE SUISSE



Per 1. Januar 2019 hat die Priora AG Generalunternehmung ihren Namen in Eiffage Suisse AG geändert. Seit März 2018 ist sie eine Tochtergesellschaft der französischen Eiffage-Gruppe. Es handelt sich hierbei ausschliesslich um eine Änderung des Firmennamens, wie das Unternehmen mitteilt. Die Besitzverhältnisse, die Zugehörigkeit zur Eiffage-Gruppe sowie die Rechtsform bleiben unverändert. Mit der Namensänderung sind administrative Anpassungen sowie ein neuer visueller Auftritt verbunden.

PROCIMMO KAUFZU

Der Procimmo Swiss Commercial Fund II hat im November 2018 zwei weitere Bestandesliegenschaften erworben. Das Gebäude in Embach ZH verfügt über 10 073 m² vermietbare Fläche, eine Grundstücksfläche von 5063 m² und ist mit 15,5 Mio. CHF bewertet. Das Gebäude, das als Gewerbe- und Büroliegenschaft genutzt wird, liegt an der Hardhofstrasse 15/17. Die Ist-Bruttorendite auf Gestehungskosten beträgt rund 6,6%. Bei der zweiten Immobilie handelt es sich um eine Liegenschaft in Oberglatt ZH mit einer vermietbaren Fläche von 6371 m² und einer Grundstücksfläche von 3360 m². Diese ist mit rund 9,7 Mio. CHF bewertet. Das Gebäude an der Wehntalerstrasse 6 wird hauptsächlich für Gewerbe genutzt. Die Bruttorendite wird mit rund 6,8% angegeben.



SFPKIW

Höhere Fachprüfung Immobilien Treuhand 2019

Im August 2019 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilien Treuhandrinnen und Immobilien Treuhandrinnen durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

Prüfungsdaten Dienstag, 13. August und Mittwoch, 14. August 2019 (schriftlicher Teil)
Donnerstag, 15. August und Freitag, 16. August 2019 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (schriftlicher Teil)
Priora Business Center, 8302 Kloten (mündlicher Teil)

Prüfungsgebühr CHF 3400.–

Anmeldeschluss Freitag, 1. Februar 2019 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage (<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



CSEI

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2019

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2019. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 janvier 2016.

Dates de l'examen Mardi 13 et mercredi 14 août 2019 (partie écrite)
Jeudi 15 et vendredi 16 août 2019 (partie orale)

Lieu de l'examen Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (partie écrite)
Priora Business Center, 8302 Kloten (partie orale)

Taxe d'examen CHF 3400.–

Clôture des inscriptions Vendredi 1 février 2019 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

Inscription en ligne:

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (CSEI)

Rue du Midi 2, 1003 Lausanne

Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



CEPSEI

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2019

Nel mese di agosto 2019 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gennaio 2016.

Date dell'esame 13–14 agosto 2019 (scritto)
15–16 agosto 2019 (orale)

Luogo dell'esame Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (scritto)
Priora Business Center, 8302 Kloten (orale)

Tassa d'esame CHF 3400.–

Termine d'iscrizione Venerdì 1 febbraio 2019 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

Oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia
Immobiliare svizzera (CEPSEI) Via Beltramina 19B, 6900 Lugano
Telefono: 091 971 00 97, E-Mail: info@cepsei.ch

An der Talstation der «Weissen Arena» in Flims ist in den letzten Jahren das Grossprojekt Stenna entstanden.



PRIVERA LANCIERT DIGITALE DEPOT-ERÖFFNUNG

Privera lanciert in Zusammenarbeit mit einer Schweizer Grossbank das digitale Mietzinsdepot «eDepot». Gemeinsam bieten die Partner eine digitale und vollautomatisierte Lösung für die Eröffnung des Depots. Damit wird der Prozess vom Papierverkehr mit erneuter Wiedererfassung durch die Bank befreit und zeitlich auf wenige Minuten verkürzt.

SPG INTERCITY VERKAUFT FÜR BALOISE

Im Auftrag der Baloise Immobilien Management AG hat SPG Intercity Zurich ein Immobilienportfolio bestehend aus zwei Grundstücken veräussert. Neue Eigentümerin des Immobilienportfolios ist die Logis Suisse AG. Bei den Liegenschaften handelt es sich um überbaute Grundstücke in St. Gallen und in Obfelden ZH. Die Liegenschaft in St. Gallen befindet sich am nordöstlichen Rand der Stadt. Auf der rund 10 000 m² grossen Parzelle stehen vier Mehrfamilienhäuser mit Baujahr 1985. Die Überbauung umfasst 63

Wohnungen, 3 Büroeinheiten, 17 Bastel- und Lagerräume sowie eine Tiefgarage. Das Grundstück in Obfelden befindet sich mitten im Dorf und ist rund 5000 m² gross. Die 1973 erstellte Wohnüberbauung besteht aus zwei Baukörpern mit insgesamt 31 Wohnungen, 10 Bastel- und Lagerräumen sowie einer Tiefgarage.

HELVETIA VENTURE FUND INVESTIERT IN IMMOLEDO

Der Helvetia Venture Fund beteiligt sich am PropTech Immoledo. Zudem ist auch eine operative Zusammenarbeit zwischen dem Startup und der Immobilienverwaltung geplant. Das Thurgauer Startup vereinfacht die Durchführung von Zustandsanalysen bei Gebäuden. Darauf basierend bietet Immoledo weitere Dienstleistungen wie zum Beispiel eine Investitionsplanung oder Portfolioanalysen an. «Wir sehen grosses Potenzial in Immoledo und prüfen, die Zustandsanalyse unserer Immobilien damit zu vereinfachen», erklärt Ralph Honegger, Chief Investment Officer und Mitglied der Konzern-

leitung der Helvetia-Gruppe. Darüber hinaus wird auch der Einsatz in der Gebäudeversicherung geprüft, zum Beispiel für die Zustandserfassung vor Versicherungsabschluss.

PROJEKTE

SHOPPINGCENTER IN RÜMLANG WIEDERBELEBT



Vor wenigen Tagen wurde das Center Riedmatt in Rümli wieder eröffnet. Mitverantwortlich für die Planung und Realisierung waren Mint Architecture, Wetzikon. Die Spezialisten für kommerzielle Architektur haben als Teil eines Expertenteams die Neuausrichtung des Shoppingcenters konzipiert und für die boomende Region im Zürcher Unterland einen neuen Treffpunkt entwickelt, der das Kundenerlebnis ins Zentrum rückt. Dafür sorgen neben einem Food-Supermarkt und Fachmarktangebot einzigartige und grosszügige Angebote in den Bereichen Freizeit und Sport. Als Novum erwartet die Besucherinnen und Besucher ein 3000 m² grosser Trampolin-, Freestyle- und Actionpark.

ÜBERBAUUNG STENNA WIRD ERÖFFNET

In Flims ist das Projekt «Stenna Flims» eröffnet worden. Eigentümer ist die Anlagegruppe CSA Real Estate Switzerland der Credit Suisse Anlagestiftung. Das Bauprojekt umfasst auf einer Fläche von rund 60 000 m² unter anderem Wohnhäuser mit ins-

gesamt 135 Ferienwohnungen direkt an der Piste sowie ein Hauptgebäude mit einem Design-Hotel mit 47 Zimmern, Wellness- und Fitnesscenter, ein Kino mit 4 Sälen, Kinderbetreuung und Verkaufsf Flächen auf 3100 m² sowie verschiedene Dienstleistungsangebote. Das Gesamtinvestitionsvolumen wird auf 167 Mio. CHF beziffert. Stenna Flims war in der Realisierung die grösste private Baustelle im Kanton Graubünden. Die Eröffnung erfolgt schrittweise bis zum Frühjahr 2019.

PERSONEN

NEUE LEITUNG DER MALL OF SWITZERLAND



Die Mall of Switzerland startet mit einer neuen Spitze ins Jahr 2019. Zum 1. Januar hat der Zentralschweizer Peter Triner die Leitung des zweitgrössten Einkaufs- und Freizeitcenters des Landes übernommen. Der renommierte Manager ist seit 25 Jahren in der Retailbranche tätig. In seiner beruflichen Karriere bekleidete der 60-Jährige unter anderem führende Positionen bei Unternehmen wie dem Unterwäsche-Hersteller Triumph oder bei der Bernina Schweiz AG. Im Lauf des Jahres ist geplant, die Center- und Asset-Management-Aktivitäten 2019 in einer Hand zu bündeln. In der ersten Jahreshälfte übergibt CBRE, bislang zuständig für das Centermanagement, ihre Aufgaben an den Asset Manager LSGI Suisse (SCC).

ANZEIGE



Förderprogramm «Mehr als Grün»

Umgebungsgestaltung ist mehr als nur Abstandsräume, Gebrauchsrasen und Sitzbänke.

Umfasst Ihr Portfolio Liegenschaften in der Stadt Zürich? Dann verhelfen Sie der Stadtnatur zu ihrem Recht. Schaffen Sie Raum für eine ökologisch wertvolle Gestaltung des Wohn- und Arbeitsplatzumfelds.

Wir helfen Ihnen dabei. Mit Ideen und einer Geldprämie.

Wie? Das erfahren Sie an unserer Informationsveranstaltung.

Montag, 25. Februar 2019, 18–19 Uhr
Stadtgärtnerei Zürich, Sackzelg 27, 8047 Zürich

stadt-zuerich.ch/mehr-als-gruen

SPG INTERCITY ZÜRICH STELLT SICH NEU AUF

Die Geschäftsbereiche der SPG Intercity Zurich AG sind per 1. Januar 2019 neu strukturiert worden. Die Leitung des «Landlord Representation»-Teams übernimmt Gabriela Brandenburg (links) zusätzlich



zu ihrer bisherigen Verantwortung als Head Retail Services. Die so neu geschaffene Abteilung «Office and Retail» wird aus rund 10 Personen bestehen und das Kompetenzteam für die Vermietung von Retail- und Büroflächen innerhalb von SPG Intercity Zurich repräsentieren. Die Service-Line «Tenant Representation» wird neu Natalia Ignatova führen. Sie war bisher als Stv. Head Tenant Representation tätig. Kirsten Rust hat SPG Intercity Zurich per Ende Jahr 2018 verlassen.

NEUE KÖPFE BEI WINCASA

Wincasa verstärkt sich mit zwei Neuzugängen. Am 1. März 2019 tritt Ines Doherr die Nachfolge von Hans-Peter Näf als Bereichsleiterin Human Resources an. In dieser Funktion wird sie auch neues Geschäftsleitungsmitglied von Wincasa. Ines Doherr war zuletzt für die Verkehrsbetriebe Zürich als Leiterin Personalmanagement und für das Kantonsspital St. Gallen als Leiterin HR-Beratung tätig. Der Wechsel erfolgt aufgrund der Frühpensionierung von Hans-Peter Näf per 1. Juli 2019. Das bisherige Key Ac-



count Management wird in die Bereiche Customer Relations und Customer Competence Center aufgeteilt. Der Bereich Customer Relations wird per 1. Januar 2019 von Steven Bruinsma übernommen. Er ist in dieser Funktion direkt dem CEO unterstellt. Bevor Bruinsma per 1. Januar 2018 als Senior Advisor Corporate Services innerhalb der Swiss Prime Site-Gruppe zu Immo-veris wechselte, war er während 4 Jahren in der gleichen Funktion bei Wincasa tätig.

NEUES GESCHÄFTSLEITUNGSMITGLIED BEI APLEONA



Per 1. Januar 2019 ist Frau Sabrina Hauser Leiterin Property Management Schweiz in die Geschäftsleitung von Apleona Real Estate befördert worden. Hauser leitet bereits seit 1. Juni 2016 das Property Management Schweiz. Davor war sie während rund 2 Jahren Leiterin Property Management in der Zürcher Freilager AG. Während den vorangehenden 5 Jahren war sie zudem bei der Bilfinger Real Estate AG (heute Apleona Real Estate AG), Leiterin der Geschäftsstelle Schaffhausen.

ROCHADE IN DER GESCHÄFTSLEITUNG VON NIEDERER

Die Niederer AG Immobilien und Verwaltungen, Ostermundigen, hat zum Jahresanfang in der Geschäftsleitung einige Änderungen vorgenommen. Angelika Niederer und Rudolf Neuenschwander sind per Ende Jahr aus der Geschäftsleitung ausgetreten. Beide werden weiterhin in der Niederer AG tätig sein und bleiben Mitglied des Verwaltungsrats. Reto Gertsch, der seit 2011 bei Niederer AG tätig ist und die gesamte Liegenschaftsbuchhaltung aufgebaut und geleitet hat, hat das Unternehmen per Ende Jahr verlassen. Seine Nachfolge übernimmt Corinne Beer als Leiterin Liegenschaftsbuchhaltung. Neben den bestehenden Geschäftsleitungsmitgliedern Roger Niederer und



Andreas Ramseier sind seit 1. Januar 2019 neu Michael Hahn und Kathrin Zehnder in der Geschäftsleitung. Hahn ist seit 2006 für die Niederer AG als Filialleiter vom Standort Härkingen tätig. Zehnder ist seit 2015 im Unternehmen und Teamleiterin der Finanzbuchhaltung.

SCHWAB WIRD VENTURE PARTNER BEI PROPTECH1



Beat Schwab, CEO Wincasa, ist neu Venture Partner der PropTech1 Ventures, ein auf europäische PropTech-Start-ups spezialisierter Venture-Capital-Fonds mit Sitz in Berlin. In der Rolle des Venture Partners wird er seine Expertise im Asset und Property Management sowie sein Netzwerk einbringen. Schwab investiert in diesem Zug auch über seine private Gesellschaft in PropTech1.

ANZEIGE



UNGEWÖHNLICH FÜR EINEN HAUSWART:
DANK CAMPOS KOMMT HANS NICHT VOM HUNDERTSTEN INS TAUSENDSTE.

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Hans und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.
www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

LANDSICHERUNG FÜR PROJEKT- ENTWICKLUNG

Der Grundstückenbindung kommt in der Projektentwicklung entscheidende Bedeutung zu. Verschiedene Vertragsformen stehen dazu zur Verfügung. Nicht jede ist gleich verbindlich und somit geeignet. Den im Einzelfall passenden Vertragstypus gilt es daher überlegt auszuwählen. TEXT – OLIVER RÜDLINGER*



Für einen Projektentwickler stellt die Grundstückssicherung über ein Kaufrecht häufig die bevorzugte Variante dar.

BILD: 123RF.COM

► GRUNDSTÜCK RECHTLICH ANBINDEN

Die Grundstückssicherung stellt im Entwicklungsprozess von Immobilienprojekten einen zentralen Meilenstein dar. Hat ein Projektentwickler ein interessantes Grundstück ausfindig gemacht, so wird er dieses einer Prüfung (Due Diligence) unterziehen und erste Projektideen für die Überbauung und Nutzung erstellen. Eine Fortsetzung der kostenintensiven Projektentwicklung mit der Ausarbeitung eines konkreten Bauprojektes dürfte für den Projektentwickler aber in der Regel nur dann sinnvoll sein, wenn das Grundstück auch rechtlich angebinden werden kann. Dies erfolgt in Form einer vertraglichen Regelung mit dem Eigentümer/Verkäufer des Grundstücks. Dazu stehen verschiedene Vertragstypen zur Verfügung. Nicht alle sind im selben Masse verbindlich und daher für den Projektentwickler geeignet, das Grundstück rechtlich verbindlich zu sichern.

RESERVATIONSVERTRAG

Weit verbreitet ist der Abschluss von Reservationsverträgen. Darin verpflichten sich die Parteien, das Grundstück zu den aufgeführten Bedingungen zu verkaufen, respektive zu kaufen. Zur Bekräftigung der Kaufabsicht leistet der Käufer häufig eine Anzahlung. Der Abschluss solcher Reservations erfolgt i. d. R. schriftlich. Zu beachten ist, dass das Gesetz für den

“
EIN SCHRIFTLI-
CHER RESER-
VATIONSVER-
TRAG IST
FORM-
UNGÜLTIG
UND FÜR DIE
VERBINDLICHE
LANDSICHE-
RUNG DAHER
UNGEEIGNET.
“

Abschluss von Verträgen, welche Grundstücke zum Gegenstand haben, die Form der öffentlichen Beurkundung vorschreibt. Dies gilt auch für Reservationsverträge, womit eine bloss schriftliche Reservation formungültig und damit nichtig ist. Für die verbindliche Grundstückssicherung ist diese Vertragsform daher nicht geeignet.

VORVERTRAG

Damit eine Reservation über ein Grundstück formgültig ist, müsste diese in der Form eines öffentlich beurkundeten Vorvertrages erfolgen. Darin verpflichten sich die Parteien zum späteren Abschluss des Hauptvertrages (Grundstückkaufvertrag) mit den in Eckpunkten bereits definierten Bestimmungen. Vorverträge werden in der Praxis eher selten verwendet, etwa dann, wenn das Kaufobjekt im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht in derjenigen Form vorliegt, wie es verkauft werden soll (z. B. noch parzelliert werden muss). Unattraktiv ist, dass beim später erfolgten Abschluss des Hauptvertrages erneut Beurkundungsgebühren erhoben werden.

Hinsichtlich der Sicherungswirkung ist zu beachten, dass der Vorvertrag dem Projektentwickler keine Sicherheit auf Realerfüllung bietet. Im Grundbuch erfolgt kein Eintrag und auch eine Vormerkung ist nicht möglich. Es bleibt daher das Risiko, dass der

Eigentümer das Grundstück (trotz Vorvertrag) gültig an einen Dritten veräussert. Der Projektentwickler hätte in einem solchen Fall bloss vertragliche Ansprüche aus Vertragsverletzung gegenüber dem Verkäufer (Schadenersatz).

KAUFVERTRAG (MIT BEDINGUNG)

Die wohl naheliegendste Variante der Grundstückssicherung stellt der Abschluss eines öffentlich beurkundeten Grundstückkaufvertrages dar. Dieser kann sofort oder auf einen zu vereinbarenden Termin vollzogen werden (Grundbuchanmeldung). Ebenfalls möglich – und in der Projektentwicklung häufig anzutreffen – ist die Aufnahme von Suspensivbedingungen für die Rechtswirksamkeit des Vertrages und damit auch für den Vollzug. Solche Bedingungen können etwa die Erteilung oder Rechtskraft der Baubewilligung oder gar die Baufreigabe sein. Ob und wie weit ein Verkäufer solche Bedingungen akzeptiert, wird stark von der Verhandlungssituation abhängen. Durch einen suspensiv bedingten Grundstückkaufvertrag kann das Risiko des Projektentwicklers reduziert werden, da der Vertrag über das Grundstück erst Gültigkeit erlangt, nachdem die vereinbarten (für die Projektentwicklung zentralen) Bedingungen eingetreten sind. Wird einzig der Vollzug aufgeschoben (etwa auf den prognostizierten Baubeginn), so kann zumindest der Kapitaleinsatz des Projektentwicklers verzögert werden.

Zu beachten ist auch hier, dass ein Grundstückkaufvertrag bis zum Vollzug mit Eigentumsübertragung nicht im Grundbuch eingetragen und auch nicht vorgemerkt werden kann. Der Verkäufer könnte daher das Grundstück während dieser Zeit weiterhin gültig an einen Dritten veräussern. Die Realerfüllung ist damit nicht garantiert und dem Projektentwickler stünden bei einem Verkauf an einen Dritten einzig vertragliche Ansprüche wegen Vertragsverletzung zu.

VORKAUFSRECHT

Die Möglichkeit eines im Grundbuch vormerkbaren Sicherungsrechts stellt das Vorkaufsrecht dar. Ist dieses im Grundbuch vorgemerkt, so kann es auch gegenüber einem späteren Dritterwerber durchgesetzt werden. Die Einräumung und Vormerkung eines Vorkaufsrechts ist für eine Dauer von maximal 25 Jahren zulässig. Ist der Kaufpreis bereits bestimmt, so liegt ein «limitiertes Vorkaufsrecht» vor, das zur Gültigkeit der Form der öffentlichen Beurkundung bedarf. Wird einzig das Vorkaufsrecht eingeräumt, ohne den Kaufpreis im Voraus zu vereinbaren, so spricht man von einem «unlimitierten Vorkaufsrecht», das in schriftlicher Form gültig vereinbart werden kann. Bei der Ausübung eines unlimitierten Vorkaufsrechts kann das Grundstück zu dem Preis und den Bedingungen erworben werden, zu welchem es an einen Dritten verkauft wird (sog. das Vorkaufsrecht auslösender «Verkauf»).

Voraussetzung für die Ausübung eines Vorkaufsrechts (unabhängig davon ob limitiert oder unlimitiert) bildet immer das Vorliegen eines Vorkaufsfalles, also – von gewissen Ausnahmen abgesehen – der «Verkauf» des Grundstücks durch den Eigentümer, respektive der Abschluss eines Rechtsgeschäfts, das «wirtschaftlich einem Verkauf gleichkommt». Das Vorkaufsrecht bietet zwar eine im Grundbuch vormerkbare Sicherungsmöglichkeit an einem Grundstück, ob und wann das Vorkaufsrecht innerhalb der vereinbarten Dauer ausgeübt werden kann, ist für den Projektentwickler hingegen unklar. Mangels Planungssicherheit ist dieses Instrument für die Projektentwicklung daher oft zu unverbindlich.

KAUFSRECHT

Die von einem Projektentwickler oft gesuchte Verbindlichkeit der Grundstückssicherung, verbunden mit der Flexibilität der Ausübung, lassen sich in der Regel am besten über das Instrument des Kaufsrechts abdecken. Das Kaufsrecht verpflichtet den Eigentümer eines Grundstücks, dieses dem Berechtigten auf dessen erstes Verlangen (Ausübungserklärung) zu den im Voraus vereinbarten Bedingungen zu verkaufen. Das Kaufsrecht muss zu seiner Gültigkeit öffentlich beurkundet werden und kann für eine Maximaldauer von 10 Jahren vereinbart und im Grundbuch vorgemerkt werden.

Durch die Vormerkung kann das Kaufsrecht auch gegenüber einem Dritterwerber durchgesetzt werden. Diese Sicherheit, verbunden mit der Flexibilität, das Kaufsrecht während dessen Dauer grundsätzlich jederzeit auszuüben – etwa wenn die Baubewilligung rechtskräftig geworden ist –, machen dieses für die Projektentwicklung sehr attraktiv. In der Praxis verlangen Grundeigentümer für die Einräumung eines solchen Rechts entsprechend häufig eine Entschädigung (Optionspreis), die bei einer Ausübung und damit dem Erwerb des Grundstücks an die vereinbarte Kaufpreiszahlung angerechnet wird.

FAZIT

Eine Projektentwicklung ist zeit- und kostenintensiv. Soll diese auf einem Grundstück realisiert werden, das noch nicht dem Projektentwickler gehört, so kommt der rechtlich verbindlichen Grundstücksanbindung zentrale Bedeutung zu. Nicht jede Vertragsform ist dazu gleich geeignet. Für einen Projektentwickler stellt die Grundstückssicherung über ein Kaufsrecht dabei häufig die bevorzugte Variante dar. Durch die Vormerkung im Grundbuch bietet das Kaufsrecht Sicherheit für Realerfüllung, verbunden mit der Flexibilität der Ausübung während der vereinbarten Kaufrechtsdauer. In welcher Form die Grundstückssicherung im Einzelfall aber letztlich erfolgt, wird insbesondere auch stark von den Interessen des Verkäufers, der Konkurrenz um das Grundstück und damit der Verhandlungssituation abhängig sein. ■



DURCH DIE VORMERKUNG IM GRUNDBUCH BIETET DAS KAUFRECHT SICHERHEIT FÜR REALERFÜLLUNG.



***OLIVER RÜDLINGER**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer AG und Absolvent des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Er ist spezialisiert auf privates Bau- und Immobilienrecht.

BESSERE CHANCEN KREIEREN

Die Meinungen über Trendthemen wie Innovation und Digitalisierung gehen weit auseinander. Fakt ist: Auch im Immobilienbereich sind Innovationen für Organisationen wichtig, um aktuell zu bleiben und die Digitalisierung ist ein unumgänglicher Schritt in diese Richtung. **TEXT – MARC MÜNSTER***

Nachhaltiges Management und Leadership ermöglichen es, auch im Sturm die Kontrolle über die Fahrtrichtung zu bewahren.

BILD: HENDRIK MORKEL / UNSPLASH.COM



► DIE KUNST DES ENTSCHEIDENS

Digitalisierung und Innovationen versprechen den Anwendenden zahlreiche Verbesserungen: Werden Sie noch präziser und schneller, schonen Sie mehr Ressourcen, kommunizieren Sie noch transparenter. Wo Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende und weitere Stakeholder aufeinandertreffen, herrscht kaum Einigkeit. Die Führungsetage ist gefordert, Kompromisse zu finden, um möglichst vielen Ansprüchen gerecht zu werden und dabei das Fortbestehen des Unternehmens zu sichern. Klare Entscheide zu treffen und durchzuringen, ist unter diesen Bedingungen keine einfache Aufgabe. Es bedarf einer Leitung, die sowohl die eigenen Business-

pläne und das Stakeholder-Management, als auch mögliche ökologische Auswirkungen unter Kontrolle hat.

IM AUGE DES STURMS

Das Umfeld eines Immobilienunternehmens steht niemals still. Aus allen Richtungen nehmen die unterschiedlichsten Entwicklungen Einfluss – zum Teil sanft wie eine leichte Brise, manchmal unerwartet und heftig wie eine starke Bö. Unternehmen ohne starke Verankerung laufen Gefahr, von diesen Winden hin- und hergerissen zu werden. Dank stichhaltigen Grundsätzen kann nachhaltiges Management allen Wettern trotzen: Ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess, bereichsübergreifende Bestandsaufnahmen, Visionen, Ziele, treffende Entscheidungen und massgeschneidertes Controlling sind die grundlegendsten Ankerhaken. Ein funktionierender Projektmanagementprozess ermöglicht den reibungslosen Einsatz der verschiedenen Instrumente und sichert die standardmässige Qualität der Produkte. Beinhaltet dieser bereits an früher Position eine Nachhaltigkeitsbeurteilung, kann man mühsamen Korrekturen vorbeugen.

Damit diese Management-Ansätze ihre volle Wirkung entfalten, müssen die drei

Dimensionen der Nachhaltigkeit – Ökonomie, Ökologie und Gesellschaft – langfristig und global berücksichtigt werden. Den einzelnen Dimensionen müssen – ja dürfen – dabei nicht allen dieselbe Priorität eingeräumt werden: Die verschiedenen Aspekte vorsichtig zu analysieren und entsprechend zu gewichten, hilft, zielführende Entscheidungen zu treffen. Wie hoch soll die Rendite sein? Was ist eine angemessene Miete für welche Leistungen, oder was für andere Erwartungen an der Umgebung sind für den Kauf eines Hauses zentral? Wieviel darf eine energetische Sanierung kosten?

EINFACH ZUR LÖSUNG

Stossen wir auf komplexe Probleme, sind wir versucht, diese mit ebenso komplexen Werkzeugen zu beheben. Lesen wir aber komplizierte Texte, brechen wir die Sätze gedanklich auf leichter verstehbare Portionen hinunter. Analog wäre es angebracht, genau gleich komplexe Problemstellungen anzugehen. Vielschichtige Softwares und unverständliche Expertenberichte fordern zeitlich und finanziell grosse Aufwände. Die entstandenen Resultate sind jedoch zu kompliziert, um eine rasche Entscheidung zu ermöglichen. Im Nachhaltigkeitsmanagement können Sie stattdessen auf einfach

SANU FUTURE LEARNING AG

Das Bildungsinstitut führt von Februar bis August 2019 die wirkungsorientierte Weiterbildung «Nachhaltiges Leadership und Management» durch. Während sieben Tagen feilen Sie unter professionellem Coaching an Ihren Leadership- und Managementkompetenzen und setzen diese direkt im eigenen Unternehmen ein. Anmeldung und weitere Informationen unter www.sanu.ch/19SMLM-DE.

anzuwendende Instrumente zurückgreifen: Die leichtverständliche Umweltrelevanz-Matrix identifiziert die relevantesten Auswirkungen einer Tätigkeit auf die Umwelt. Mit der Balanced-Scorecard können Sie Kennzahlen aus dem Finanzbereich als auch aus Leistungsprozessen übersichtlich darstellen.

TRANSFER ZUR PRAXIS BRAUCHT LEADERSHIP

Das aufgezeichnete Managementsystem bietet die Grundlagen, um wegleitende Entscheide zu treffen. Die eigentliche Entscheidung und deren Umsetzung ist jedoch Sache der Führung. Als Voraussetzungen, damit dieser Transfer gelingt, braucht es hauptsächlich zwei Dinge: Eine Unternehmenskultur, die das Denken und Handeln im Sinne der nachhaltigen Entwicklung befürwortet, und Führungspersonen, die über die entsprechenden Soft Skills verfügen, um ihre Stakeholder von ihren Entscheidungen überzeugen zu können. Gerade je-

ne Interessensgruppen, die negative Auswirkungen zu befürchten haben, müssen ernst genommen werden. Für die erfolgreiche Kommunikation ist Fingerspitzengefühl gefragt.

OHNE GUTES MANAGEMENT-SYSTEM KEIN WIRKUNGSVOLLES LEADERSHIP

Nachhaltiges Management scheitert ohne gutes Leadership an der Umsetzung. Das grossartigste Leadership führt nicht zum Ziel, wenn kein nachhaltiges Management dahintersteht. Es ist eine Kombination aus beidem, die einer Unternehmung langfristig Erfolg verspricht. In der Schifffahrt gilt dasselbe: Der Captain beobachtet Winde, informiert sich über Meeresströmungen und lokalisiert hervorstehende Felsen, bevor er die Route festlegt. Eine Entscheidung auf Grund eines Bauchgefühls oder ohne den angekündigten Tsunami zu berücksichtigen, führt rasch zum Verderben. Hat er alle Gefahren eruiert und eine geeignete Passage gefunden, ist der Plan trotzdem zum Scheitern verurteilt, wenn die Ruderer seine Instruktionen nicht umsetzen. Dies verdeutlicht: Sowohl mit einem zu

komplizierten oder nicht steuerbaren System, als auch wenn gar kein System angewendet wird, besteht ein grosses Risiko, das angepeilte Ziel zu verpassen.

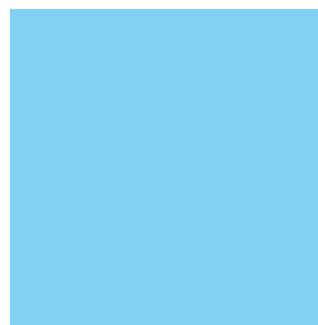
Zahlreiche Ratgeber behandeln Innovation, Digitalisierung, Leadership oder nachhaltiges Management. Die Kombination aus allen vier hingegen ist eine Seltenheit. Dies spiegelt sich in der Praxis: Der eine fühlt sich eher als Leader, der andere sieht seine Qualitäten im nachhaltigen Management. Die grössten Lernerfolge machen Sie aber, wenn Sie die Themen gleichzeitig bearbeiten. Analysieren Sie Ihre Unternehmung Schritt für Schritt, reflektieren Sie sich selbst, und nehmen Sie laufend Verbesserungen vor: Welches sind Ihre Stärken? Wo sind Baustellen auszumachen? Welches ist Ihr nächster Schritt hin zu nachhaltigem Leadership und Management? ■



*MARC MÜNSTER

Der Autor ist Projektleiter und Direktor der Sanu Future Learning AG und setzt nachhaltiges Leadership und Management um.

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. So vermeiden Sie Mietzins-Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie unter www.crediweb.ch.



**+ Creditreform
Egeli Basel AG**
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli St.Gallen AG**
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

GLASKUBUS ALS ANKUNFTSHALLE

Die neue Ankunftshalle des Bahnhofs St. Gallen ist eine transparente, filigrane Konstruktion aus Stahlschwertern und Glaselementen

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

ÖV-DREHSCHLEIBE DER OSTSCHWEIZ

Der Bahnhof St. Gallen ist mit täglich bis zu 80 000 Bahnreisenden der meistfrequentierte Bahnhof der Ostschweiz. Diese Zahl wird künftig noch erheblich zunehmen. Der Bahnhofplatz in St. Gallen wurde bisher durch die primär aus Stein geprägten Gebäude geprägt. Mit Ausnahme des neben dem Bahnhofgebäude liegenden Rathauses. Das Turmhochhaus mit Stahl-Glasfassaden und dem ausladendem Sockelbau entstand 1976 und musste vor zehn Jahren für 50 Mio. CHF total saniert werden. Der Haupteingang zur Bahnhof-Infrastruktur und der Hauptzugang zu den Perrons sowie zur Personenunterführung Ost war bislang ein eher unscheinbarer Ort, für viele Besucher nicht rasch genug ersichtlich.

Mit der prognostizierten Zunahme der Reisenden war demzufolge auch eine Erneuerung mit Umgestaltung und Neuorganisation des Bahnhofs erforderlich. Im vergangenen Herbst fanden die Arbeiten zur Neugestaltung des Bahnhofs und des Bahnhofplatzes ihren Abschluss. Mit dieser Aufwertung und Neugestaltung wurde die Funktion des Bahnhofs als ÖV-Verkehrsdrehscheibe der Ostschweiz stark verbessert.

Im Zentrum der Bahnhofsmodernisierung standen der Bau einer neuen Ankunftshalle, die Erneuerung der Rathausunterführung sowie die Modernisierung des Bahnhofs- und Dienstgebäudes. Die SBB investierte rund 60 Mio. CHF in das Projekt, weitere 22 Mio. CHF die Stadt St. Gallen.



HERZSTÜCK NEUE ANKUNFTSHALLE

Die neue Ankunftshalle des Bahnhofs bildet nun ein angemessener Ort für den Bahnhofszugang und markiert diesen deutlich als den Ort der Ankunft und Abreise für die Bahnreisenden. Sie stellt sozusagen auch eine neue, zentrale städtebauliche Drehscheibe dar, die den Bahnhofplatz mit der Personenunterführung Ost, dem Bahnhofgebäude, dem Perron 1 und dem nördlichen Rosenbergquartier verbindet. Zudem wird vor der Ankunftshalle mit dem direkt angrenzenden Fussgängerübergang eine Verbindung zum Kornhausplatz geschaffen.

Ausgehend von der historischen Bahnhofshalle steht der neue laternenartige Glaskubus in der Lücke zwischen Bahnhofgebäude und Rathaus. Er setzt mit seinen grosszügigen Dimensionen (28 m lang, 23 m breit und 15 m hoch) einen neuen Akzent. Der fast schwebende Körper soll als gut erkennbarer Treffpunkt am Bahnhof oder als helle Laterne wiedererkennbar sein. Die Verwendung des architektonischen Konzepts «Akari», eines dem Japanischen entnommenen Synonyms für Helligkeit, Licht und Schwereelosigkeit, setzt die neue Ankunftshalle ganz bewusst in Kontrast zur steinernen Architektur der meisten bestehenden Gebäude um den Bahnhofplatz. Tagsüber ein lichtdurchfluteter Innenraum, nachts ein leucht-

ender Kubus, funktioniert die neue Ankunftshalle rund um die Uhr als Orientierungspunkt und sichtbarer Übergang von der Stadt zur Bahn und ÖV.



DIE NEUE ANKUNFTSHALLE WIRD ZUM ZEICHEN DER SEHNSUCHT UND DER REISE IN DIE FERNE.



LORENZO GIULIANI,
DIPLOMAT ARCHITECT
ETH/SIA/BSA

EINFACHE UND KLARE TRAGSTRUKTUR

Die Stahlkonstruktion mit der transparenten Glasfassade lastet auf vier Stützen. Darauf steht die Tragstruktur aus einem Stahlträgerrost als Dachkonstruktion, an dem umlaufend Stahlschwerter als Tragelemente der Glasfassaden abgehängt sind. Die vier am Stützenfuss und im Trägerrost eingespannten Rahmenstützen vervollständigen das klare und regelmässige Tragwerk. Die Stützen sind aus Blechen von 50 mm Stärke, im rechten Winkel zusammengesweisst, also Kreuzstützen, und haben eine Abmessung von 50 x 50 cm. Sie sind mit jeweils vier bis zu 8 m langen Aluminiumblechen verkleidet.

Der sichtbare, kassettenartige Trägerrost der Dachkonstruktion krägt allseitig über die Stützenachsen hinaus. An den Dachrändern sind die vorerwähnten Stahlschwerter der Fassadenkonstruktion unmittelbar an die Kragträger des Daches ebenfalls biegesteif angeschlossen. Das verleiht der offenen Halle eine filigrane Eleganz. Der Trägerrost besteht



Dank der einfachen und starken Architektur des neuen transparenten Stahl-Glas-Körpers ist die neue Ankunftshalle ein unverwechselbarer Ort für Reise und Begegnung.

(BILD: TUCHSCHMID AG / BEAT BELSER).



“
WIR FREUEN
UNS SEHR
ÜBER DIE AUS-
ZEICHNUNG
DES SCHWEI-
ZER STAHL-
BAUPREISES
«PRIX ACIER
2018» FÜR
UNSERE
ARBEITEN AN
DER NEUEN
ANKUNFTS-
HALLE.



WALTER LUESSI,
GESCHÄFTSLEITUNG
TUCHSCHMID AG

aus T-förmigen Flachstahlträgern von 125 cm Höhe und Blechdicken von 25 mm. Lediglich in den Stützenachsen hat es konisch geformte V-Kastenträger, damit genügend Auflagerfläche für die Dachwasser-rinnen vorhanden ist.

Die auf die Fassaden einwirkenden Flächenlasten werden über die Stahlschwerter abgetragen. Ober-seitig erfolgt der Lastabtrag über die Rahmenecken in den Trägerrost, unterseitig, gut 4 m über Boden, dient ein zusätzlicher Untergurt als Horizontallager. Die Einleitung der Gurtkräfte in die Stützen erfolgt mittels Verstrebungen. Ein nicht umlaufendes, über-brückendes Zwischendach ist mit der Tragkonstruk-tion der Ankunftshalle verbunden und an den beste-henden Baukörper gleitend gelagert.

DACH- UND FASSADENVERGLASUNG

Die ganze Gebäudehülle, also Dach und Fassa-de, besteht vollflächig aus Glas, ist also transparent, aber nicht voll durchscheinend. Die Hülle des Glasku-bus besteht aus 428 Glasscheiben, jede vier Quadrat-meter gross. Im Dachbereich unterscheidet sich die Konstruktion zwischen dem aufgeständerten Innen-bereich und den äusseren beiden Feldern, auf denen

die Dachgläser direkt aufgesetzt sind. Zwischen den beiden Konstruktionsarten liegt eine umlaufende Chromstahl-Entwässerungsrinne, mit Neigung von der Mitte jeder Seite gegen aussen. Die Rinnen leiten das Dachwasser in die Entwässerungsröhre der vier Hauptstützen. Am Stützenende sind Signalüberläufe integriert.

Die quadratischen Gläser (Weissglas) des Daches sind aufgelegt und fixiert. Sie bestehen aus Verbund-Sicherheits-Glas (VSG) mit doppelten teilvorgespannten Gläsern (TVG) von zweimal 12 mm Dicke. Sie sind dazwischen, also auf Ebene 2 und 4 mit einem Siebdruck versehen. Belüftungslöcher in der Mitte des Da-ches regeln den Wärme- und Luftaustausch. Auch die Fassadengläser sind aus Verbund-Sicherheits-Glas mit doppelten teilvorgespannten Gläsern von zwei-mal 10 mm Dicke. Die Gläser der Fassaden sind durch Chromstahlkonsolen an vier Punkten pro Glaselement gehalten und sind sowohl horizontal wie auch vertikal überschuppt. Zusammen mit dem Siebdruck zwischen den Gläsern, mit einem vom Architekten vorgegebenen Punktmuster, erzeugt dies die Wirkung eines frei hängenden Vorhanges. Dieser Effekt würdigt die Stadt St. Gallen als traditionelle Textilstadt. ■



*ANGELO
ZOPPET-
BETSCHART

Der Autor ist
Bauingenieur und
Fachjournalist und
lebt in Goldau.

SINNBILD DER FIRMENSTRUKTUR

Der Neubau des Produktionsgebäudes der Hamilton Ems AG zeigt, wie man Hochtechnologie und Transparenz in Glas und Metall eindrucksvoll umsetzen kann.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Nicht nur die schicke Fassade prägt den Neubau der Hamilton Ems AG – sie zeugt auch von der gelungenen Umsetzung von Hochtechnologie und Transparenz in Glas und Metall.

(BILD: AEPLI METALLBAU AG, GOSSAU).

► FIASKO FÜR KANTON UND GROSSSÄGEREI

Der Konkurs Ende 2010 der Grosssägerei in Domat/Ems kam für den Wirtschaftsstandort Graubünden einer regelrechten Erschütterung gleich. 130 Arbeitsplätze gingen damals verloren. Und der Ferienkanton hatte mit einer abenteuerlichen Ansiedlungspolitik 20 Mio. CHF in den Sand gesetzt. Erst im Frühjahr 2017 wurden die Ver- und Entsorgungsanlagen samt den Hochbauten auf der jahrelang ungenutzt darliegenden Industriebrache abgebrochen und zurückgebaut. Auf dem zwischen der Autobahn A13 und der Ems-Chemie gelegenen ehemaligen Sägereiareal entwickelte der arg in die Kritik geratene Kanton einen neuen Industriepark. Die Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel ist sowohl durch die Bahn als auch den Bus- und Postautobetrieb optimal gewährleistet. Zudem ist bereits eine Erschliessungsstrasse gebaut.

NEUER ANLAUF MIT HAMILTON

Der erste Investor, der die Industriebrache zu neuem Leben erweckt hat, ist die Hamilton AG, ein Hersteller von Medizinaltechnik mit Sitz und Fabrik in Bonaduz. Der internationale und stetig wachsende Life-Science- und Medizintechnik-Konzern ist unter anderem im Bereich der Digitalisierung und der Genetik führend. Neben Bonaduz wird nun in der Schweiz Domat/Ems zum neuen Zuhause innovativer und zukunftssträchtiger

Produkte. Der viergeschossige Neubau ist als neues Produktionsgebäude mit einem grossen Reinraum und Hochregallager konzipiert und hat eine fast quadratische Grundrissform. Der nach modernsten Standards entwickelte Neubau wurde im vergangenen Frühsommer fertiggestellt und bezogen, er bietet 100 neue Arbeitsplätze und kostete 35 Mio. CHF. Auf dem Dach ist eine Photovoltaikanlage montiert, ebenso an Teilen der Fassade. Für den neuen Industriepark Vial hat die Gemeinde Domat/Ems einen Wärmeverbund gegründet. Erster Kunde ist die Hamilton Ems AG, dessen Neubau dadurch energetisch versorgt wird.

Die Vorgaben der Bauherrschaft waren von Anfang an klar: grösstmögliche Wirtschaftlichkeit und hohe Flexibilität. So wurden diese Ansprüche mit gezielt gewählten Materialien erfüllt, die einen einfachen Unterhalt sicherstellen und somit auch die laufenden Fixkosten gering halten. Auch die architektonischen Ansprüche lassen sich wie folgt umschreiben: «Beeindrucken, ohne sich gross aufzuspielen, Transparenz beweisen, ohne sich auf einem glänzenden Präsentierteller zu zeigen.»

Diese architektonische Gratwanderung ist der Domenig Architekten AG aus Chur zweifellos gelungen. Der moderne Neubau hat als statische Grundstruktur einen Skelettbau aus vorgefertigten Betonstützen sowie Ortbetonwände und massive Stahlbetondecken. Die steifen Treppenhäuser und die vertikalen

**WIR MÜSSEN
UNS WELTWEIT
MIT DEN
BESTEN
MESSEN.**



ANDREAS WIELAND,
CEO HAMILTON AG,
BONADUZ & DOMAT/EMS



Versorgungsschächte für Haustechnik und interne Infrastruktur gewährleisten das statisch-dynamische Kriterium Erdbebensicherheit. Das Gebäude ist auf einem regelmässigen Stützenraster aufgebaut. So können die Lasten von oben konsequent und optimal vom Dach bis ins Erdreich abgetragen werden. Die Zwischenwände sind in Leichtbauweise gebaut und bieten so ein Höchstmass an Variabilität.

PRÄGENDE FASSADEN AUS GLAS UND METALL

Die Gebäudehülle des Hamilton-Neubaus überzeugt nicht nur durch ihre ästhetische Ausstrahlung. Vielmehr ist sie auch Sinnbild für den technischen Fortschritt beim Fassadenbau.

Die Fassade aus viel Glas und Aluminium sowie die 4000 Quadratmeter Photovoltaik-Panels auf dem Dach und an der Fassade prägen das Erscheinungsbild des Neubaus. Die der Sonneneinstrahlung abgewandten Fassaden bestehen aus Metallelementen und Stahlteilen mit speziellen Objektprofilen, die mit gefüllten Stahlkernen die statischen Anforderungen zu erfüllen haben. Wegen der grossen und hohen Bauteile mussten die Fassadenbauer viele Objektprofile neu entwickeln; dies betraf besonders die im Erdgeschoss 8,5 Meter hohen Elemente. Nur so waren das anspruchsvolle Design und die Ansprüche der Architekten und Bauherrschaft zu erfüllen.

Die nichttransparenten Bereiche der Gebäudehülle sind als hinterlüftete Industriefassaden konzipiert. Die Metallfassaden des Hochregallagers bestehen aus Montana-Wandkassetten, ausgedämmt mit 140 Mil-

limeter dicker Mineralwolle plus zusätzlicher Überdämmung von 80 Millimeter. Ein Zickzack-Design verleiht den übrigen hinterlüfteten Profilblechfassaden, mit einer Wärmedämmung von 200 Millimeter, einen progressiven Anstrich. Die Aussenwände des automatisch betriebenen Kleinteilelagers sind vollflächig mit Photovoltaik-Elementen bestückt. Diese PV-Elemente wurden mittels eines Einhängeschiene-Systems an die Industriefassade montiert.

GLASFASADE DUNKELT SICH SELBST AB

Das Verwenden von so viel Glas wie beim Hamilton-Neubau in Domat/Ems bedeutet nebst viel Transparenz und Licht eben auch hohe Temperaturen in den Innenräumen – besonders im Sommer. Mit der Verwendung von sogenannten schaltbaren Gläsern (Sageglass) konnte dieses Problem elegant gelöst werden. Diese genialen Gläser können sich durch elektrische Impulse selbst abdunkeln – hier in drei Stufen. So kann die Fassade selber auf unterschiedliche Sonneneinstrahlung reagieren. Bei elektrochromen Verglasungen wie Sageglass werden die Lichttransmissionen über schwache elektrische Impulse verringert. Sie regulieren beim fünffach mit hitzebeständigem Metalloxid beschichteten Isolierglasaufbau die Licht- und Wärmedurchlässigkeit. Die schaltbaren Fassadengläser des Hamilton-Neubaus lassen sich durch automatische Einstellungen oder durch die Integration mit einem vorhandenen Gebäudeautomatisierungs-System abdunkeln oder aufhellen. Neben der automatischen Steuerung ist eine manuelle Bedienung der Fassadengläser auch möglich – mit konventionellen Wandschaltern.

Viel Glas und viel Licht, aber wenig Hitze dank elektrisch schaltbarer, getönter Spezialgläser. Und: 8,5 Meter hohe Elemente führen den Fassadenbau in neue Dimensionen.

(BILD: AEPLI METALLBAU AG, GOSSAU).



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ZEITGEMÄSSE BAUTEN AUS STAHL

Ob Neubau oder Umbau, für grosse oder kleine Bauvorhaben: Stahl ermöglicht ungeahnte Höhen, enorme Spannweiten, filigrane Dimensionen und eine effiziente Bauweise.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



Schlanke Querschnitte, minimal dimensionierte Ansichten, dennoch höchste Widerstandsfähigkeit unter statischer Belastung: Stahlbausysteme ermöglichen Fassaden, wie sie nur mit Stahlprofilen realisiert werden können.

BILD: JANSEN AG

▶ STARTSCHUSS MIT DER INDUSTRIELLEN REVOLUTION

Die Nutzung von Metallen und Eisen hat eine lange Geschichte. Die Verwendung von Stahl wurde in grossem Stil, wie beispielsweise in der Architektur, erst mit der industriellen Revolution und den entsprechenden Schmelzöfen möglich. Der Startschuss für den Stahlbau ist klar an einem konkreten Ereignis festzulegen: dem Bau der Severnbrücke in Coalbrookdale (England) in den Jahren 1777 und 1778. Das Bauwerk ist

eine 400 Tonnen schwere gusseiserne Bogenbrücke, die einst für den Eisenbahnverkehr genutzt wurde. Sie überspannt eine Distanz von 31 Meter. Von der rasanten Entwicklung im Stahlbau profitierte der Brückenbau enorm. So erreichte bereits 1883 die Brooklyn-Brücke in New York eine Spannweite von 486 Meter zwischen den Pfeilern. Heute sind Spannweiten von mehr als 1000 Meter kein Problem mehr.

FILIGRAN UND SCHNELL ERRICHTET

Ebenso interessant wie der ständige Kampf um grössere Spannweiten im Brückenbau ist der Wettlauf um die grösste Bauhöhe. Im 19. Jahrhundert führten neue Techniken – z. B. der Stahlguss und die Vervollkommnung der baustatischen Berechnungen – zum Eisenskelettbau (angewendet unter anderem beim Kristallpalast 1851 in London). Der von 1887 bis 1889 gebaute Eiffelturm in Paris enthält 7300 Tonnen tragendes Eisenmaterial und ermöglichte damit die damals magische Marke von 300 Meter Höhe.

Nicht nur bei Brücken oder Türmen: Mit der Skelettbauweise konnten auch massive und schwere Gebäude in feingliedrige Strukturen aufgelöst werden. Im Gegen-

satz zum Massivbau übernehmen ein Rahmengerüst oder Stützen die tragende Arbeit. Ihre Vorzüge zeigt die Skelettbauweise auch an der Fassade: Statt Aussenwände aus massiven und tragenden Werkstoffen und kleinen Fenstern konnten nun nichttragende Fassadenelemente oder grossflächige Verglasungen realisiert werden. Dank der Skelettbauweise mit Stahlträgern und stählernen Stützen erreichten zuerst in Chicago und später in New York die Gebäude ungeahnte Höhen; errichtet in noch nie da gewesener Geschwindigkeit.

Kein anderes Material kann mit so schlanken Querschnitten so robuste und statisch widerstandsfähige Dimensionen überbrücken. Neben Metallfassaden existieren Fenster und Türen aus Stahl. Dachverglasungen und Brandschutzverglasungen verbinden Sicherheit, Leichtigkeit und Transparenz. Treppen, Balkone, Lifttürme oder Passarellen würden ohne den Stahlbau massig, schwer und schwerfällig daherkommen.

STAHL UND GLAS

Der Stahlbau weist in den klassischen Verwendungsgebieten seine klaren Vorteile aus. Hier sind weit gespannte und hoch belastete Tragstrukturen im Fokus. Stahl

SCHWEIZER STAHLBAUPREIS PRIX ACIER 2018

Der renommierte Schweizer Stahlbaupreis wird mit Unterstützung der Dachorganisation des Stahl- und Metallbaus «Stahlpromotion Schweiz» realisiert. Berücksichtigt werden nicht nur Stahlbauten, sondern auch Projekte im Bereich Metallbau, sofern Stahl als Baumaterial eingesetzt wurde. Mit dem Prix Acier werden Bauwerke ausgezeichnet, welche exemplarisch für die architektonische Qualität und technische Leistungsfähigkeit des Schweizer Stahl- und Metallbaus stehen. Der Preis «Prix Acier» geht an Bauherrschaft, Architektur-, Ingenieurbüro sowie die Stahl-/Metallbau-Unternehmung. Der Prix Acier existiert seit 2005 und wurde zum 7. Mal vergeben. www.szs.ch

bietet sich vor allem auch in Kombination mit anderen Materialien an. So auch mit Glas; dank dem Metall- und Stahlbau entstehen heute Fassaden von höchster Transparenz. Infolge der verbesserten Isolationsfähigkeit von Glas lassen sich heutzutage mit grossflächigen Fassaden oder raumhohen Fensterfronten problemlos Minergie- oder gar Minergie-P-Standards erreichen. Die Kombination von Stahlrahmen und Glasfüllungen bietet breite Möglichkeiten zur Umsetzung in zeitgemässer Architektur.

Ein Fassadensystem wie beispielsweise Viss von Jansen bringt die Vorteile von Stahl überzeugend zum Tragen. Viss ist ein voll isoliertes Sprossensystem, ein wärme- gedämmtes Stahlsystem für Pfosten-Riegelkonstruktionen, mit dessen modular aufgebauten Komponenten sich jegliche Fassade konstruieren lässt. In Kombination mit Profilen in verschiedenen Bautiefen

und/oder innwendigen Verstärkungsmöglichkeiten können spezifische statische Vorgaben abgedeckt werden. Den funktionalen Aspekten tragen bei einem solchen System diverse Zubehörteile und Füllelemente Rechnung. Damit können Architekten und Planer die differenzierten Anforderungen an Wärme-, Schall- und Brandschutz optisch einheitlich erfüllen. Verarbeiter profitieren von der erprobten Anwendung und vereinfachten Lagerhaltung der wenigen Einzelteile.

Die Stahlbauweise wie auch die Stahlbaubranche wird sich aufgrund der Digitalisierung rasant verändern. Die Branche richtet sich konsequent auf eine digitalisierte Bauweise aus. Daraus entstehen für Bauherren und Planer interessante Neuerungen. Früher war man darauf bedacht, möglichst universelle Knoten zu entwickeln, welche in hoher Repetition wiederverwendet werden konnten. Mit der Digitalisierung ist diese Repetition nicht mehr wichtig, jeder Knoten kann individuell mit sehr kleinem Aufwand gefertigt und montiert werden. Dieser Umstand kann den Entwurf von Strukturen in Zukunft stark beeinflussen und an Attraktivität gewinnen.

In diesem Bereich ist auch das Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS) gefragt. Als Anlaufstelle für alle Fragen rund um den Stahl- und Metallbau vereint das SZS nicht nur Stahlbau-Unternehmen, sondern auch weitere Vertreter der Branche wie Zulieferer, Stahlhändler und vor allem das Zielpublikum – Architektur- und Ingenieurbüros sowie Hochschulen und Institutionen. Heute zählt das SZS rund 240 Firmenmitglieder und rund 300 Einzelmitglieder aus dem Bereich Planung. Auch nach 100 Jahren bleibt es die Herausforderung des Stahlbau Zentrums Schweiz und der Branche, sich den ständig ändernden technischen, politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten flexibel und kompetent zu stellen. ■



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist freier Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

ANZEIGE

SVIT
SWISS REAL
ESTATE SCHOOL

Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT Swiss Real Estate School!

- Tagesseminare und massgeschneiderte Firmenseminare
- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften, Vermarktung, Bewirtschaftung STWE, Liegenschaftsbuchhaltung und Immobilienbewertung
- Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung
- Buchhaltungsspezialist Immobilien
- Eidg. Fachausweis Bewirtschaftung, Bewertung, Vermarktung und Entwicklung
- Eidg. Diplom Immobilientreuhand
- Master of Advanced Studies in Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

Kurse und Seminare unter www.svit-sres.ch

INTELLIGENTER WOHNEN

Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz stehen bei vielen Immobilien nicht an oberster Stelle der Prioritäten. Mit Blick auf die Energiestrategie 2050 des Bundes und der Werterhaltung der Immobilie ist intelligentes und digitales Wohnen für Neubauten Pflicht.

TEXT – MATTIAS GIENAL*



Das Energiemanagementsystem der Überbauung Mättivor in Schwyz steuert mit seiner leistungsfähigen Recheneinheit die Stromflüsse sowie die Gebäudeausstattung.

BILD: CIMAG

▶ ENERGIE WIRD SELBER PRODUZIERT

Automatisierte Geräte für die Beleuchtung, das Schliesssystem mit Sicherheitstechnik und Gegensprechanlage, das Sound-System, die Jalousie-Anlagen sowie für die Lüftung und Heizung gibt es schon lange. Erst die Vernetzung dieser intelli-

gerate, eingeteilt in vier Cluster, wird aufgezeigt, wie die Gebäudeautomation und das Energiemanagementsystem sinnvoll und effizient eingesetzt werden können. Die Überbauung wird im Minergie Standard erstellt. Die gesamte elektrische Energie stammt von den eigenen Photovoltaikanlagen mit Batteriespeicherung und Brennstoffzellen-Unterstützung; die Wärme aus dem regionalen Fernwärmenetz, das mittels nachhaltiger Biomasse CO₂-neutral und klimaschonend Energie bereitstellt. Das System der Ecocoach AG steuert mit seiner leistungsfähigen Recheneinheit die Energieflüsse sowie die Gebäudeautomation und erreicht damit höchste Energieeffizienz und manuelle Kontrolle.

gensprechanlage, die Raumlüftung und die private Elektrotankstelle in der Tiefgarage gesteuert. Zudem kann die vom System optimierte Energiesituation der Überbauung inklusive eigener Verbrauchsanzeige jederzeit via App geprüft werden.

STATE OF THE ART DER GEBÄUDEAUTOMATION

Geräte wie Gegensprechanlagen, Schliesssysteme, Licht, Jalousien, Sonnenstoren, Türen und Fenster, Elektrotankstellen, Wärmepumpen, Boiler und Lüftungen sowie Maschinen und Anlagen werden in modernen Gebäuden über einen zentralen Server gesteuert. Der individuelle Status kann jederzeit in der Smart-Home-App – ob im Gebäude oder unterwegs – überprüft und geändert werden. Bereits durch die reine Gebäudeautomatisierung erreicht das Gebäude



**MIT DER INDIVIDUELLEN
STEUERUNG KÖNNEN
BIS ZU 30% ENERGIE
EINGESPART WERDEN.**



WERTERHALTENDES GEBÄUDE- UND ENERGIEKONZEPT

In der Überbauung werden in der Erstellungsphase bereits sämtliche Wohneinheiten standardmässig mit einer Basisvariante für Smart Home ausgerüstet. Je nach Bedürfnis der Bewohner können sie ihre Steckdosen, das Licht, die Rollläden und das Raumklima gezielt steuern und damit komfortabel wohnen und den Energieeinsatz optimieren. Über die App wird auch die Kontrolle der Schliessmechanismen von Fenster und Türen, die Bedienung der Ge-

genten Geräte macht aus Insellösungen eine komfortable und zentral steuerbare Einheit. Am Beispiel der Überbauung Mättivor in Schwyz mit 74 grosszügigen Eigentumswohnungen von 3,5- bis 6,5-Zimmern sowie 26 lichtdurchfluteten Villen mit Gartenter-

ECOCOACH AG

Die Ecocoach AG verbindet Smart Home und Smart Energy intelligent in Gebäuden. Dieses System ist zukunftsweisend und in allen Gebäuden einsetzbar, da es mit erneuerbaren Energien Emissionen und Kosten senkt, für mehr Komfort bei den Nutzern sorgt und die Hausverwaltung vereinfacht.

ohne Zutun der Bewohner die Energieklasse A. Die Energieklassen-Einteilung richtet sich nach der in der Schweiz gültigen Norm zur «Energieeffizienz von Gebäuden». So können bereits Energieeinsparungen von 18% Wärmeenergie und 8% Strom erreicht werden. Mit der individuellen Steuerung durch die Bewohner können gemäss einer aktuellen Studie der Technischen Hochschule Köln insgesamt sogar bis zu 30% Energie eingespart werden. Sowohl Hardware wie Software von Ecocoach zeichnen sich durch ihre leichte Bedienbarkeit und Beständigkeit aus. Die Anlagen bestehen mit ihrer langen Lebensdauer und einer beeindruckenden Geschwindigkeit. Die auch in der Industrie eingesetzten Steuergeräte entsprechen modernsten Standards und garantieren höchste Zuverlässigkeit. Eine Ergänzung mit zusätzlichen Anlagen und Geräten ist Jahre später noch möglich und kann jederzeit den neuen Bedürfnissen angepasst werden. Die App ermöglicht die Steuerung und die Status-Visualisierung des gesamten Gebäudes und der angehängten Verbraucher.

SYSTEMSICHERHEIT IST GARANTIERT

Das symmetrische Verschlüsselungsverfahren AES sichert die Datenströme vor unerwünschten Zugriffen und bietet dadurch ein Höchstmass an Sicherheit. Sowohl zwischen Cloud und Steuerung als auch zwischen App und Cloud ist die Kommunikation mithilfe eines hybriden Verschlüsselungsprotokolls gesichert. Eine physische Firewall sichert den Zugang zur Steuerung. Alle individuellen Daten der Nutzer sind verschlüsselt gespeichert. Nur authentifizierte Kommunikation wird zugelassen. Das System wird über die mobile App sowie die stationäre Web-App gesteuert und erlaubt somit eine standortunabhängige Steuerung und Kontrolle.

WEITERES EINSATZGEBIET

Ob Ein- und Mehrfamilienhaus oder Industriekomplex, als Produzent wird auf dem Dach mittels einer Photovoltaikan-

lage nachhaltiger Strom produziert. Als Konsument wird diese Energie dank einer professionellen Smart-Home- und Energiemanagement-Lösung intelligent genutzt. Damit werden immer mehr Liegenschaftsbesitzer zu Prosumern. Die Gebäudeautomation stellt sicher, dass das Gebäudenetz, die Heizung und Lüftung, die Boiler, die Elektrofahrzeug-Ladesäulen und Produktionsanlagen möglichst viel Eigenenergie nutzen. Mit dem Ecocoach-System können darüber hinaus alle Energieflüsse analysiert und unkompliziert abgerechnet werden. Das System ermöglicht so eine gesetzeskonforme Administration für den Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV).



*MATTIAS GIENAL

Der Autor ist seit April 2018 Chief Marketing Officer bei der Ecocoach AG.

ANZEIGE

Terre des hommes
Kinderhilfe weltweit.

Jedes Kind auf der Welt hat das Recht, frei zu sein. Ganz einfach – mit Ihrer Spende.

Jetzt spenden!

TWINT

tdh.ch/ganzeinfach

WEITERBILDUNG: INFORMATIV UND PRAXISNAH

An der jüngsten Kader-Weiterbildung des SVIT Ostschweiz konnten die Teilnehmer ihr Wissen in Sachen Arbeits- und Baurecht vertiefen, aber auch ihre Erfahrungen untereinander austauschen.

TEXT – MARTIN SINZIG*



Haben profitiert (oben, von links): Nicole Kläger, Hansruedi Heeb und Peter Leuzinger. Fragen aus dem Arbeits- und Baurecht standen im Mittelpunkt der vierten Kader-Weiterbildung des SVIT Ostschweiz. (BILD: CHRIS MANSFIELD).

► EIN KURS IN DER NÄHE

Vertreter der Immobilien- und Treuhandbranche setzten sich für einen halben Tag auf die Schulbank und liessen sich in Sachen Arbeits- und Baurecht aufdatieren. Obwohl von nur knapp 20 Teilnehmern besucht, vermittelte der Kader-Weiterbildungsanlass eine Fülle von wichtigen Informationen. Er wurde im November 2018 bereits zum vierten Mal vom SVIT Ostschweiz an der Akademie St. Gallen ausgerichtet.

«Das ist ein sehr guter Anlass für Immobilien-Fachleute», erklärt Hansruedi Heeb von der Rheintal Immobilien Treuhand AG aus Altstätten. Vor allem werde die Weiterbildung in der Nähe durchgeführt und nicht wie viele Kurse in Zürich oder noch weiter entfernt. Für den diplo-

mierten Immobilien-Treuhänder und diplomierten Architekten FH ist es nicht das erste Mal, dass er dieses Angebot nutzt, und er schätzt neben der Nähe insbesondere die gute Organisation.

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH, ÜBERZEUGENDE REFERENTEN

Dass qualitativ komplexe Themen mit wenigen, aber dafür berufserfahrenen Teilnehmern behandelt werden, hat Peter Leuzinger von der Treviso Revisions AG aus St. Gallen zur Teilnahme bewegt. «Durch ist auch ein guter Erfahrungsaustausch möglich», sagt der Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen.

Das Update im Arbeitsrecht, vor allem hinsichtlich der Problematik Ferienbezug versus Ferienauszahlung bei Hauswarten

im Nebenamt oder die Arbeitszeiterfassung im Allgemeinen, das waren Fragestellungen, die auch für klassische Treuhandfirmen wichtig seien, so Leuzinger. Ebenso habe ihn die Dozentin Angela Hensch schon mehrmals mit ihrer Art und ihrem Know-how überzeugt.

Mitgenommen habe er die Erkenntnis, dass die Ferienauszahlung ein No-Go ist und grosse Risiken birgt hinsichtlich «nochmaliger» Auszahlungspflicht und somit Doppelbelastung. Auch der zweite Schwerpunkt mit Referaten zu Bauvorschriften kam bei Leuzinger gut an. Es war für ihn ein sehr aktuelles Praxisthema mit folgendem Fazit: Gebäudesanierung ist nur mit vorgängigem optimiertem Gesamtkonzept sinnvoll, damit die MuKEN auch später eingehalten werden können.

WISSEN AUFNEHMEN UND VERTIEFEN

Das neue Baugesetz interessierte ebenso Hansruedi Heeb, denn das Gesetz beziehungsweise dessen Umsetzung in den kommunalen Baureglementen werde noch zu einigen Diskussionen führen. Nicole Kläger von der Strässle Immobilien Treuhand GmbH in Wängi hatte die MuKEN-Umsetzung im Kanton St. Gallen im Fokus. «Wir können die neu geplanten Vorschriften bereits berücksichtigen», sagt die Kaufrau. Im arbeitsrechtlichen Teil hätten das Thema Mobbing und dessen Folgen doch sehr erstaunt. Bereits im Betrieb umgesetzt seien die Vorgaben zu Arbeitszeiten- und Ferienkontrolle.

Sehr wichtig ist für Peter Leuzinger der Austausch unter Kaderleuten, weil es bei vielen Immobilien-Problemen nicht nur Schwarz oder Weiss beziehungsweise kein «ganz richtig» oder «ganz falsch» gibt. Das Weiterbildungsangebot werde er bestimmt wieder nutzen. Dieselbe Absicht äussert Hansruedi Heeb. Von solchen Weiterbildungen könne man immer wieder etwas mit auf den Weg nehmen. Sehr gerne wird auch Nicole Kläger künftige Kader-Weiterbildungen besuchen, davon könne jeder profitieren, der sein Wissen vertiefen wolle. ■



*MARTIN SINZIG

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist, Kommunikationsberater und verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

04.02.2019

Immobilienfotografie

14.03.2019

Mehrwertsteuer bei der Bewirtschaftung,
Erstellung und Uebertragung von Immobilien

03.04.2019

Umgang mit auffälligen und aggressiven
Mietern

16.5.2019

Aktuelles rund um die Bewirtschaftung
von Stockwerkeigentum (Bewi-Zyklus)

21.05.2019

Aktuelles aus dem Mietrecht und der
Bewirtschaftung (Bewi-Zyklus)

13.06.2019

Sicherheit von Gebäuden in der
Nutzungsphase (Bewi-Zyklus)

22.10.2019

Sanierung von Mietliegenschaften aus
Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)

29.10.2019

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

SEMINAR IMMOBILIEN- FOTOGRAFIE

04.02.2019

ZIELSETZUNG

Sie sind in der Lage, in den Anwendungssi-
tuationen Ihres Berufsalltags korrekte und
ansprechende Bilder aufzunehmen, diese
auf Ihrem Computer zu optimieren und für
Druck und Internet aufzubereiten. Zudem
wenden Sie ein passendes Verfahren für die
Archivierung Ihrer Fotodaten an.

ZIELPUBLIKUM

Vermarkter, Bewirtschafter, Bauherren, Archi-
tekten, Bauherrenberater, Gutachter, Bewer-
ter, Homestager

REFERENTEN

Dr. Simon Hallström, Mathematiker, Lehrer
und Fotograf, Zürich,
www.simonhallstroem.com

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott
Neumühlequai 42, 8006 Zürich
09.00 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (für SVIT-Mitglieder),
972 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Pausengetränke
und Mittagessen.

SEMINAR

MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFT- TUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN

14.03.2019

INHALT

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch
genutzten Immobilien (für die eigene steuer-
bare Leistungserstellung oder Vermietung/
Verkauf mit Option) unterliegt den Vorschrif-
ten des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG)
und der Mehrwertsteuerverordnung
(MWSTV) zu beachten. Die Eidg. Steuer-
verwaltung (ESTV) hat ihre diesbezügliche
Praxis in verschiedenen umfangreichen
Publikationen festgelegt.
Die theoretischen Grundlagen werden – ge-
stützt auf die aktuelle Praxis der ESTV
und unter Berücksichtigung der Rechtspre-
chung – anhand von praktischen Fällen und
Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und
diskutiert (von der Mehrwertsteuer [MWST]
ausgenommene Überlassung, Option usw).
Die bei Neu- und Umbau von Immobilien
wichtigen Abgrenzungskriterien zwischen
von der MWST ausgenommener und steuer-
barer Immobilienlieferung werden erläutert.
Die bezüglich der MWST möglichen Über-
tragungsvarianten von Immobilien werden
erklärt und diskutiert.
Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen
bei der Erstellung, der Übertragung
und Bewirtschaftung von Immobilien nicht
konkret auseinandersetzt, riskiert
Nachteile und vergeblich Chancen.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich
Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirt-
schaftung sowie Investoren und Treuhänder.

REFERENTEN

Makedon Jenni, T + RAG, 3073 Gümligen
lic.rer. pol., MAS in Accounting & Finance,
Mitglied Subkommission MWST
von EXPERTSuisse

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte, Riggensbachstrasse 10,
4600 Olten
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (für SVIT-Mitglieder),
972 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Pausengetränke
und Mittagessen.

SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGS- PROFIS MAI BIS OKTOBER 2019

INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprech-
person für Eigentümer und Mieter und müs-
sen darum mit ihrem Wissen immer auf dem
aktuellen Stand sein. Aufgrund der berufli-
chen Belastung ist eine regelmässige Weiter-
bildung während der Arbeitszeit oft nicht
möglich. Diese Lücke soll durch den hier
ausgeschriebenen Kurszyklus geschlossen
werden. Die Themen werden aktuell und an-
hand von Fallbeispielen behandelt. Die
Abende sollen neben dem fachlichen Input
auch dem intensiven Meinungs- und Erfah-
rungsaustausch dienen.

PROGRAMM

Modul 1, Do, 16.05.2019:

Aktuelles rund um die Bewirtschaftung
von Stockwerkeigentum

Modul 2, Di, 21.05.2019:

Aktuelles aus dem Mietrecht und der
Bewirtschaftung

Modul 3, Do, 13.06.2019:

Sicherheit von Gebäuden in der
Nutzungsphase

Modul 4, Di, 22.10.2019:

Sanierung von Mietliegenschaften aus
Bewirtschaftersicht

Modul 5, Di, 29.10.2019:

Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich
an Personen mit dem eidg. Fachausweis in
Immobilienbewirtschaftung oder Personen
mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, wel-
che in der Bewirtschaftung arbeiten. Grund-
kenntnisse werden vorausgesetzt und die Re-
ferenten sehen von Einführungsreferaten ab.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich
jeweils 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

2000.- CHF (1750.- CHF für SVIT-Mitglieder)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an
den Kursabenden. Die Buchung von Einzelta-
gen ist zum Preis von 398.- CHF (348.- CHF
für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

Anmeldung über
www.svit-sres.ch oder per E-Mail
an info@svit-sres.ch

SACHBEARBEITER- UND ASSISTENZKURSE, HÖHERE AUSBILDUNGEN, BILDUNGS- INSTITUTIONEN UND LEHRGANGSLEITUNG

DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEI- TERKURS - ANGEPASST AN ARBEITS- UND BIL- DUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten.

Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

12.02.2019 – 15.10.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

13.02.2019 – 22.01.2020
 Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
 Handelsschule KV Basel

SVIT BERN

04.09.2019 – 17.09.2020
 Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

10.01.2019 – 04.07.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

04.02.2019 – 28.10.2019
 Montag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon
 15.08.2019 – 19.03.2020
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

13.08.2019 – 21.11.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

13.02.2019 – 25.09.2019
 Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
 Handelsschule KV Basel

SVIT BERN

29.04.2019 – 14.09.2019
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

10.01.2019 – 04.04.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

19.02.2019 – 04.07.2019
 Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz
 3x am Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr)
 Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 13.02.2019 – 03.07.2019
 Kurs 2: 19.08.2019 – 16.12.2019
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

14.01.2019 – 06.05.2019
 Montag und Donnerstag,
 18.00 – 20.45 Uhr
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

20.08.2019 – 05.11.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

11.03.2019 – 15.06.2019
 Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

26.02.2019 – 25.06.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

29.04.2019 – 24.06.2019
 Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

06.11.2019 – 27.11.2019
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV Basel

SVIT BERN

02.05.2019 – 27.06.2019
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

23.04.2019 – 09.05.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 1 x Mittwoch 08.05.2019
 KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

13.08.2019 – 26.09.2019
 Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT TICINO

Autunno 2018
 Martedì, ore 18.00 – 20.30
 Gordola

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 07.01.2019 – 11.02.2019
 Kurs 2: 03.06.2019 – 10.07.2019
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

28.03.2019 – 20.06.2019
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

16.10.2019 – 04.12.2019
 Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 04.12.2019 – 18.12.2019
 Modul 2: 08.01.2020 – 29.01.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 08.01.2019 – 05.03.2019
 Modul 2: 12.03.2019 – 08.05.2019
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 08.01.2019 – 24.01.2019
 Modul 2: 05.02.2019 – 28.02.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

Modul 1 + 2: 22.10.2019 –
 30.01.2020
 Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 19.08.2019 – 18.09.2019
 Modul 2: 23.09.2019 – 12.11.2019
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 2: 06.05.2019 – 15.07.2019
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

15.10.2019 – 05.12.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

13.08.2019 – 03.12.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

KOMMUNIKATIONS- TECHNIK / METHODEN- KOMPETENZ SVIT

SVIT BASEL

18.03.2019 – 01.04.2019
 Montag, 17.15 – 20.30 Uhr
 NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT OSTSCHWEIZ

Samstag, 19.01.2019
 08.30 – 16.15 Uhr
 Donnerstag, 24.01.2019
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL SA

06.03.2019 – 10.04.2019
 Examen: 01.05.2019
 A 10 minutes de la gare de
 Lausanne
 15.05.2019 – 19.06.2019
 Examen: 28.06.2019
 A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Findet jeweils einmal jährlich in Zürich beim SRES Bildungszentrum statt. Start im Frühling oder Herbst.
Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle 2 Jahre in Graubünden und dem Tessin.
Dauer: 12 – 13 Monate

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich, Bern und in der Regel auch in der Romandie. Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August in Zürich und in der Regel auch in Bern.
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in Zürich und in der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Zürich, Bern und in der Regel auch in Luzern und der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch).

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS-ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School,
Puls 5, Giessereistrasse 18,
8005 Zürich T: 044 434 78 98,
info@svit-sres.ch

WESTSCHWEIZ
(Cours et examens en français)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN
(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89,
6830 Chiasso, T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT
Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-Treuhand für KV-Lernende
GESCHÄFTSSTELLE
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, dem Bern orientierten Teil SO, den deutschsprachigen Gebieten VS und FR: Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-immo.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangslösungen:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90,
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO,
Solothurn orientierter Teil BE
Feusi Bildungszentrum
Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn
T 032 544 54 54; F 032 544 54 55
solothurn@feusi.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösungen/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZEN-TRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG:
Regionale Lehrgangslösungen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

EIN FACELIFTING IM 86. ALTERSJAHR

Mit dieser Ausgabe der ImmoBilia hat die Fachzeitschrift des SVIT nach rund zehn Jahren im bekannten Kleid eine dezente Neugestaltung erfahren. Ein Blick zurück und nach vorne.

TEXT – IVO CATHOMEN

1969



1977



1993



2002



FLUCHT NACH VORN.

Um ein Haar hätte die ImmoBilia ihren 18. Geburtstag nicht erlebt. 1951 votiert der SVIT-Zentralvorstand einstimmig für die vorübergehende Einstellung der «Zeitung» zugunsten eines vervielfältigten Bulletin. Im Haushalt des Verbands ist die ImmoBilia damals nicht irgendein Geschäft, sondern das mit Abstand grösste. Das Budget für das Jahr 1950 sieht für Redaktion und Druck 2160 CHF vor – fast die Hälfte des gesamt-

ten Verbandsbudgets. Schon in den Jahren davor und noch bis 1970 tut man sich im Verband schwer mit dem Mitteilungsblatt. Die Auflage ist entsprechend der Mitgliederzahl gering, die Kosten hoch, und ausreichende Inserateinnahmen wollen sich nicht einstellen. Verantwortlich für die Redaktion sind die jeweiligen Zentralsekretäre, die sich hin und wieder über die mangelnde redaktionelle Unterstützung der Sektionen beklagen, wie aus den Protokollen des

Zentralvorstands zu entnehmen ist. Alles in allem: Es sind schwierige Jahre für das Verbandsorgan.

Anfang der 1970er-Jahre erfolgt die Flucht nach vorn. Der SVIT versucht zusammen mit dem Luzerner Verlag C. I. Bucher AG die Lancierung eines gesamtschweizerischen «ImmoBilia Liegenschaften Anzeigers» mit einer Auflage von 20 000 Exemplaren. Das Unterfangen muss aber bereits nach anderthalb Jahren wieder aufgegeben werden, weil die Zeitung nicht aus den roten Zahlen kommt. Aus der Asche des Abenteuers entsteht 1977 durch Initiative des früheren Zentralsekretärs Willy Egeli und Drucker Hans Ruedi («Bobby») Feurer ein monatliches Mitteilungsblatt.

Aber auch steigende Mitgliederzahlen und Inserateverkauf vermögen die Rechnung nicht auszugleichen. An diesem Umstand ändert sich bis in die Mitte der 1990er-Jahre wenig, wohl aber steigen Umfang, Auflage und Reichweite kontinuierlich. Erst die Professionalisierung des Inserateverkaufs und der durchgehend

vierfarbige Offset-Druck bringen die Wende.

Die darauf folgenden Jahre stehen im Zeichen des Redaktionsausbaus. Verlag und Redaktion werden dazu in die SVIT Verlag AG ausgelagert, die Redaktion wird personell aufgestockt. Das wirkt sich aus: In der regelmässigen Mediumumfrage des Center for Urban & Real Estate Management der Universität Zürich rangiert die ImmoBilia regelmässig auf den vordersten Rängen in der Leseraufmerksamkeit. Gleichzeitig schärft die ImmoBilia ihr Profil und ihre Eigenständigkeit als Fachmagazin für Anbieter von Immobiliendienstleistungen, was sie am Inseratemarkt für Zulieferer unverzichtbar macht.

IMMOBILIA IM DIGITALEN ZEITALTER

Die Fach- und Verbandszeitschrift ist heute das wichtigste Kommunikationsinstrument des Immobilienverbands. Exponenten, Mitgliederorganisationen und Unternehmen des SVIT, Fachautoren und nicht zuletzt den Inserenten bietet die ImmoBilia eine

ANZEIGE

Neuer Glanz für Fensterläden und Holzmöbel?



Jetzt 5% Winter-Rabatt

Wir schaffen die perfekten Grundlagen für die Renovierung.

Ablaugen. Glasmehlstrahlen. Grundieren. Fertigspritzen. Entlacken. Entrosten.

meier.rafz

Meier Oberflächen AG
Im Hard 4, CH-8197 Rafz
Tel. +41 43 433 44 00
Fax +41 43 433 44 29
www.meier-rafz.ch

meier schafft's



fokussierte Plattform für den Kontakt zu 2500 Abonnenten und geschätzten rund 10 000 Lesern aus der Immobilienwirtschaft – 12 mal und auf rund 1000 Seiten pro Jahr.

Verlegerisch hat sich die Immobilia in den letzten Jahren entgegen dem allgemeinen Trend sowohl am Leser- als auch am Inseratemarkt positiv entwickelt. Damit werden Mittel für die unumgängliche und kontinuierliche Weiterentwicklung erwirtschaftet. Einer dieser Schritte ist die jetzt erfolgte gestalterische Modernisierung nach zehn Jahren im alten Kleid. Das neue Design trägt wiederum die Handschrift von Mediengestalter Othmar Rothenfluh.

Gleichzeitig strebt der Verlag einen moderaten Ausbau des digitalen Angebots an. In den kommenden Wochen geht das komplett überarbeitete digitale Archiv der Immobilia online. Bis zurück ins Jahr 2010 können nun Beiträge in Volltextsuche recherchiert werden. Nächste digitale Schritte sind aufgrund des veränderten Informationsverhaltens in Evaluation. ■

“
**DER TREND ZEIGT:
 AKTIVE LESER VON
 PRINTMEDIEN
 BESUCHEN AUCH
 HÄUFIG DIE DAZU-
 GEHÖRIGEN
 ONLINE-MEDIEN.**
 ”



Wir machen mehr
 aus Immobilien.

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
 Miteigentümerschaft
 Center Management
 Handel
 Vermietungsmanagement
 Baumanagement

privera.ch

Mit Service on Demand läuft smart im Facility Management



Ein Knopfdruck genügt: Mit Service on Demand kommt das Facility Management zum Einsatz, wenn Bedarf besteht.

Service on Demand ist die digitale Lösung für ein bedarfsorientiertes Facility Management per Knopfdruck. Davon profitieren sowohl die Immobilieneigentümer, die Betreiber der Gebäude, der Hausdienst und die Nutzer.

Die Kaffeemaschine lässt sich nicht in Gang bringen? Auf der Toilette neigen sich die Handtücher dem Ende zu? Der Drucker meldet eine Störung? Oder Workshop-Teilnehmende wünschen einen Kaffee? Mit Service on Demand von Post Immobilien genügt ein Knopfdruck – und der gewünschte Facility-Service wird ausgeführt, wann und wo er benötigt wird.

ALLE HOTSPOTS UNTER KONTROLLE
Service on Demand ist die digitale Revolution im Facility Management und

funktioniert über Smart Buttons und Buttonboards. Während ein Klick auf einen Smart Button den Hausdienst per SMS oder E-Mail anfordert, können via Buttonboard bis zu sechs individuell definierte Serviceleistungen wie Getränke- oder Büromaterialbestellungen oder diverse Hausdienstleistungen bestellt werden. Die Service-on-Demand-Buttons können an beliebig vielen Standorten wie zum Beispiel an Aktenvernichtungscontainern, Geschirrrthecken, Kaffeemaschinen und Snackautomaten oder in Sitzungszimmern platziert werden, um Störungen, Ereignisse oder Services schnell und einfach zu melden. Weiter ist auch der Einsatz von Sensoren möglich, die Besucherfrequenzen in Räumlichkeiten messen und automatisch eine Meldung generieren, sobald Servicebedarf besteht.

SO FUNKTIONIERT SERVICE ON DEMAND

- Da Service on Demand über das sogenannte LoRaWAN (Long Range Wide Area Network) läuft, ist die Integration einfach und unabhängig von der bestehenden IT-Infrastruktur.
- Dank LoRaWAN gibt es keinen Eingriff ins Kundennetzwerk (WLAN) und verursacht somit keine Probleme bei der Security.
- Batteriebetriebene Buttons eignen sich für den vielseitigen Einsatz innerhalb von Gebäuden.
- Die Smart Buttons und Buttonboards können gemäss individuellen Wünschen layoutet und konfiguriert werden.

DANK PLATFORM

ALLE AUFTRÄGE IM GRIFF

Das Herzstück von Service on Demand ist eine Plattform, über die sich alle Aufträge dokumentieren und analysieren lassen, sodass sie über den gesamten Prozess hinweg nachverfolgt werden können. Dabei kann das Facility Management die Aufträge direkt über eine webfähige Applikation mit dem Smartphone bearbeiten und wenn nötig einen Auftrag an einen Vertragspartner (Kaffeemaschinen-Partner usw.) weiterleiten. So sorgt die Lösung für höchste Transparenz und Sicherstellung der End-to-End-Kontrolle. Service on Demand läuft unabhängig von der bestehenden IT-Infrastruktur und lässt sich unkompliziert vor Ort installieren.

VON SERVICE ON DEMAND PROFITIEREN ALLE

Von Service on Demand profitieren alle Beteiligten. Der Immobilieneigentümer hat die Gewissheit, dass seine Gebäude effizient und kostensparend bewirtschaftet werden. Der Betreiber kann seinem Hausdienst eine zeitgemässe Lösung zur Verfügung stellen, um bedarfsgerechte Leistungen zu erbringen. Der Hausdienst wiederum profitiert, indem er Routine-Servicevorgänge reduzieren oder ganz auf diese verzichten und so seine Services kosteneffizient erbringen kann. Gleichzeitig sichert er sich durch den Einsatz der digitalen Lösung einen Wettbewerbsvorteil, denn die Digitalisierung macht auch vor dem Facility Management nicht Halt. Und die Nutzerinnen und Nutzer des Gebäudes? Ja, sie profitieren von einfach zu bedienenden Buttons und einem Service, der immer dann erbracht wird, wenn sie eine Dienstleistung nachfragen und auch nur dann verrechnet wird. Was nachweislich zu mehr Zufriedenheit führt.

AUSGEZEICHNETE LÖSUNG, DIE WIRKUNG ZEIGT

Die 2017 mit dem Schweizer Real Estate Award und dem deutschen FM-Innovationspreis ausgezeichnete Service on Demand-Lösung ist mehrfach im Einsatz. Genutzt wird sie zum Beispiel am Hauptsitz der Schweizerischen Post in Bern: Hier wurden im April 2017 sämtliche Kaffeemaschinen und Wasserdispenser mit einem Smart Button ausgestattet. Gleichzeitig können verschmutzte Ablageflächen im Pausenraum und Störungen der Mikrowelle per Knopfdruck gemeldet werden. Insgesamt sind 80 Smartbuttons in Betrieb. Urs Salzmann, Leiter Mitte 2 Post Immobilien, zieht eine positive Zwischenbilanz: «Da wir nur noch im Bedarfsfall ausrücken, konnten wir eine Zeitersparnis von 20 Prozent realisieren. Folglich bleibt uns mehr Zeit für andere Aufgaben.» Insbesondere überzeugt ihn auch die Möglichkeit, die Daten transparent auszuwerten. So wüssten er und sein Team sehr genau, wie oft und wie viele Störungen gemeldet würden und wie lange es dauere, bis eine Störung – zum Beispiel von einem externen Servicemitarbeiter – behoben ist. «Dies sorgt für eine gute Transparenz und ermöglicht eine laufende Überprüfung des Servicelevels», erklärt er.



Über das Service-on-Demand-Buttonboard können bis zu sechs individuell definierte Serviceleistungen genutzt werden.

JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN UND SERVICE ON DEMAND NUTZEN

Setzen auch Sie auf den Service on Demand von Post Immobilien Management und Services AG, dem vielseitigen Immobilienpartner, der mit innovativen Produkten und Dienstleistungen neue Massstäbe setzt. Service on Demand ist auf das Benutzerverhalten abgestimmt und bringt mehr Effizienz ins Facility Management. Kontaktieren Sie uns unter serviceondemand@post.ch für einen Beratungstermin.

www.post.ch/service-on-demand

Reparaturen und Apparateaustausch im Express-Tempo

Nichts Ärgerlicheres, als wenn der Kühlschrank aussteigt, die Waschmaschine kaputt ist oder der Backofen kalt bleibt. In einer solchen Situation ist man froh um prompte Hilfe. Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist stets schnell zur Stelle.

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hält, was sein Name verspricht: Die Profis sind schnell vor Ort, wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken. Denn meist merkt man erst, was man an den Geräten hat, wenn sie nicht mehr funktionieren. Dank dem schnellen Service schmilzt die Glacé im Kühlfach nicht, die Wäscheberge wachsen nicht ins Unendliche und schon bald kann wieder warm gekocht werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräteaus-tausch in Küche oder Waschraum nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistungen an, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Ist ein Haushaltsgerät defekt, kümmern sich die Servicetechniker gleich auch um die umweltgerechte Entsorgung.

REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- oder Elektroanschlüssen. Sie verfügen über die Ausbildungen für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen. Im Team sind aber auch versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Dadurch kann der Küchenexpress alles aus einer Hand anbieten – neben der Reparatur und Austausch von Haushaltsgeräten übernehmen die Profis nämlich auch die Reparatur von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten und nehmen Anpassungen und Ergänzungen vor, bis alles wieder einwandfrei funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

EIN TELEFONANRUF GENÜGT

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, wird noch am selben Tag ein Ersatzgerät geliefert. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Austausch die



Beim Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Im Team sind Elektriker, Schreiner und Gerätemonteur vertreten (Foto: Küchenexpress).



Bei einem Defekt wird zusammen mit dem Kunden entschieden, ob eine Reparatur oder ein Apparateaustausch sinnvoller ist. Muss ein Gerät ersetzt werden, geschieht dies ebenfalls schnell und unkompliziert (Foto: Küchenexpress).

günstigere Lösung, wird das neue Gerät der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Dem Austausch geht eine kompetente und unabhängige Beratung über die verschiedenen Hersteller und den Sinn über einen Austausch voraus. Dieser unkomplizierte Ablauf gibt dem Kunden Sicherheit und spart Umtriebe, Zeit und Kosten. Nach nur kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschraum zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in sauberem Zustand.

ERSTE WAHL BEI DEFEKTEN

Seit über 40 Jahren wird die Professionalität und Zuverlässigkeit des Küchenexpress von Hauseigentümern, Wohnungsbesitzern, Liegenschaftsverwaltungen und Baugenossenschaften geschätzt. Die Servicetechniker und Schreiner engagieren sich für Qualität und Wirtschaftlichkeit und haben Zeit und Kosten im Griff. Für sie steht immer die optimale Lösung im Vordergrund – und nicht die erstbeste.

WEITERE INFORMATIONEN:

Der Küchenexpress ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter:

www.kuechenexpress.ch



Energiestrategie 2050: Auch für Sanierungen wirtschaftlich interessant



Jessica Grogg

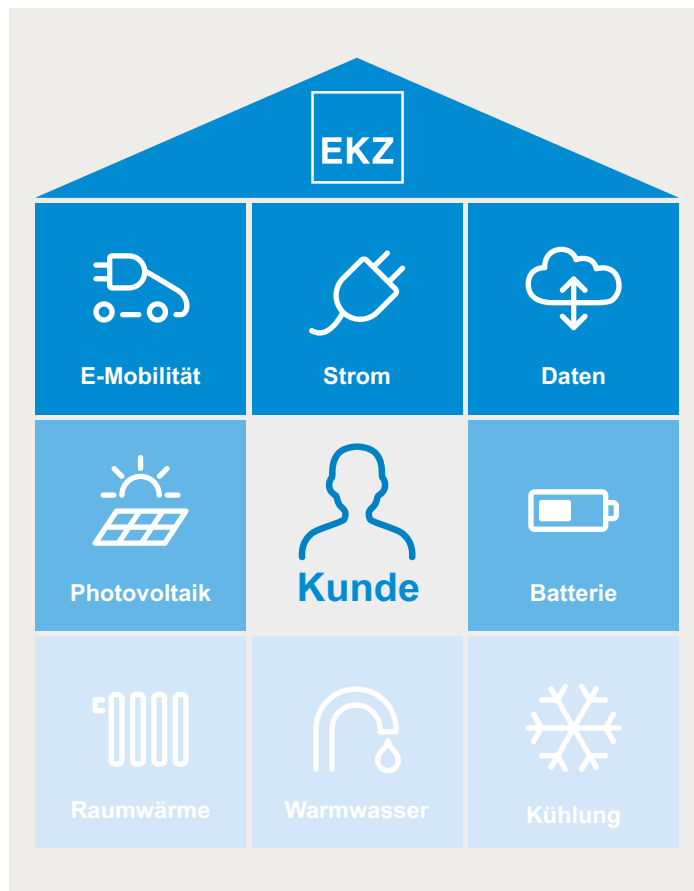
Die Immobilienbranche ist auf dem Weg in die Energiezukunft. Wer neu baut, trägt auch dazu bei, die Energiestrategie des Bundes umzusetzen – zum Beispiel mit einem integrierten Energiesystem. Aber wie sieht es bei bestehenden Liegenschaften aus? Auch eine Sanierung kann Geld sparen, die Ziele der Energiestrategie 2050 unterstützen, und das Leben der Bewohner erleichtern. Voraussetzung dafür ist ein erfahrener Partner, der die Verwalter in allen Belangen unterstützt und entlastet.

Das neue Energiegesetz und die Energiestrategie 2050 bringen den Gebäudetechnikmarkt in Bewegung. Immobilienverwalter sind gefordert. Ihr Ziel: die Wirtschaftlichkeit ihrer Immobilien weiter verbessern und gleichzeitig die hohen Ziele der Energiestrategie erfüllen. «Immobilienverwalter stehen immer häufiger vor der Frage, wie sie ihre bestehenden Liegenschaften fit für die Energiestrategie machen können», sagt EKZ-Spezialistin Jessica Grogg. «Mit einem erfahrenen Partner geht das nicht nur unkompliziert, sondern auch wirtschaftlich.» Im Vordergrund steht dabei das integrierte Energiesystem. Dabei werden Energieerzeugung und -speicherung, Wärme- und Kälteerzeugung sowie die Elektromobilität in einem Energiesystem kombiniert und aufeinander abgestimmt. Es ist ein zukunftsweisender und effektiver Ansatz, um die Ziele der Energiestrategie wirtschaftlich zu erreichen.

Herzstück eines integrierten Energiesystems ist die intelligente Steuerung. Sie stimmt alle steuerbaren Verbraucher mit der momentanen und prognostizierten Produktionsleistung der Photovoltaikanlage ab. Idealerweise werden auch Informationen über die aktuelle Netzauslastung einbezogen, um die Immobilie möglichst netzdienlich zu betreiben. Mit den heute gängigen, voneinander unabhängigen Gebäudeautomationssystemen ist das kaum zu bewerkstelligen. Benötigt werden moderne und zukunftsgerichtete Lösungen, welche über den gesamten Lebenszyklus der Anlage funktionsfähig bleiben. Die langfristige Perspektive ist hier entscheidend, erklärt Jessica Grogg: «Denn wenn Steuerungssysteme nicht mehr weiterentwickelt, oder mit Ersatzteilen gewartet

werden können, ist der Betrieb nicht mehr möglich. Deshalb bietet EKZ eine Lebenszyklusgarantie.» EKZ ist seit Jahrzehnten zuverlässiger Partner in verschiedenen Bereichen der Wärme- und Stromerzeugung, sowie den entsprechenden Gebäudelösungen. «EKZ nutzt dabei nachhaltige Energiequellen und betreibt derzeit über 1000 Anlagen», sagt Grogg. Mit einer eigenen Abteilung für Softwareentwicklung stellt EKZ dabei sicher, dass die Steuerungssysteme auch in Zukunft mit allen gängigen Komponenten kommunizieren können. Das sei Teil der Lebenszyklusgarantie, ergänzt Grogg.

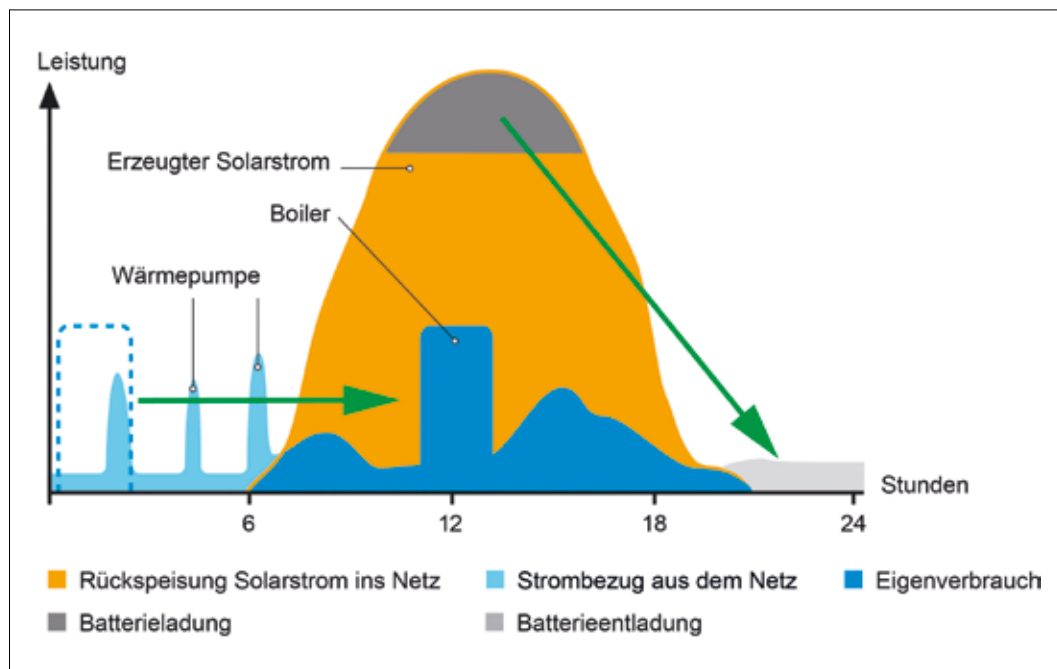
Die Kommunikation zwischen Steuerung und Komponenten wird immer wichtiger. Denn das neue Energiegesetz bringt für Immobilienverwalter ganz neue Möglichkeiten: Wer eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert, kann den produzierten Strom direkt im Haus nutzen oder an Mieter und Nachbarn verkaufen und damit Geld verdienen. Das ist nicht nur für die Immobilienbesitzer interessant, sondern auch für die Mieter, welche den Strom vom Dach zum attraktiven Preis beziehen. Je nach Stromtarif des lokalen Energieversorgers kann das mehrere Rappen pro Kilowattstunde ausmachen. Mit einer gut dimensionierten Photovoltaikanlage – abgestimmt auf den Verbrauch – können die Stromkosten für die Haushalte entscheidend reduziert werden. Darüber hinaus wird die Liegenschaft dank günstigem und ökologischem Strom vom eigenen Dach attraktiver. Was aber, wenn die Solaranlage schon auf dem Dach steht? «Bestehende Anlagen, auch von Drittanbietern, können wir in unser System integrieren», sagt EKZ-Spezialistin Grogg. «Häufig unterstützen wir Immobilienverwaltungen dabei, wenn sie so genannte Eigenverbrauchsgemeinschaften



gründen wollen. Mit dieser Thematik kennen wir uns aus. Auch bei bestehenden Anlagen. Denn fast alle Komponenten lassen sich nachträglich in ein integriertes Energiesystem einbinden.»

Das integrierte Energiesystem stellt nicht nur den Energieaustausch unter den

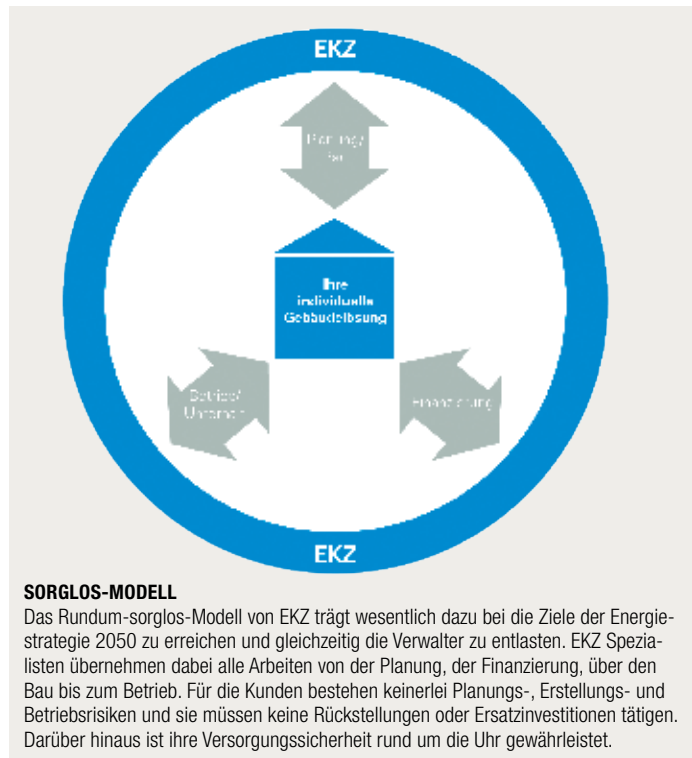
Mietern und Nachbarn einer Eigenverbrauchsgemeinschaft sicher. Es optimiert auch den Eigenverbrauch der gesamten Liegenschaft. Der Boiler wird zum Beispiel dann geladen, wenn auf dem Dach besonders viel Solarstrom produziert wird. So wird ein möglichst grosser Teil des Solarstroms vom Dach im eigenen Haus



Ein Lastmanagement mit intelligenter Steuerung ermöglicht einen höheren Eigenverbrauch beim Strom.

verbraucht und möglichst wenig davon ins Netz zurückgespeist. Wird darüber hinaus noch ein Stromspeicher installiert, kann sogar noch mehr des lokalen Solarstroms für den Eigenverbrauch gespeichert werden. Genauso funktioniert es auch in der Tiefgarage: Die E-Ladestationen sind ins Energiesystem integriert und so werden die Elektrofahrzeuge – wenn denn die Sonne scheint – direkt mit dem Solarstrom vom Dach geladen. Und wenn abends mehrere Bewohner gleichzeitig mit ihren Elektroautos nach Hause kommen und aufladen wollen, sorgt unser Lademanagement dafür, dass es nicht zu einer Überlastung des Netzanschlusses kommt. Viele bestehende Garagen seien heute noch nicht fit für die Elektromobilität, sagt Jessica Grogg von EKZ. «Aber auch hier ist eine Nachrüstung unkompliziert möglich. Unsere Ladestationen sind modular ausbaubar. Ich kann also beispielsweise heute mit 5 Ladestationen beginnen und in ein paar Jahren nochmals 10 hinzubauen.»

Interessiert? Die Vorgehensberatung ist kostenlos – nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Jessica Grogg, 058 359 58 29, jessica.grogg@ekz.ch, ekz.ch/gbl



EKZ: EINFACH, ZUVERLÄSSIG UND ZUKUNFTSORIENTIERT

Als Mitgestalter der Energiezukunft entlasten wir unsere Kunden in ihrer Energiewelt: mit 100 Prozent erneuerbarer Energien, einem der tiefsten Strompreise der Schweiz und Lösungen für die Zukunft. Wir sind einer der grössten Energieversorger der Schweiz und liefern Strom für fast eine Million Menschen.

WEITERE INFORMATIONEN:

EKZ
(Elektrizitätswerke
des Kantons Zürich)
Überlandstrasse 2, Postfach
8953 Dietikon



ANZEIGE

Dä E-Druck't für alli



E-Druck AG
PrePress & Print
Lettenstrasse 21
9016 St. Gallen
+41 71 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch
www.edruck.ch

Digital- & Offsetdruck für **Firmen, Vereine und Privatpersonen**



© www.mss.li



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00 Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
 Name/Vorname _____
 Strasse/PF _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon _____
 E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWST

Zwei die zusammengehören: Handlauf und Licht

Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbstständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF

2 die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell ausgeleuchtet werden, mit Kalten oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltuhren, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu-Handläufen mit wetterfesten und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahren bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lang Lebensdauer und die günstigen Kosten.

LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER

Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise warmweiss haben eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die



geschwungener Handlauf mit durchlaufendem Licht, in den Ecken durchlaufend

einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN

Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommen hat. Wenn die Treppen die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Wandseitiger Handlauf mit LED-Beleuchtung, elegant und sicher



Aussenhandlauf mit punktuelltem Licht

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Maggingen AG

Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
Grosssäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG

**Ablauf
verstopft?
24h Service
0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber
24h 0868 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
Kanal-TV
Wartungsverträge
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsreinigung rohrmax.ch

**Kostenlose Kontrolle
Abwasser
+ Lüftung**

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weieracherstrasse 5
8184 Bachenbülach

Tel. 044 818 09 09
info@insatech-ag.ch
www.insatech-ag.ch

BEWEISSICHERUNG



**STEIGER
BAUCONTROL AG**
Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
Nivellements Postfach 7856
6000 Luzern 7
Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
messungen mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch
Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC



BRANDSCHUTZ

JOMOS

- Feuerschutz
- Rauchschutz
- Wartung, Service,
Life Cycle Management
- Wasserschutz

Hauptsitz:
Sagmattstrasse 5
4710 Balsthal
www.jomos.ch

DACHFENSTER

VELUX®

VELUX Schweiz AG
Industriestrasse 7
4632 Trimbach
062 289 44 44 Geschäftskunden
062 289 44 45 Privatkunden
062 289 44 04 Fax
info@velux.ch
www.velux.ch

ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Diakon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Breisgärten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
Reinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wezikon und Zürich

**FUSSBODENHEIZUNG /
INNENSANIERUNG
UND ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
Heizkessel- und
Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 43 810 99 22
Fax +41 43 810 09 23
www.heizungswasser.ch
info@heizungswasser.ch

HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
Hauswartungen

**Hauswartungen im Zürcher Oberland
und Winterthur, 24h-Service**
Treppenhausreinigung
Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
Hauswart mit eidg. Fachausweis
Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
Telefon 044 955 13 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
by Abacus

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

BDO

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
by Abacus

BDO AG
Vadianstrasse 59
9001 St. Gallen
www.bdo.ch

abaimmo@bdo.ch
Tel. 071 228 62 16

IMMOBILIENMARKT



aclado.ch: Ihre spezialisierte Plattform für die Vermarktung von Geschäftsimmobilen

aclado AG
Bahnhofstrasse 9
6341 Baar
Tel. 041 740 40 62
info@aclado.ch
www.aclado.ch

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@homegate.ch

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
ImmoScout24
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
Tel.: 031 744 21 11
info@immoscout24.ch

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
Info@extenso.ch
www.extenso.ch

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.garaio-rem.ch

GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaio-rem@garaio.ch

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch

Quorum
Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



Software für die Immobilienbewirtschaftung ImmoTop2, Rimo R4

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKPLATZKONTROLLE



Ist hier noch frei?
Mit unseren Parkplatzkontrollen können Sie diese Frage zukünftig öfter mit Ja beantworten.

parkon GmbH
Werdstrasse 17
Postfach 259
8405 Winterthur
info@parkon.ch
www.parkon.ch

**KOSTENLOSE
SOFTWARE
GEGEN FALSCH-
PARKIERER**

parkplatzkontrolle.ch GmbH
Werdstrasse 17
Postfach 259
8405 Winterthur

info@parkplatzkontrolle.ch
www.parkplatzkontrolle.ch

parkplatzkontrolle.ch

ROHRSANIERUNG

Promotec

Promotec Service GmbH
Wasserleitungssanierung vom Leader
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEST AG

Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

SPIELPLATZGERÄTE

Magie des Spielens...



Bürli Spiel- und Sportgeräte AG
CH-6212 St. Erhard LU
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch



HINNEN Spielplatzgeräte AG
6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch

TREPPEN-HANDLÄUFE



Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
www.flexo-handlauf.ch

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. Kull AG
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve
24h Pikett Nr.: 0848 812 812
Zürich: Tel. 044 488 66 00
Bern: Tel. 031 305 13 00
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

Lunor, G. Kull AG
Allmendstrasse 127
8041 Zürich
Tel. 044 488 66 00
Fax 044 488 66 10
Info@lunor.ch, www.lunor.ch



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5706 Boniswil	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockkag AG
Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockkag.ch
www.trockkag.ch

WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG
Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Andreas Ingold,
Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich,
andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchenentwick-
lung:** Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA,
Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne,
jean-jacques.morard@derham.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Bategay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

Ressort Finanzen:

Peter Weber, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032,
4001 Basel, T 061 225 03 03,
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau,
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer,
Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern,
Murtenstrasse 18, Postfach,
3203 Mühleberg
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
7001 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Patricia Schläfli, BDO AG,
Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn,
T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19,
svit-zentralschweiz@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

SVIT-FACHKAMMERN

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: 8032 Zürich,
T 044 500 40 92, info@kub.ch,
www.kub.ch

SCHWEIZEN. SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

Präsident und Sekretariat:
G. Gärtner, Bellariastr. 51, 8038 Zürich
T 043 333 08 86, Di – Do 8 – 16h
sek-svit@svit.ch
www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat:
Herbert Stoop, Seitzmeier Immobilien AG,
Brunaustrasse 39, 8002 Zürich,
T 043 817 63 23, welcome@smk.ch,
www.smk.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat: c/o RUAG Real Estate AG
Seetalstrasse 175, 6032 Emmen
T 041 268 41 11, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, info@fktwe.ch

TERMINE 2019

SVIT SCHWEIZ

SVIT FORUM

24. – 26.01.19 Interlaken

SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

SVIT CAMPUS

16./17.09.19 Sachseln

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

AARGAU

28.02.19 SVIT Mitgliederanlass
25.04.19 SVIT Frühstück
22.08.19 SVIT Partnerfirmen-
anlass
19.09.19 Generalversammlung
14.11.19 SVIT Frühstück

BASEL

14.05.19 Generalversammlung
06.12.19 SVIT Niggi Näggi

BERN

13.02.19 UBS ImmoAusblick,
Ittigen
28.03.19 InfoMeet, Bern
28.–30.03.19 Eigenheim Bern
22.05.19 Frühjahrjesanlass,
Bern

GRAUBÜNDEN

22.05.19 Generalversammlung

OSTSCHWEIZ

22. – 24.02.19 Immozionale
Kreuzlingen
22. – 24.03.19 Immo Messe
Schweiz, St. Gallen
06.05.19 Generalversammlung

ZENTRALSCHWEIZ

17.05.19 Generalversammlung

ZÜRICH

07.02.19 Stehlunch
07.03.19 Stehlunch
04.04.19 Stehlunch

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

29.01.19 Young Professionals,
2. Treffen, Zürich
12.03.19 Real Estate
Symposium,
TRAFO, Baden
02.05.19 Generalversammlung,
Basel

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

05.03.19 Fachvortrag/
Workshop

SVIT FM SCHWEIZ

12.03.19 Real Estate
Symposium,
TRAFO, Baden
21.05.19 11. Facility
Management
Day, Bocken, Horgen
24.09.19 Generalversammlung
30.10.19 Good Morning FM



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3113
(WEMF 2018)
Gedruckte Auflage: 4500

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Selina Wirth
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe
gestattet. Über nicht bestellte
Manuskripte kann keine Korrespon-
denz geführt werden. Inserate, PR
und Produkte-News dienen lediglich
der Information unserer Mitglieder
und Leser über Produkte und
Dienstleistungen.

Schreiner



Wir reparieren alles – ausser Strom und Wasser.

Schreiner48 ist Ihr mobiler Reparaturservice für Immobilien. Wir sind schnell vor Ort und rasch am Ziel: mit findigen Lösungen, flinkem Service und Freude am Job.

Notfallservice
0800 55 48 48
24h | 365 Tage

- Von Aarau bis Zürich und von Schaffhausen bis Zug
- Rund um die Uhr erreichbar



**Schrank
& Küche**



**Türe
& Schloss**



**Fenster
& Glas**



**Parkett
& Boden**

Schreiner48.ch

**KRÜGER**

TOSHIBA-Split-Klimagerät



Wärmepumpenkühlung



Mobiles Klimagerät



Mobiles Split-Klimagerät



MIETE

KAUF

SUPPORT

Zu heiss?

Wir kühlen angenehm.

Wir bringen Sie nicht ins Schwitzen. Denn bei hohen Temperaturen kommen unsere effizienten und umweltfreundlichen TOSHIBA-Split-Klimageräte und Kühlaggregate zum Einsatz. Ausgezeichnete Kühlung bieten auch unsere mobilen Klimageräte. Wir haben für jedes Klima die optimale Lösung – auch beim Entfeuchten, Heizen und Sanieren.

Krüger+Co. AG / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / info@krueger.ch / krueger.ch

entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren