



SVIT  
CAMPUS

16.–17.09.2019  
Hotel Paxmontana  
Flüeli-Ranft

FOKUS  
NICOLAS GRAF  
ÜBER DIGITA-  
LISIERUNG

— 04

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
MIT BIG DATA ZU  
TRANSPARENTEN  
BEWERTUNGEN

— 14



BAU & HAUS  
DIGITALISIERUNG  
UND ROBOTIK  
AM BAU

— 32

«3D-MODELLE  
VERFÜHREN  
ZU WENIGER  
KOMMUNIKATION»

## FRONTALKOLLISION DER INTERESSEN

Nun muss sich das Bundesgericht damit beschäftigen: Die Familienheim-Genossenschaft Zürich zieht den Entscheid des Verwaltungsgerichts weiter, wonach der Verzicht auf die Unterschutzstellung der Siedlung Friesenberg in Zürich nicht rechtmässig ist. Die Genossenschaft wollte einen Teil der alten Liegenschaften abreissen und mit den Ersatzneubauten 94 zusätzliche Wohnungen realisieren. Die Stadt hatte zugestimmt.



Das Gericht begründet seinen Entscheid unter anderem damit, dass das öffentliche Interesse an der baulichen Verdichtung und die Schaffung von zusätzlichen gemeinnützigen Wohnungen das öffentliche Interesse am Erhalt eines hochrangigen Baudenkmals nicht aufwiegen könnten.

Die Interessenskollisionen im Siedlungsgebiet werden immer offensichtlicher. Besonders die mit dem revidierten Raumplanungsgesetz angestrebte innere Verdichtung stösst auf Widerstände und stellt Stadtentwickler und Bauherren vor schier unlösbare Probleme. In der Stadt Zürich beispielsweise sind 76% aller Bauzonen mit Erhaltungszielen gemäss dem Bundesinventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung (ISOS) belegt, davon 11% mit dem strengsten Schutz.

Derzeit sind im Parlament Vorstösse in Diskussion, die klarere Regeln für die Aufnahme ins ISOS bzw. ein Abweichen von der ungeschmälernten Erhaltung zugunsten öffentlicher Interessen, namentlich der inneren Verdichtung fordern.

Die widersprüchlichen Ziele der Gesetze – namentlich jene des Natur- und Heimatschutzgesetzes sowie des Raumplanungsgesetzes – und die gegenläufigen Interessen der Bürger fordern nun eine klare Antwort von der Politik.



# LÜBER SYSTEM

Wasserbehandlungsanlagen

## KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

### Situation

Rostiges Wasser.

### Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

### Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



## IHR WASSER – IN GUTEN HÄNDEN

### Lüber System GmbH

Weinfelderstrasse 113, 8580 Amriswil  
T. 071 910 08 44, [info@luebersystem.ch](mailto:info@luebersystem.ch)  
[www.luebersystem.ch](http://www.luebersystem.ch)



— 10



## IMMOBILIENPOLITIK

### SANIERUNG ALS ARMUTSFALLE?

EINE STUDIE DES BWO ALS VERPASSTE CHANCE FÜR EIN AKTUELLES THEMA



## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### EINFACH DIGITALISIEREN – ODER?

EIN FORMULAR INS DIGITALE ÜBERFÜHREN IST EINE EINFACHE SACHE – KÖNNTE MAN MEINEN. BEIM BEWERBUNGSFORMULAR FÜR WOHNUNGEN IST DIES DEFINITIV NICHT DER FALL.



— 38

## BAU & HAUS

### DIGITALISIERUNG, SMART EINGESETZT

IN BÜLACH NORD WIRD EIN NEUES STADTQUARTIER REALISIERT – MIT NEUESTEN TECHNOLOGIEN WIE BIM, VIRTUAL-REALITY-BRILLEN UND EINEM SMART-HOME-SYSTEM.

## — FOKUS

- 04 «3D-MODELLE VERFÜHREN ZU WENIGER KOMMUNIKATION»**  
Nicolas Graf, Leiter BIM & Digitalisierung bei der Cadmec AG, über Datenmanagement und die Herausforderungen des SIA-Leistungsmodells.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 13 «INNOVATIONEN IM GESAMTEN LEBENSZYKLUS**  
Die Anzahl der Neugründungen von technologiebasierten Unternehmen, sogenannte PropTech-Firmen, hat rasant zugenommen.
- 14 MIT BIG DATA ZU MEHR MARKTTRANSPARENZ**  
Immer mehr Akteure der Immobilienbranche setzen auf «Automated Valuation Model», also auf automatisierte Bewertungsprozesse.
- 18 DIE DIGITALE REVOLUTION GEHT VORAN**  
Das Schweizer Start-up Hegias bringt ein Virtual-Reality-Werkzeug auf den Markt, das den Einstieg einfach und kostengünstig macht.
- 20 ROBOTIK FÜR WOHNUNGSBESICHTIGUNGEN**  
Was vor kurzem noch Zukunftsmusik war, wird nun Realität. Erste Roboter sind bereits im Einsatz und eröffnen neue Potenziale.
- 21 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 26 HAFTUNG FÜR FEHLERHAFTE BAULEITUNG**  
Werden Mängel und Bauschäden durch das Verhalten der Bauleitung mitverursacht, stellt sich die Frage der Bauleitungshaftung. Diese Haftung ist für Bauherren aus mehreren Gründen attraktiv.
- 28 FREIER SEEZUGANG UND RAUMPLANUNG**  
Im «Fall Wohlensee» hatte das Bundesgericht zu beurteilen, wie entgegenstehende Interessen im Raumplanungsrecht zu gewichten sind.

## — MANAGEMENT

- 30 NEUE BEDÜRFNISSE DER DIGITAL NATIVES**  
Die Gestaltung unserer Arbeitsumgebung ändert sich rasant – einerseits durch ausgereifere Technik, andererseits durch ein wachsendes Bedürfnis nach Flexibilität.

## — BAU & HAUS


- 32 DIGITALISIERUNG BAUMEISTER 5.0**  
Mit dem Konzept «Baumeister 5.0» will der Schweizerische Baumeisterverband seine Mitglieder bei der fortlaufenden Digitalisierung der Baubranche unterstützen.
- 36 «GUTE ARCHITEKTUR IST METHODENFREI»**  
Professor Urs Meister äussert sich im Interview zur Digitalisierung und zu BIM in der Architektur.

## — IMMOBILIENBERUF

- 42 «DAS HABEN WIR SCHON IMMER SO GEMACHT»**  
Die technische Entwicklung in der Immobilienwirtschaft verändert auch die klassischen Berufsbilder. Damit ist die Diskussion über die Inhalte der Bildung und Berufsprüfungen lanciert.
- 45 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 46 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

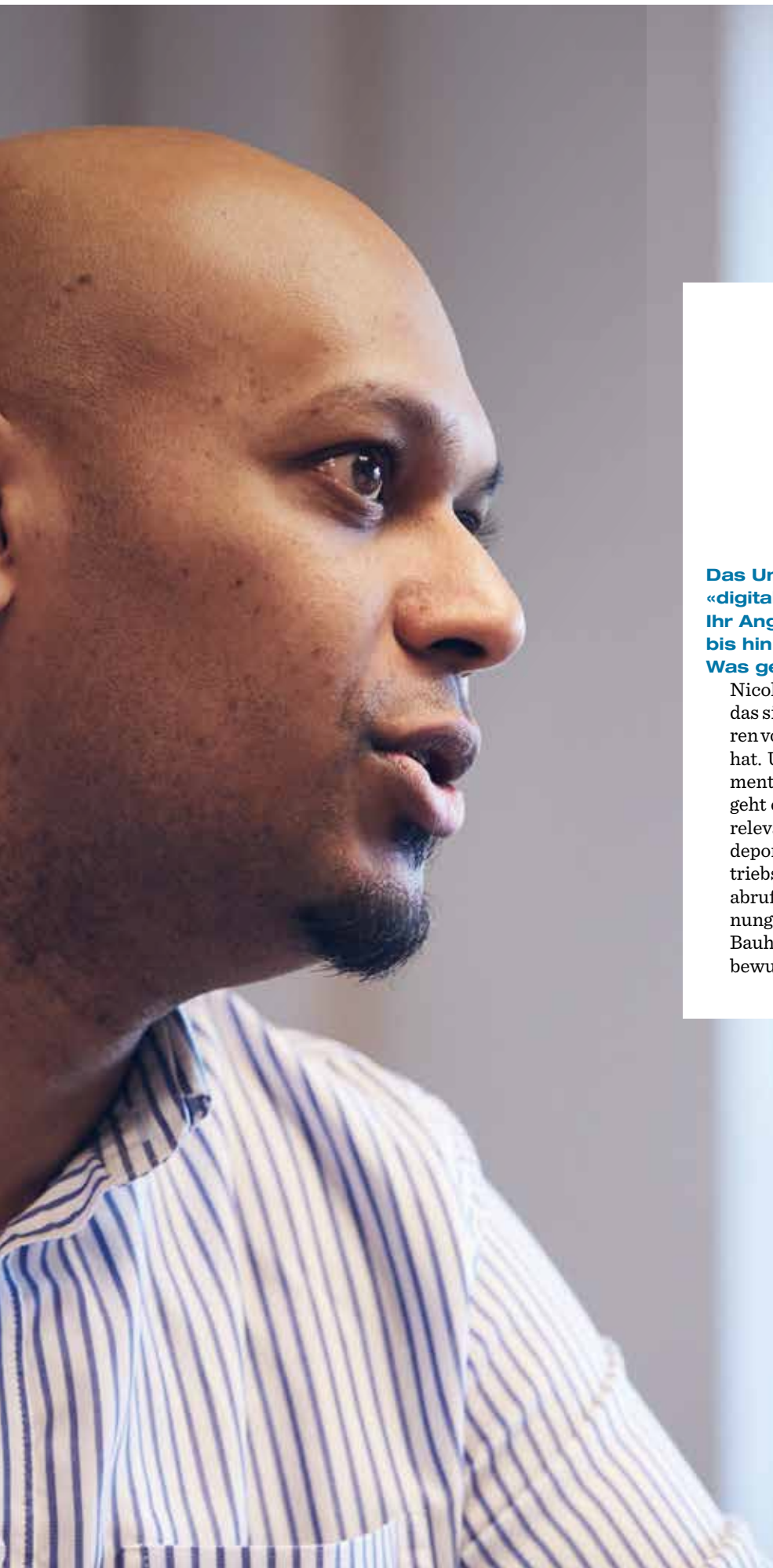
## — VERBAND

- 49 MEHR AUGENMASS BEI DER NORM SIA 181**  
Derzeit überarbeitet der SIA die Schallschutz-Norm 181. Aus Sicht der KUB fehlt darin das Augenmass für den Umgang mit Altbauten.



«DIE ZUKUNFT  
DES SINNVOLLEN  
BAUENS  
LIEGT IN DER  
DIGITALISIERUNG»





Nicolas Graf, Leiter BIM & Digitalisierung sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei der Cadmec AG, über Datenmanagement und die Herausforderungen des SIA-Leistungsmodells.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*

**Das Unternehmen Cadmec hat sich den «digitalen Bauwerksmodellen» verschrieben, Ihr Angebot reicht von der Datenstrategie bis hin zur Bauwerksdokumentation. Was genau sind Ihre Kernkompetenzen?**

Nicolas Graf: Wir sind ein Datenmanagement-Büro, das sich einerseits auf das Erstellen und Digitalisieren von 2D-Plänen und 3D-Modellieren spezialisiert hat. Unsere Kernkompetenz ist das Datenmanagement rund um die Bauwerksdokumentation. Dabei geht es oft um die Fragen: Wie und wo kann ich alle relevanten Informationen meines gesamten Gebäudeportfolios digital, zentral und gemäss meinen Betriebs- und Unterhaltsanforderungen speichern und abrufen? Welche Informationen und Daten der Planungs- und Bauphasen gehören in ein Archiv? Viele Bauherren und Immobilienbewirtschafter sind sich bewusst, dass ihnen hierfür die Grundlagen ▶

ANZEIGE

**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

**24H-NOTSERVICE  
0848 76 25 24**

[www.trockag.ch](http://www.trockag.ch)

Dietikon Boniswil  
Chur Horw  
Muttenz Zofingen



fehlen und dadurch viel Zeit und Aufwand in ihrem operativen Kerngeschäft verloren geht. Wir helfen bei der Erarbeitung der notwendigen Hilfsmittel und Grundlagen. Wir begleiten die Implementierung wie die Umsetzung der Arbeitsprozesse und unterstützen unsere Kunden im optimalen digitalen Betreiben ihrer Bauwerke durch standardisierte Prozesse für die Datenaktualisierung.

#### Von welchen Daten sprechen Sie?

Ich spreche von allen Daten, die innerhalb des Lebenszyklus einer Immobilie erarbeitet werden. Dies fängt bereits in der Projektentwicklung an und hört streng genommen erst nach dem Rückbau auf. Dabei spielt die Aktualisierung der Objektdokumentation eine zentrale Rolle. Die Gewährleistung eines schnellen Zugriffs in der Fachsprache der Bauherren und Immobilienbewirtschafter spielt dabei eine zentrale Rolle. Wir wollen Informationen finden und nicht Informationen – oder eben Daten – suchen müssen.

#### Wie sieht ein Mandatsablauf der Cadmec AG aus?

Das ist sehr unterschiedlich und lässt sich kaum generalisieren. Eine Tendenz der letzten Jahre ist sicherlich, dass immer mehr professionelle Bau-

#### BIOGRAPHIE NICOLAS GRAF

(\*1983) Informatiker und Wirtschaftsfachmann mit Erfahrungen rund um die Entwicklung und Bereitstellung von internationalen und nationalen Standards für das Bauwesen. Enthusiast für die wirtschaftlich sinnvolle Implementation der Methode BIM und Treiber der Digitalisierungsthemen rund um das Bauwesen.

herren (private sowie öffentliche Bauherren) eine Begleitung bereits zu Beginn einer Projektentwicklung wünschen. Zu Beginn eines Projektes kommt es besonders auf die richtige Strategie an.

#### Welchen Geschäftsbereich leiten Sie, und wie verlief Ihre berufliche Entwicklung dorthin?

Ich komme aus der Informatik und durfte in der Vergangenheit von der Softwareentwicklung über die Softwareimplementierung diverse Klein- und Grossprojekte leiten. Dabei lag der Fokus stets auf digitalen Lösungen für das Bauwesen. Ich habe in diesen Projekten immer wieder die Erfahrung gemacht, dass die Digitalisierung oftmals zu scheitern droht, wenn nicht vorgängig definiert wird, welche Fachanforderungen und Arbeitsprozesse unterstützt werden sollen. Nach einer intensiven Zeit als Leiter der Entwicklung bei CRB habe ich mich für die Stelle als Leiter BIM & Digitalisierung bei der Firma Cadmec AG entschieden. Dies, weil ich in dieser Rolle alle Themen rund um die Digitalisierung auf Seiten des Bauherrn und Immobilienbetreibers aktiv mitgestalten kann.

#### Ist das SIA-Leistungsmodell mit seinen linearen Phasen, ohne einen genauen Blick auf das grosse Ganze, noch zeitgemäss?

Ich würde sagen, dass das SIA-Leistungsmodell zurzeit noch funktioniert, auch deshalb, weil wir auf sehr viel Erfahrung zurückgreifen können. Dank dieser Erfahrungen können laufende Bauprojekte schnell am richtigen Ort optimiert werden. Dennoch stellen wir fest, dass aufgrund der Digitalisierung das Leistungsmodell ins Wanken gerät. Aufgrund der umfangreicheren Informations- und Datenlage, welche innerhalb der Bauprozesse immer schneller, automatisierter und dank IoT intelligent vernetzt sind, können Bauherren immer leichter zwischen den verschiedenen Leistungsphasen hin- und herspringen. Diese immer stärker werdende Flexibilität stellt jedoch für alle am Bau Beteiligten eine stets grösser werdende Herausforderung dar.

#### Stimmt die Aussage, dass die Baukosten für eine Liegenschaft durch eine digitale Planung um mindestens 15% sinken?

##### Wo genau liegt das Sparpotenzial?

Das ist eine Aussage, die noch zu bestätigen ist. Es liegt an uns, die Wahrheit dieser Behauptung zu prüfen. Unbestritten ist, dass in der digitalen Planung ein riesiges Potenzial liegt. Der Bauprozess wird dadurch jedoch nicht zwingend schneller, ist dafür aber transparenter und mit weniger Fehlerquellen behaftet.

#### Welche Vorteile haben Bauherren durch die Digitalisierung der Baubranche?

Ein Vorteil liegt in der zunehmenden Transparenz der Bauprozesse, ein weiterer ist, dass Bauherren heute die wirtschaftlichen Aspekte während der Gebäudenutzung bereits in einer frühen Projektphase definieren und steuern können.

#### Sind die Schweizer Unternehmen bereit für den Einsatz von BIM?

Wir stellen fest, dass viele Unternehmen in der Schweiz noch nicht vollumfänglich bereit für den BIM-Einsatz sind. Zeitgleich stellen wir auch fest, dass sich im Gegensatz zu den letzten fünf Jahren, immer mehr Unternehmen die BIM-Herausforderungen annehmen. Oft fehlt es aber noch an





**WIR BRAUCHEN  
MEHR AGILITÄT IN  
DEN EINZELNEN  
BAUPHASEN.**



Antworten auf strategische Fragen wie: Welche Mehrwerte dürfen wir mit BIM erwarten? Wie wollen wir in Zukunft arbeiten? Wie wollen wir unsere Projektorganisationen aufstellen? Welche Investitionsentscheidungen (Aus-/Weiterbildung, IT-Systeme etc.) stehen wann an?

#### **Löst BIM tatsächlich die wichtigsten digitalen Herausforderungen der Bau- und Immobilienwirtschaft?**

Meine persönliche Meinung dazu ist nein. BIM schafft eine Grundlage, um sich der Digitalisierung anzunehmen. In den letzten Jahren sind zahlreiche Bauprojekte mithilfe der BIM-Methode umgesetzt worden. Dabei zeigt sich, dass der Bauablauf weder effizienter noch kostengünstiger verlaufen ist als bisher. Das Problem hierfür sind oftmals fehlende oder unklare Zieldefinitionen. Es mangelt oft an den Vorgaben seitens der Bauherrschaft, was dazu führt, dass Planer die Ziele teilweise selbst formulieren müssen und damit überfordert sind. Als Bauherr kann ich nicht einfach mal BIM bestellen. BIM kann eine Chance für die Digitalisierung des Bauwesens sein, sofern die Methode auf einer soliden, standardisierten Bestellungsgrundlage mit deutlichen Zielformulierungen seitens des Bestellers erfolgt. Genau da setzen wir als Cadmec AG an und bieten konkrete Lösungen rund um das Thema der Bestellerkompetenz.

#### **Eine Fehlerquelle bei grossen Bauprojekten ist mangelhafte Kommunikation.**

#### **Könnte der Einsatz von BIM diese Situation verbessern?**

Das Potenzial dafür wäre vorhanden, doch ich glaube, das Gegenteil ist leider oftmals der Fall. Gerade ein 3D-Modell verführt die Projektverantwortlichen immer wieder dazu, weniger miteinander zu kommunizieren, sie denken, dass das digitale Gebäudemodell durch die vermeintlich geschaffene Transparenz die Kommunikation ersetzen kann. Die aktive und vor allem direkte Kommunikation ist daher keine Frage des 3D-Modells, sondern ein gesellschaftliches Problem, worauf wir vermehrt unser Augenmerk richten sollten. Lassen Sie mich das an einem Beispiel erklären: Fast alle von uns besitzen heute ein Smartphone. Obwohl wir damit die mündliche Kommunikation unterstützen könnten, nutzen vor allem junge Menschen die Smartphones immer mehr nur, um sich gegenseitig Textnachrichten zu schreiben (Mail, SMS, Social-Media etc.). Dies im Wissen, dass Textnachrichten sehr wohl falsch interpretiert und verstanden werden können. Die persönliche, direkte Kommunikation geht immer mehr verloren. Da sollten wir ansetzen.

#### **Ist BIM für alle Projektphasen gleichermaßen sinnvoll?**

Zögerlich würde ich ja sagen. Momentan analysiert der Markt diese Fragestellung genauer. Wir haben einige Bauherren, die BIM bereits während der Projektentwicklung anwenden, um beispielsweise zu prüfen, ob digitale Wettbewerbsprojekte tatsächlich einen Mehrwert darstellen z. B. zur Ermittlung von Kennzahlen für die zu berechnende Gebäudeeffizienz.



**BIM IST IMMER  
NOCH IN DER  
PILOTPHASE.**





“  
DIE DIGITALISIERUNG IST ZU MEINER PASSION GEWORDEN.  
”

### Wo steht die Schweiz im internationalen BIM-Vergleich?

Meiner Meinung nach liegen wir in internationalen Rankings im oberen Mittelfeld, obwohl die Medien oftmals das Gegenteil behaupten. Die vorderen Plätze belegen beispielsweise Länder wie Norwegen, Finnland, England und Dänemark, die seit Jahren grosse Summen in die BIM-Entwicklung und -Standardisierung investieren. Wie sich zeigt, kostet das viel Geld und führt auch immer mal wieder zu Fehlentwicklungen. Daher bin ich der festen Überzeugung, dass das Schweizer Bauwesen den richtigen Weg eingeschlagen hat. «First Mover» zu sein, mag lukrativ wirken. Die Risiken sind jedoch nicht zu unterschätzen.

### Gibt es Unterschiede, wie BIM in verschiedenen Ländern umgesetzt wird?

Ja durchaus. In Frankreich zum Beispiel ist BIM seit 2017 ab einer gewissen Grösse vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Andere Länder stehen ebenfalls kurz davor, dass sich der Gesetzgeber einschaltet. Für die Schweiz erwarten wir diesbezüglich kein Gesetz, jedoch benötigt es Standards, Empfehlungen und teilweise aktualisierte Normen.

### Ist es in der Praxis nicht schwierig, erfahrene Bauexperten zu finden, die das BIM-Prinzip vermitteln können?

Ja, das ist tatsächlich eine Herausforderung. Wir kämpfen um gut ausgebildete Datenmanager, die es leider kaum auf dem Markt gibt. Unsere Aus- und Weiterbildungsstätten haben die Digitalisierung grösstenteils verschlafen, deshalb fehlen heute teilweise entsprechende Experten. An vielen Hochschulen wird kaum etwas über die Digitalisierung, geschweige denn zum Thema BIM vermittelt, obwohl dies die Realität vieler Schüler sein wird.

### Wie sieht Ihrer Meinung nach die Baubranche der Zukunft aus, mittel- und langfristig?

Was die Digitalisierung, insbesondere BIM, angeht, wird es hochspannend. Ich glaube, dass es radikale Umwälzungen geben wird. Wir konzentrieren uns aktuell noch stark auf den Neubau – trotz der Tatsache, dass die Schweiz eigentlich gebaut ist. Wir brauchen ein Umdenken hin zur Digitalisierung der Bestandsbauten, da die Zukunft des Bauens, insbesondere im Hochbau, eher im Umbau liegen wird.

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

In meiner Freizeit spiele ich entweder Golf oder widme mich in meinem Netzwerk aktiv den Themen der Digitalisierung.



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.



# 1,9 MIO. UNIQUE USERS

Inserieren Sie dort, wo die meisten Schweizerinnen und Schweizer ein neues Zuhause suchen. Mit über 1,9 Millionen Unique Users\* pro Monat und mehr als 100'000 Objekten ist homegate.ch der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz und eine der meistbesuchten Schweizer Websites überhaupt.

\* Quelle: NET-Matrix-Profil 2017-2

**X** homegate.ch

FINDE DEINEN  
PLATZ

# ENERGETISCHE SANIERUNG ALS ARMUTSFALLE?

## ▶ WENIG BEACHTETER ZIELKONFLIKT

Die Energiestrategie 2050 des Bundes hat unter anderem die Senkung des Energieverbrauchs im Gebäudesektor zum Ziel. Das soll einerseits durch strenge Richtlinien im Neubau und andererseits durch die Erhaltung von Bestandsliegenschaften geschehen. Beides ist nicht kostenlos zu haben. Der nüchtern kalkulierende Eigentümer schlägt die wertvermehrenden Investitionen in Übereinstimmung mit dem Mietrecht auf die Nettomiete um. Im aktuell ausgetrockneten Anlagemarkt sehen viele institutionelle Eigentümer in der Sanierung der eigenen Liegenschaften eine Alternative zur Akquisition von Neubauprojekten. Den Energiestrategien des Bundes kommt dies sehr gelegen. Allerdings gerät damit das Marktsegment des günstigen Wohnraums besonders in den Ballungszentren unter Druck.



BILD: 123RF.COM

Eine Analyse des Instituts «Vielfalt und gesellschaftliche Teilhabe» an der ZHAW Soziale Arbeit geht nun im Auftrag des Bundesamts für Wohnungswesen (BWO) der Frage nach, welche Folgen die Energiestrategie 2050 für vulnerable Gruppen in der Gesellschaft hat. Sie geht davon aus, dass energetisch ineffizienter Wohnraum und eine energieineffiziente Ausstattung für armutsbetroffene oder armutsgefährdete Haushalte zur Armutsfalle werden, während energetische Sanierungen das Haushaltsbudget überschreiten und zu Wohnungsverlust führen. Im Ausland werden die sozialen und ökonomischen Folgen der Energiewende bereits intensiv geführt. Hierzulande werden die diesbezüglichen Kostenfolgen der Energiestrategie kaum thematisiert.

## DIE VERMIETER SIND DIE BÖSEN

Das Thema ist durchaus relevant, betrifft der Tradeoff zwischen sanierungsbedingten höheren Nettomieten und tieferen Nebenkosten doch die gesamte Gesellschaft. Doch lassen die Autoren eine sachliche und objektive wissenschaftliche Distanz vermissen. Wenn sie etwa in der Ausgangslage ausführen, dass Mieter gegenüber Wohneigentümern durch Wohnkosten

Geht es nach den Autoren einer Studie des BWO, dürften Vermieter die Investitionen einer energetischen Sanierung nicht mehr auf die Mieten umlegen. Wer würde dann noch sanieren?

TEXT – IVO CATHOMEN\*

deutlich höher belastet würden, weil gemäss Haushaltsbudget-Erhebung «die durchschnittlichen Monatsmieten bei 1265 CHF und die Hypothekarzinsen bei 825 CHF» lägen, blenden sie geflissentlich aus, dass Eigentümer nicht nur die Hypothekarzinsen zu tragen haben. Die aktuelle Subventionspolitik sei insofern fragwürdig, als Haushalte mit tiefem Einkommen bereits heute im Vergleich zu den anderen Einkommensklassen mit den Mietzinskosten stärker belastet seien.

Der Tenor der gesamten Analyse lautet implizit, dass die Vermieter die Verursacher der finanziellen Lage der vulnerablen Bevölkerungsgruppe sind, und gipfelt in teilweise unhaltbaren Schlussfolgerungen. So behaupten die Autoren, Hauseigentümer profitierten umfassend von Fördergeldern zur Sanierung und könnten die Kosten der Sanierung auf die Mieter abwälzen. Das ist – was die staatlichen Zuschüsse betrifft – schlicht falsch. Sie fordern, dass «Mieter nicht in Situationen geraten dürfen, dass sie aufgrund zu stark gestiegener Mieten durch Sanierungsmassnahmen übermässig belastet werden oder ihre Wohnung aufgeben müssen», und darum «mietrechtliche Regelungen ebenfalls in Erwägung gezogen werden müssen». Es ist zwar durchaus korrekt, dass sich Angebotsmieten deutlich von Bestandsmieten abheben und dass damit die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Haushalte in unpassenden Wohnungen leben. Aber dies ist die Folge unseres inadäquaten Mietrechts. Die Ziele der Wohnpolitik fassen die vom BWO beauftragten Autoren wie folgt zusammen:

- Wohnungspolitik muss in Zusammenhang mit Stadtentwicklung und Fragen der sozialen Durchmischung betrachtet werden. Sanierungen dürfen nicht dazu führen, dass kostengünstige Wohnungen nur in unsanierten Gebieten zur Verfügung stehen.
- Die steigenden Mietkosten sollen zwischen Mietern, Vermietern und Staat aufgeteilt werden.
- Energetische Gebäudesanierungen müssen auch bei privaten Investoren partizipativen Prinzipien verpflichtet sein.
- Mietrechtliche Regelungen müssen im Hinblick auf benachteiligende Faktoren für vulnerable Gruppen analysiert und entsprechende Gegenmassnahmen entwickelt werden.

Es sei hier in Erinnerung gerufen, dass sich private und institutionelle Eigentümer im Rahmen der demokratisch festgelegten Rechtsordnung durchaus an ökonomischen Prinzipien orientieren dürfen. Im Fall von Versicherungen und Pensionskassen sind sie sogar dazu verpflichtet. Ihnen dieses Recht absprechen zu wollen, hiesse, den Wohnungsmarkt der Marktwirtschaft zu entziehen.

Dass das BWO solch tendenziöse Studien mit Steuergeldern finanziert und publiziert, ist ein Ärgernis. ■

QUELLE: BWO (HRSG.): ZUSAMMENHANG ZWISCHEN EINKOMMENS- UND ENERGIEARMUT SOWIE DIE FOLGEN ENERGETISCHER SANIERUNGEN FÜR VULNERABLE GRUPPEN, FEBRUAR 2019.

**“ DIE MACHT VON IMMOBILIENVERBÄNDEN UND GROSSGRUNDBESITZERN GILT ES ZU HINTERFRAGEN. “**



NICHT NAMENTLICH  
ZITIERTER EXPERTE  
IN DER STUDIE DES BWO



\*IVO CATHOMEN

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





## SCHWEIZ

### KEINE PFLICHT FÜR ERNEUERGS-FONDS

Stockwerkeigentümer sollen nicht gezwungen werden, zum Schutz vor Überschuldung und Wertzerfall einen Fonds für Sanierungsarbeiten anzulegen. Der Nationalrat hat zum Auftakt der Frühjahrssession eine parlamentarische Initiative von Thomas Hardegger, SP/ZH, abgelehnt. Der Rat folgte der Argumentation der Rechtskommission. Diese sieht keinen Mehrwert in einer Erweiterung des Zivilgesetzbuches, weil bereits im geltenden Recht die Möglichkeit besteht, einen Erneuerungsfonds zu schaffen. Damit ist das Anliegen vom Tisch.

### REFERENZ-ZINSSATZ BEI 1,5 PROZENT

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 1,5% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz, wie das Bundesamt für Wohnungswesen Anfang März mitteilt. Der Referenzzinssatz gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz. Der Durchschnittszinssatz, der mit Stichtag 31. Dezember 2018 ermittelt

wurde, ist gegenüber dem Vorquartal von 1,47% auf 1,45% gesunken. Der Referenzzinssatz bleibt auf diesem Niveau, bis der Durchschnittszinssatz auf unter 1,38% sinkt oder auf über 1,62% steigt.

### WEKO BÜSST BERNER BETON- UND KIESKARTELL

Beton- und Kieshersteller in der Stadt Bern und Umgebung haben ihre Preise abgeprochen und die Liefergebiete koordiniert. Damit schwächten sie den Wettbewerb und erschwerten Konkurrenten den Markteintritt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung der Wettbewerbskommission. Sie hat die Alluvia- und Kästli-Gruppe mit insgesamt rund 22 Mio. CHF gebüsst.

### REVISION DES HANDELS-REGISTERS

Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom 20. Februar 2019 die Vernehmlassung zur Revision der Handelsregisterverordnung eröffnet. Gegenstand der Vernehmlassung bildet unter anderem die Reduktion der Handelsregistergebühren um rund einen Drittel. Die Vernehmlassung dauert bis am 27. Mai 2019.

### LEICHT STEIGENDE ZUWANDERUNG

Der Wanderungssaldo der EU-/Efta-Staatsangehörigen hat sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr stabilisiert (+0,3%), derjenige der Drittstaatsangehörigen ist gestiegen (6,5%). Insgesamt beträgt der Wanderungssaldo 2018 rund 54 700 Personen, was einer Zunahme um 2,9% entspricht. Ende 2018 lebten 2 081 169 Ausländer in der Schweiz, 68% stammen aus EU-/Efta-Staaten.

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

**i Abacus Forum –  
Arbeitszeiterfassung**  
21.03.2019 in Wittenbach-SG  
11.04.2019 in Olten  
Anmeldung [abacus.ch/forum](http://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](http://www.abacus.ch)

**ABAIMMO**  
by Abacus

# Probleme mit Kalk?



 **KalkMaster**

## *Das Abo für weiches Wasser*

- 100% Service- und Weichwassergarantie
- Jederzeit neuwertige Entkalkungsanlage
- Abonnieren statt viel Geld investieren



Jetzt  
1 Jahr günstig  
Probe testen

**Atlis AG**

**0800 62 82 82**

(Gratis-Hotline)

**[www.kalkmaster.ch](http://www.kalkmaster.ch)**



# INNOVATIONEN IM GESAMTEN LEBENSZYKLUS

Die Anzahl der Neugründungen von technologiebasierten Unternehmen – sogenannte PropTech-Firmen – hat rasant zugenommen. Doch langsam scheint diese Entwicklung abzufachen, und es gilt, die Vielzahl an Problemlösungen zu einem Ganzen zusammenzuführen. TEXT – MARIO FACCHINETTI\*

## ► DIE SCHWEIZ, DAS INNOVATIVE PROPTECH-LAND

Gemäss einem Ranking des internationalen Real Estate Innovation Network ist die Schweiz das innovativste PropTech-Land der Welt (REIN, 2018). Dies bestätigt nicht nur die Anzahl PropTech-Unternehmen in der Schweiz, sondern auch deren Qualität. So kamen im letztjährigen Start-up-Wettbewerb der Expo Real mit über 1500 Bewerbungen aus aller Welt knapp ein Viertel der 25 vielversprechendsten Problemlösungen aus der Schweiz. Vergleicht man die Quote mit dem Marktvolumen an Schweizer PropTech-Unternehmen, haben es bereits 2018 10% der hiesigen Jungunternehmen ganz an die Spitze geschafft. Es zeichnet sich ab, dass die jungen Wilden ihre Hausaufgaben gemacht haben und eine hervorragende Ausgangslage für die Entwicklung der Schweizer Immobilienwirtschaft geschaffen haben.

## ES GILT, ERFAHRUNG AUFZUBAUEN

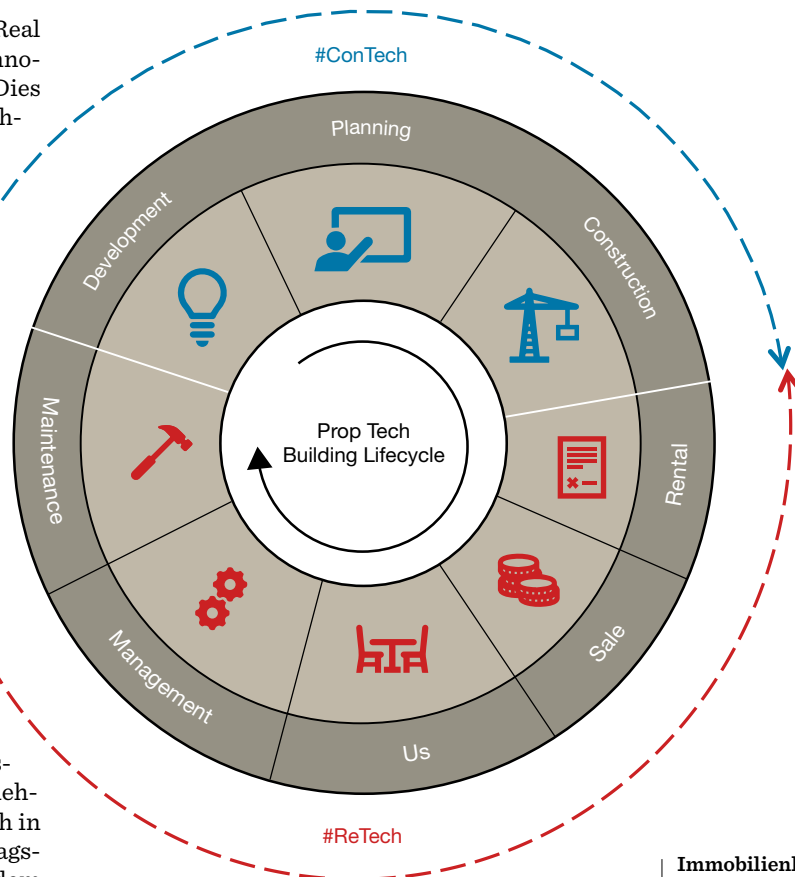
Etablierte Firmen wie auch Investoren haben das Potenzial der geschaffenen Ausgangslage erkannt und befassen sich zunehmend mit dem Thema. Für sie gilt es in erster Linie, Wissen- und Erfahrung im Umgang mit Jungunternehmen aufzubauen. Dementsprechend üben sie sich in der Projektleitung von Pilotprojekten, der Vertragsgestaltung, Koordination von Schnittstellen und dem meistern von internen Hürden. Nicht zu vernachlässigen ist die permanente Beobachtung der rasch ändernden Problemlösungslandschaft, die sich über den gesamten Immobilienlebenszyklus erstreckt (siehe Abbildung). Vier dieser innovativen Lösungsansätze stellen wir auf den folgenden Seiten vor:

Flatfox ist ein Innovator der ersten Stunde. Als eines der ersten Schweizer PropTech-Unternehmen digitalisieren sie den Vermietungsprozess, um Arbeitsabläufe in der Bewirtschaftung zu optimieren.

Hegias wurde 2017 gegründet und erlaubt es Architekten, Hausbesitzern, Innenarchitekten und Agenten, selbstständig hochauflösende virtuelle Touren durch ausgewählte Objekte und ganze Gebäude zu erstellen.

Price Hubble hat sich auf die Auswertung von grossen Datensätzen spezialisiert. Mithilfe von eigens entwickelten Algorithmen sind sie in der Lage, Immobilienbewertungen, -prognosen und -visualisierungen auf Knopfdruck zu erstellen.

Sam ist der erste in der Schweiz entwickelte und hergestellte Immobilienroboter, den sie über das Internet selber steuern können, um einen individuellen Eindruck vom Objekt zu erhalten. ■



© SwissPropTech

Immobilienlebenszyklus unterteilt in die Technologiebereiche ConTech (Construction Technology) und ReTech (Real Estate Technology)

(BILD: ZVG).



\*MARIO FACCHINETTI

Der Autor ist Initiator des Immobilien-Innovationsnetzwerkes SwissPropTech.

# MIT BIG DATA ZU MEHR MARKT-TRANSPARENZ

Immobilienbewertungen zeichnen sich oftmals durch Komplexität und einseitig dominierende Datenquellen aus. Deshalb setzen Akteure der Immobilienbranche zunehmend auf automatisierte Bewertungsprozesse, auch «Automated Valuation Model» (AVM) genannt.

TEXT – FRANK BUTZ\*

BILD: HYPOTHEKARBANK LENZBURG

Nachvollziehbare und effizient ermittelte Objektangaben tragen positiv zum Kundendialog bei der Hypothekberatung bei.



## ► DATENQUELLEN VERSCHIEDENER HERKUNFT

Das Zürcher Start-up PriceHubble wurde 2016 mit dem Vorhaben gegründet, Transparenz am Immobilienmarkt zu schaffen. Dazu setzt das Unternehmen auf Big Data, Machine-Learning sowie attraktive Visualisierungen. Banken, Hypothekenvermittler oder Makler können ihren Kunden so die einfache Nutzung komplexer Technologien ermöglichen. «Alle am Markt beteiligten Akteure profitieren von maschinell analysierten Datenquellen und Datenvisualisierungen», betont Dr. Stefan Heitmann, Gründer und Verwaltungsratspräsident von PriceHubble. Investitionsentscheidungen können damit von institutionellen oder privaten Marktteilnehmern schnell und auf Grundlage von nachvollziehbaren Faktoren getroffen werden. Voraussetzungen für ein auf Machine-Learning basiertes Bewertungsmodell sind hochwertige und aktuelle Daten sowie die Fähigkeit, diese zu strukturieren und in Algorithmen zu überführen. Die Experten

bei PriceHubble aggregieren dazu grosse Datenmengen und integrieren diese in digitale Lösungen. Die Datenquellen sind dabei von unterschiedlicher Herkunft: Frei im Internet verfügbare Daten zu Objekten werden kontinuierlich erfasst, dazu kommen Transaktions- und Objektdaten, die aus den eigenen Produkten und durch Partner gewonnen werden, sowie von externen Datenanbietern bezogene Daten.

## MATHEMATISCHE VERFAHREN UND SELBSTLERNENDE SYSTEME

Eine simple Immobilienbewertung basiert auf Herstellungskosten und einfachen Durchschnittswerten. PriceHubble hingegen verwendet aktuelle Marktdaten und mathematisch-statistische Verfahren. Dadurch wird eine objektive und marktgerechte Bewertung möglich. Komplexe, nichtlineare Zusammenhänge zwischen Preisen und wertrelevanten Merkmalen werden abgebildet. Erhoben wird nicht nur, was für vergleichbare Objekte an gleicher Lage in der Vergangenheit bezahlt worden ist, sondern es fliessen Kriterien wie zum Beispiel Geräuschpegel, Erreichbarkeit oder die Qualität der Aussicht ein. «Zudem lernt das System aus jeder Veränderung», betont Heitmann. Dadurch steigen die Präzision und die Qualität der Angaben fortlaufend.

“**BEKANNTLICH IST DER IMMOBILIENKAUF EINE EMOTIONALE ENTSCHEIDUNG, WESHALB ES WICHTIG IST, BEI DER PREIS-ERMITTLUNG EINEN OBJEKTIVEN BLICK ZU WAHREN.**”

## ÜBER PRICEHUBBLE

Durch den Einsatz von Machine Learning, Big Data und Analytics sowie ansprechender Visualisierungsmöglichkeiten ermöglicht PriceHubble Akteuren im Immobiliensektor fundierte Immobilien- und Investitionsentscheide auf der Grundlage innovativer Technologien. PriceHubble ist mit Büros in Zürich, Paris und Berlin vertreten. Das Unternehmen wurde 2016 von Dr. Stefan Heitmann, Markus Stadler und Olivier Bachem gegründet.



## OBJEKTIVE WERTERMITTLUNG SCHLIESST EMOTIONALE EINFLÜSSE AUS

Bekanntlich ist der Hauskauf bzw. Verkauf eine emotional geprägte Entscheidung, weshalb es wichtig ist, bei der Preisermittlung einen objektiven Blick zu wahren. Diesbezüglich bieten digitale Bewertungstools einen entscheidenden Vorteil: Sie geben subjektiven Faktoren keine Möglichkeit, den Wert zu beeinflussen. «Davon profitieren alle Beteiligten, denn nur wenn der Angebotspreis nachvollziehbar ist, ist eine Vermarktung auch zielführend und wird allen Interessen gerecht», betont Makler Oliver Grimm, der die Technologie von PriceHubble nutzt. Deren digitale Beschaffenheit bietet weitreichende Anwendungsmöglichkeiten, weshalb nicht nur Makler, sondern auch Banken und Vermögensverwalter diese zur Kundengewinnung und Kundenbindung nutzen. «Bewertung ist unser Kerngebiet, wir definieren uns jedoch als technologiegetriebenes Produkthaus und tragen zum Erfolg unserer Kunden in ihren jeweiligen Geschäftsmodellen bei», erklärt Heitmann. Die PriceHubble-Lösung kommt zum Beispiel bei der Finanzierungsberatung zum Einsatz und eröffnet die Möglichkeit, sich aufgrund von nachvollziehbaren Faktoren auf einen Wert zu verständigen. Zudem kann das Tool, basierend auf den Kundenpräferenzen, schnell alternative Objekte vorschlagen, sollte der Zuschlag für die Wunschimmobilie nicht erfolgt sein. Im Rahmen der Vermögensverwaltung bildet PriceHubble die Entwicklung der Immobilienwerte analog der Wertentwicklung von Aktien ab und stellt Zukunftsprognosen dar. Die Objektübersicht zeigt dem Kunden auch, wo in der Umgebung des Objektes Bauvorhaben geplant sind.

## DIGITALE BEWERTUNG IM GLOBALEN KONTEXT

Die Digitalisierung von Prozessen in der Immobilienbranche schreitet weltweit voran. Bei der digitalen Bewertung von Immobilien waren Unternehmen wie Zillow und Housecanary in den USA Unternehmen der ersten Stunde. Organisationen, die in mehreren Ländern gleichzeitig aktiv sind, gibt es kaum. In dieser Hinsicht ist PriceHubble Pionier. Das Unternehmen ist derzeit in Frankreich, Deutschland und der Schweiz aktiv und expandiert, jüngst nach Japan. Auch der chinesische Markt wird mittelfristig ein Thema sein.

Die Daten unterscheiden sich je nach Land zu einem gewissen Grad, die Bewertungsmechanismen bleiben jedoch weitestgehend gleich. «Das globale Bedürfnis nach digitalen Bewertungsmethoden und flexibel einsetzbaren Produkten spüren wir deutlich», erklärt Heitmann. Eine Schätzung vor Ort muss in Zukunft deshalb jedoch nicht verschwunden sein, denn idealerweise ergänzen sich Mensch und Technologie. Zum Beispiel könnte ein Sachverständiger bei komplexen Liegenschaften künftig vor Ort digitale Lösungen einsetzen, wobei erste Objektinformationen bereits aus einem Foto herausgelesen werden. Der Experte ergänzt die erhaltenen Informationen bei Bedarf und erstellt mit wenig Aufwand einen geprüften und digitalen Report.

**Die digitale Immobilienbewertung ermöglicht innovative Objekteinsichten.**  
(BILD: PRICEHUBBLE).



**\*FRANK BUTZ**

Der Autor ist studierter Ökonom und seit mehreren Jahren in der Schweizer Immobilienbranche aktiv. Bei PriceHubble ist er in Zürich als Head Communication und Marketing tätig.

ANZEIGE

# Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

# Huwiler



# EINFACH DIGITALISIEREN – ODER?

Ein Formular vom Analogen ins Digitale überführen? Eine einfache Sache – könnte man meinen. Beim Bewerbungsformular für Wohnungen ist dies definitiv nicht der Fall, wie unsere Erfahrungen zeigen. TEXT – URSINA WIRZ\*

## ► 20 000 DIGITALE BEWERBUNGEN

Internet of Things (IoT), Virtual Reality oder künstliche Intelligenz: Dies sind die grossen Schlagworte, die viele mit der Digitalisierung verbinden und die manchem Respekt einflössen. Auch weil viele von uns gar nicht erst verstehen, was mit den Schlagworten genau gemeint ist. Digitalisierung besteht jedoch nicht nur aus solch hochkomplexen Themen. Digitalisierung bedeutet ganz einfach auch, bestehende, analoge Prozesse in eine digitale Welt zu überführen.

Die letzte, grosse Bastion der analogen Welt in der Immobilienbranche ist das Anmeldeformular für Mietinteressenten. Noch immer wird bei einem grossen Teil der Wohnungsbesichtigungen ein Blatt Papier verteilt, das dann – von Wohnungssuchenden von Hand ausgefüllt – zusammen mit dem Ausdruck des Betriebsregisterauszugs per Post an die Verwaltung geschickt wird. Bei der Verwaltung wiederum beschäftigen sich die Bewirtschafter mit der Sichtung und der Integration der erhaltenen Dokumente in die bestehenden,

digitalen Verwaltungssysteme. Ein grosser Zeitaufwand auf beiden Seiten, der mit Hilfe der Digitalisierung reduziert werden kann. Bei Flatfox wurden von professionellen Verwaltungen insgesamt bereits über 20 000 digitale Bewerbungen entgegengenommen. Die Zahl hat sich in einem Jahr mehr als verdreifacht. Was wir gelernt haben: Der Weg zur Digitalisierung darf nicht unterschätzt werden. Wir möchten Ihnen Einblick in drei Erkenntnisse geben, die wir in den letzten Jahren mit der Digitalisierung des Vermietungsprozesses gewonnen haben.

## DER MEHRWERT AUS DER DIGITALISIERUNG FOLGT SPÄTER

Anhand des digitalen Anmeldeformulars erreicht die Bewerbung die Verwaltung schneller, die Daten der ausgewählten Bewerber werden in den bestehenden Verwaltungssystemen abgebildet, analysiert und die richtigen Vorschläge für die Vertragserfassung generiert. Zu Beginn waren wir uns dem vollen Ausmass der Komplexität zu wenig bewusst. Während der Umstellung muss sogar mit einem höheren Auf-

wand gerechnet werden, da temporär Arbeiten analog und digital doppelt laufen. Dies wird über längere Zeit der Fall sein. Es lohnt sich, ein starkes Augenmerk auf das Change-Management innerhalb der Firma zu richten. Eine Umstellung der gewohnten Abläufe erfordert, die Mitarbeitenden eng zu begleiten und in den Prozess miteinzubeziehen. Auch sind meistens weitere interne Systemumstellungen nötig.

Es hilft, wenn die Umsetzung konsequent und motiviert, initiiert und gestützt durch das oberste Management, abläuft. Ein Effizienzgewinn lässt sich nicht konkret in Frankenbeträgen oder Minuten ausdrücken und wäre es auch erst, wenn der digitale Prozess wirklich konsequent von A bis Z durchgezogen wird. Kürzlich haben wir unter allen Bewirtschaftern, die mit Flatfox arbeiten, eine Umfrage durchgeführt. 83% haben geantwortet, dass der digitale Bewerbungsprozess ihren Arbeitsprozess verbessert hat. Und die Masterarbeit eines Studierenden der Universität Zürich zeigt, dass ein Mitarbeiter eines Immobilienunternehmens, der den digitalen Vermietungsprozess von Flatfox einhält, im Mittel eine um 10,4% kürzere Durchlaufzeit hat, als jemand, der ihn nicht einhält. Die Durchlaufzeit beschreibt die Zeit von der Insertion des Inserats bis zum Mietvertragsabschluss.

Bei mit Flatfox arbeitenden Verwaltungen laufen aktuell im Mittel 40% der Bewerbungen komplett digital ab. Dies ist immer noch weniger als die Hälfte und der Mehrwert dabei noch bescheiden. Die Entwicklung zeigt aber nach oben, und schon bald wird bei der ersten Verwaltung die Mehrheit aller Bewerbungen digital ablaufen.

## SIMPEL IST NICHT GLEICH EINFACH

Lange haben wir an einem standardisierten Formular festgehalten, da wir dachten, dass dies für Interessenten wie für Inserenten einfacher sei. Wir waren der Überzeugung, dass mehr Felder auch mehr Aufwand bei den Verwaltungen bedeutet, was die Datenqualität, die Pflege oder auch die Prüfung der Daten betrifft. Und der Interessent kann sein Formular nicht wiederverwenden. Jedoch waren die Anforderungen an das Formular einfach zu divers. Die einen Verwaltungen forderten zum Beispiel ein Foto des Haustiers, andere wollten die Risthöhe erheben.



Das digitale Anmeldeformular für Mietobjekte vereinfacht den Interessenten die Wohnungsbewerbung.

BILD: FLATFOX AG

**ABSCHLUSS  
DIGITALE  
BEWERBUNGEN  
NACH DEVICE**

Grafik 1, Quelle: Flatfox

Gerät	2018	2019	Veränderung
Desktop	66%	62%	-6%
Mobile	30%	35%	+16%
Tablet	4%	3%	-25%

**ANTEIL  
INITIIERUNG /  
ABSCHLUSS  
DIGITALE  
BEWERBUNGEN  
VIA QR-CODE**

Grafik 2, Quelle: Flatfox

	2018	2019	Veränderung
QR-Code (Initiierung)	12%	19.5%	+62%
QR-Code (Abschluss)	9%	12%	+30%

Die Anforderungen an ein Formular sind nicht zu unterschätzen. Mehr Felder bedeuten weniger Bewerbungen und umgekehrt bedeuten weniger Felder mehr Bewerbungen. Der Datenschutz ist ein weiteres Thema, auf das das Augenmerk gelegt werden muss. Im Umfeld von steigendem Leerstand findet nun vermehrt eine Fokussierung auf die Kundenfreundlichkeit und die Zufriedenheit der Mieter statt. Ein Umdenken in diese Richtung konnten wir bei vielen Verwaltungen bereits feststellen. Trotzdem haben wir uns von der Standardisierung verabschiedet und bieten nun einen Kompromiss von einfach und konfigurierbar an, je nach Objekttyp. Wir hoffen trotzdem, die Verwaltungen werden für die Interessenten knappe Anmeldeformulare kreieren.

**MOBILE-ENTWICKLUNG ÜBER-  
RASCHT – DIGITALE BEWERBUN-  
GEN VON UNTERWEGS**

Die Internetnutzung läuft bereits bei 93% der Schweizer Bevölkerung, v. a. für die Kommunikation, über Mobile ab (gem. Media Use Index 2018). Es überrascht daher nicht, dass die Bewirtschafter in unserer Umfrage den grössten Mehrwert – neben dem digitalen Formular – bei der Kommunikation mit den Interessenten sehen, die bei Flatfox an WhatsApp angelehnt ist.

Dieser Trend lässt sich auch anhand des digitalen Anmeldeformulars feststellen. Im Jahr 2018 (2019) wurden über 19 000 (5000) digitale Bewerbungen eingereicht. Wie in der ersten Tabelle oben (Grafik 1) ersichtlich, steigt die Mobile-Nutzung markant:

Seit Juli 2018 ist die Initiierung und der Abschluss der Bewerbung auch via QR-Code möglich. Die relativen Zahlen dazu haben selbst uns überrascht (siehe Grafik 2). Die Zahlen zeigen, dass immer mehr User direkt nach der Besichtigung den QR-Code mit dem Mobiltelefon scannen, sich das Anmeldeformular anschauen oder sogar erste Daten erfassen. Das Formular wird dann Zuhause fertig ausgefüllt. Insbesondere, seit die Smartphone Hersteller das Scannen des QR-Codes in die Kamera integriert haben, wird dieser zu einem äusserst spannenden Mittel.

**MOBILE BESSER AUSSCHÖPFEN**

Die letzten Jahre waren eine spannende und überraschend lehrreiche Zeit. Unsere nächste Herausforderung ist es, das Erarbeitete zusammen mit den Kunden noch besser zu machen. Das Ziel ist die Erhöhung des Anteils der digitalen Vermietungen auf über 60%. Wir werden weiterhin selbstkritisch Bestehendes in Frage stellen und Entscheide, falls nötig, auch wieder umkrempeln. Und das grosse Potenzial von Mobile wollen wir besser verstehen und ausschöpfen – mit einem Ziel: Die Mehrheit der Neu- und Wiedervermietungen in der Schweiz läuft digital ab. ■



**\*URSINA WIRZ**

Die Autorin ist Communications Manager beim PropTech-Unternehmen Flatfox AG.

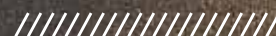
**Der VGQ führt ein umfassendes Qualitätssicherungssystem für erstklassige Wertarbeit im Systemholzbau.**

**Ihre Vorteile:**

- Professionelle und termingerechte Umsetzung Ihrer Gestaltungswünsche
- Bauen mit auf Qualität geprüften Herstellern
- Bauen mit kompetentem und innovativem Fachpersonal
- Exakte und termingenaue Abwicklung des Bauprozesses
- Kostensicherheit

**Hier finden Sie die Baupartner für Ihren innovativen Holzbau:**

[www.vgq.ch](http://www.vgq.ch)





# DIE DIGITALE REVOLUTION GEHT VORAN

Die Bau- und Immobilienbranchen werden derzeit durch digitale Innovationen wie die Virtual Reality stark verändert. Das Schweizer Start-up Hegias bringt ein Werkzeug auf den Markt, das den Einstieg einfach und kostengünstig macht.

TEXT – PATRIK MARTY\*



Screenshot aus der VR vom Projekt Achermatt Seewen SZ – Marty Architektur AG, Schwyz

BILD: HEGIAS

## ▶ MIT VIRTUAL REALITY IN DIE ZUKUNFT SCHAUEN

Wenn Objekte geplant werden, möchten die Auftraggeber zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen möglichst realen Einblick erhalten. Die bislang gängigen Methoden zur Vermittlung eines räumlichen Eindrucks – physische Modelle und Beauty-Renderings – fordern ein sehr ausgeprägtes Vorstellungsvermögen. Innovative Technologien wie die Virtual Reality (VR) schaffen neue Möglichkeiten, welche die Bedürfnisse von Planern wie auch von Kunden befriedigen. Schon heute können sämtliche Beteiligte noch vor dem ersten Spatenstich über ein Virtual-Reality-Headset in das geplante Objekt eintauchen, und es aus jeder beliebigen Perspektive be-

trachten. Mit aktuellen VR-Brillen lässt sich ein virtueller Raum zwischen 16 und 100 Quadratmetern aufspannen. Anwender können darin einfach im Objekt herumlaufen, ohne mit Wänden oder Möbeln der realen Welt zu kollidieren. Mittels einer Teleport-Funktion bewegt man sich in weiter entfernte Räume.

## WENIGER KOSTEN UND HÖHERE ERTRÄGE

Die neue Visualisierungsmöglichkeit verhindert kostspielige Missverständnisse in der Planung- wie auch in der Bauphase: Diese werden bei der Begehung der geplanten Objekte sofort für jeden sichtbar, und es ist immer gewährleistet, dass alle das Gleiche sehen – und nicht vorstellen müssen – und somit auch vom Gleichen reden. VR unterstützt so die Kommunikation zwischen verschiedensten Beteiligten. Sie fördert aber auch den Verkaufs- und Vermietungsprozess von Immobilien und Einrichtungskonzepten in einer frühestmöglichen Phase – sobald die Pläne vorhanden sind.

Auch potenzielle Käufer und Mietinteressenten erfassen Objekte noch vor dem Bau sofort räumlich und bekommen

einen Eindruck des gesamten Ambientes. Das i-Tüpfelchen bildet oft die Integration der Originalaussicht. Makler haben so sämtliche Argumente zur Verfügung, ihre Immobilie wirksam zu vermarkten. Entsprechend höher werden die Mehreinnahmen, weil der Leerbestand beim Bauabschluss stark reduziert wird.

Der Mehrwert, den VR für die Bau- und Immobilienbranche generiert, ist unbestritten. Darum gibt es vermehrt Anbieter, welche Architekturprojekte in der VR darstellen. Doch obwohl mittlerweile relativ günstige Versionen von High-End-VR-Brillen auf dem Markt sind und der Pool an 3D-Daten von Bauprodukten und Möbeln stetig wächst, bleiben die Kosten sehr hoch. Denn umfassende VR-Projekte können nur mit Hilfe von VR-Spezialisten bzw. -Agenturen realisiert werden und dauern durchschnittlich zwei bis drei Monate.

## SCHWEIZER SOFTWARE MACHT VR MASSENTAUGLICH

Was bislang für den Durchbruch von VR somit noch fehlte, war eine benutzerfreundliche Software, die von jedem ohne einschlägige Programmierungskenntnisse benutzt werden kann. Davon sind wir bei Hegias überzeugt. Die Geschichte des Internets liefert den Beweis: Das Internet wurde erst zum Massenmedium, als ein-

### ÜBER HEGIAS

Das Ende 2017 gegründete Unternehmen Hegias AG konnte mit der neuesten Technologie überzeugen und schloss die erste Finanzierungsrunde per Ende August 2018 mit 500 000 CHF ab. Für die bis Ende März 2019 laufenden Series A wurde der gleiche Betrag bereits einbezahlt. Das Ziel bei der Series A liegt bei 2,4 Mio CHF. In naher Zukunft kann das Hegias CMS für jeden VR-Content genutzt werden. Der Fokus von Hegias 1.0, welches im April 2019 gelauncht wird, liegt jedoch auf der Planungs- und Baubranche. Dort sind qualitativ hochwertige 3D-Daten sowie der unbestritten grosse Mehrwert schon vorhanden. Hegias wird zu 100% in der Schweiz entwickelt.



fach anwendbare Content-Management-Systeme (CMS) auf den Markt kamen.

Hegias lanciert somit das erste browserbasierte und automatisierte Virtual-Reality-CMS für die Bau- und Immobilienbranche. Als umfassende VR-CMS-Lösung spricht diese sämtliche Spezialisten wie Architekten, Bauunternehmen, Hauseigentümer, Vermarkter, Interior-Designer, Ladenbauer und weitere an. Mit dieser Software-Lösung können 3D-Pläne direkt aus dem CAD und BIM-Daten als IFC (Austauschformat) per Drag-and-drop zu jedem Zeitpunkt der Planungs- und Bauphase direkt in der VR interaktiv begangen werden. Dies geschieht aufgrund der Automatisierung innert weniger Minuten.

#### **BIM-MEETINGS DIREKT IN DER VR**

Eine weitere Spezialität von Hegias ist, dass die Software browserbasiert ist – das heisst, es ist keine Installation nötig. Mit der Multi-User-Funktion können alle An-

spruchsgruppen einfach per Link zu einer gemeinsamen VR-Session eingeladen werden – und dies unabhängig davon, wo sich die einzelnen Teilnehmer befinden. So kann direkt in der VR ein Objekt begangen und miteinander per Avatare kommuniziert werden, das heisst sämtliche am Projekt beteiligten Personen und Unternehmen können – beispielsweise im Sinne eines BIM-Kollaborationsmeetings – begehen und mitgestalten, egal ob eine VR-Brille zur Verfügung steht oder nicht.

Das CMS ermöglicht sowohl am Desktop als auch direkt in der VR über die Hegias-Bibliothek Materialien (Texturen) zu verändern und Möbel zu platzieren. Dies als auch die Lichtberechnungen inklusive Sonnenstand passieren in Echtzeit.

#### **ERFOLGREICHE KUNDENPROJEKTE**

Das vielversprechende Unternehmen mit seinem skalierbaren Geschäftsmodell plant derzeit den internationalen Launch. Die vielseitigen Pilotprojekte mit diversen Kunden zeigen, dass die Anwendungsgebiete erstaunlich breit gefächert sind: So

konnte bereits die Vermarktung des Projekts «Yond» von der Wincasa AG gepusht werden. Auch das spezialisierte VR-CMS für den Ladenbau mit der Jegen AG konnte überzeugen und wurde u. a. von der Migros aufgrund der qualitativen Hochwertigkeit der Visualisierung hervorgehoben.

Zudem ist Hegias ein entscheidender Treiber für die Arealentwicklung «Lokstadt». Durch die neue Art der Visualisierung, bei der alle Beteiligten das Gleiche sehen, konnte der Kunde Implemia auch den Denkmalschutz für seine Ideen gewinnen. Im Weiteren findet auch die Vermarktung der einzelnen Lokstadt-Objekte mit unserer VR-Technologie statt. ■



**\*PATRIK MARTY**

Der Autor ist CEO und Mitgründer der HEGIAS AG.

ANZEIGE

**Roger Niederer** – Geschäftsleiter und Mitglied des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermündigen:

« Dank der Anbindung von **W&W** an ein Mieterportal kommunizieren wir direkter mit den Bewohnern. »

**W&W** Immo Informatik AG  
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen  
wwimmo.ch

# ROBOTIK FÜR WOHNUNGSBE- SICHTIGUNGEN

Was vor einigen Jahren noch Zukunftsmusik war, wird nun Realität. Erste Roboter, welche uns in unserem Arbeitsalltag unterstützen, kommen auf den Markt und eröffnen neue Potenziale. **TEXT – ALEXANDROS TYROPOLIS\***



OhmniLab-Roboter aussen, Schweizer Elektronik von Realbot innen.

(BILD: OHMNILAB INC.)



## ▶ ROBOTIK ALS LÖSUNG

Der Roboter mit dem sympathischen Namen SAM ist der erste Roboter, der für die Immobilienbranche konzipiert wurde. Er ermöglicht es Interessenten, Eigentümern und Bewirtschaftern, Wohnungsbesichtigungen durchzuführen – live und von überall auf der Welt.

Doch eins nach dem anderen. Vor rund zwei Jahren gründete Alexandros Tyropolis die Firma Novac-Solutions GmbH, die sich die professionelle Konzeption, Umsetzung und den Betrieb temporärer Nutzungsprojekte auf die Fahne geschrieben hat. In nur wenigen Monaten hatte das kleine Start-up

alle Hände voll zu tun. Zur Vermarktung der Projekte war das kleine Team nun immer öfter damit beschäftigt, von Liegenschaft zu Liegenschaft zu fahren und Besichtigungen durchzuführen – oft ohne konkreten Erfolg. «Eine Lösung musste her, denn das Team ist unabdingbar für die Entwicklung meiner Unternehmung», sagt Tyropolis. «Wohnungsbesichtigungen sind enorm zeitintensiv und insbesondere ausserhalb der Wirtschaftszentren mehrmals nötig, bis ein Objekt vermietet werden kann. Für diese Ineffizienz mussten wir eine Lösung finden.» Der Zufall wollte es, dass Tyropolis auf Georgios Georgatos, einen erfahrenen Ingenieur, und Danijel Veljkovic, einen Software-Ingenieur, stiess. Zusammen war das nötige Know-how nun vorhanden, um die Lösung in Angriff zu nehmen: SAM, der weltweit erste Roboter zur Besichtigung leerstehender Immobilien, war geboren.

## EFFIZIENZSTEIGERUNG OHNE KOMPROMISSE

SAM ist ein 1,60 m hoher Roboter, ausgestattet mit einer schwenkbaren Kamera, diversen Sensoren, einem Mikrofon und

einer grossen Menge an Software. Der Roboter muss lediglich in der zu vermietenden Wohnung platziert werden, danach steht er für Live-Besichtigungen vom Computer, bald auch Tablets und Smartphones, zur Verfügung. Besichtigungen können dabei gemeinsam mit dem zuständigen Vermarkter, mit Freunden und Familie oder alleine durchgeführt werden. Ziel ist es, den Initialaufwand bei Wohnungsbesichtigungen drastisch zu senken und Interessenten schnellstmöglich zu bedienen. Mittel- bis langfristig soll jede Erstbesichtigung über SAM laufen, bevor eine physische Besichtigung vor Ort vereinbart wird.

So können sich Interessenten einen realistischen Eindruck verschaffen, ohne Kostenfolge für Bewirtschafter und Eigentümer. Ist der Interessent nach der Besichtigung noch immer angetan, so kann eine physische Besichtigung vereinbart werden. Da der Interessent bereits von der Wohnung überzeugt ist, kann der Mietvertrag gleich an die Besichtigung mitgebracht werden. «Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Menschen einer Besichtigung durch SAM mehr trauen als den geschönten Bildern auf Online-Portalen, da es sich bei einer Besichtigung mit SAM um eine Live-Übertragung handelt und der Kunde sich auch unkompliziert mehrmals verbinden kann. So kann er z. B. zu verschiedenen Zeiten der Lautstärke des Verkehrs horchen oder die Wohnung bei unterschiedlichem Wetter begutachten», erklärt Veljkovic.

## SMART DATA FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE

Spannend wird es jedoch vor allem im Zusammenhang mit der Software: SAM liefert dem Eigentümer Daten, zu welchen man bisher noch keinen Zugang hatte, und kann aufgrund des Besichtigungsablaufs, der Anzahl Verbindungen, bei Portalen eingegebenen Filtern und dem Eigentümer während der Besichtigung aus hinterlassenen Fragen und Kommentaren Rückschlüsse auf das Vermietungspotenzial des Mietobjekts sowie den Grad des Interesses eines Käufers bzw. eines Mieters ziehen. ■

## ÜBER SAM

Aktuell ist das Start-up noch auf Investoren angewiesen, um die hohen Entwicklungskosten zu stemmen. SAM soll schon im Q2/2019 Marktreife erlangen, kann bereits vorbestellt werden und wird im Abo ab 650 CHF/Monat vermietet. Im Vergleich zum Menschen, dessen Personalstunde ungefähr 120 CHF/h kostet, ist SAM im Schnitt rund 65% günstiger. «Uns geht es nicht darum, den Menschen zu ersetzen, sondern ihm wieder die Zeit zu geben, sich seinem wirklichen Job und den Mietern zu widmen und die Firma bei der Weiterentwicklung zu unterstützen», findet Georgios Georgatos. Weitere Informationen unter <http://www.realbot.engineering> und [team@meetsam.ch](mailto:team@meetsam.ch).



\*ALEXANDROS TYROPOLIS

Der Autor ist CEO der Realbot-engineering GmbH und Mitgründer der SAM AG.



## SCHWEIZ

### WOHNUNGSBAU IN ZÜRICH BOOMT

2018 wurden in der Stadt Zürich 3360 Wohnungen fertiggestellt. Damit sei die Neubautätigkeit so intensiv wie 1954 nicht mehr, teilt Statistik Stadt Zürich mit. Knapp die Hälfte der neuen Wohnungen wurden 2018 von privaten Gesellschaften (ohne Baugenossenschaften) gebaut. Auch die Baugenossenschaften trugen viel zur Wohnbautätigkeit bei. Sie erstellten mit 870 Einheiten ein Viertel der Neubauwohnungen, verzeichneten aber auch fast die Hälfte aller Abbrüche (290 Wohnungen). Öffentliche Bauträger erstellten 2018 insgesamt 165 Wohnungen. Die meisten neuen Wohnungen wurden den Angaben zufolge im Kreis 9 erstellt. Dort entstanden 855 Wohnungen, 751 davon in Altstetten – das entspricht einem Viertel aller Neubauwohnungen auf dem gesamten Stadtgebiet.

### ZWISCHENSPIEL IM HOCHBAU

Gemäss dem Bauindex Schweiz (1. Quartal 2019), den die Credit Suisse regelmässig publiziert, hat sowohl der Wohnungsbau (+4,8%) als auch der Wirtschaftsbau (+4,2%) und der öffentliche Hochbau (+13,2%) zugelegt. Dennoch sei nicht mit einer Fortsetzung dieses Aufwärtstrends für 2019 zu rechnen, da die Nachfrage nach Renditeeigenschaften seitens der Anleger zwar zinsbedingt hoch bleibe, aber die Absatzrisiken im Wohnungsmarkt weiter zunehmen würden. Ende 2018 waren über 5% der Mietwohnungen zur Vermietung ausgeschrieben – so viele wie nie in den vergangenen 15 Jahren. Gleichzeitig harzt der Absatz

von Wohneigentum unverändert, da die hohen Preise und die regulatorischen Hürden bei der Finanzierung viele potenzielle Käufer vom Erwerb abhalten. Diese Entwicklungen dürften mittelfristig für den Hochbau nicht ohne Folgen bleiben.

### WOHNUNGSMIETEN IN ST. MORITZ AM HÖCHSTEN

Eine Familienwohnung in St. Moritz kostet fast 3600 CHF pro Monat. Damit liegt der Preis mehr als 75% über dem Kantonsmedian und übersteigt die Mietpreise im Immobilien-Hotspot Zürich. Die Datenbasis bildete die auf [comparis.ch](http://comparis.ch) publizierten Wohnungsinserate. In die Zählung miteinbezogen wurden Inserate in 14 Feriendestinationen im Zeitraum von 2017 und 2018. Berücksichtigt wurden Wohnungen, möblierte Wohnungen, Häuser und Mehrfamilienhäuser, nicht aber Ferienwohnungen. In Zürich kostet eine Familienwohnung 3320 CHF, eine Paarwohnung 2450 CHF und eine Singlewohnung 1727 CHF. In Genf sind es 3810 CHF (Familienwohnung), 2330 CHF (Paarwohnung) und 1460 CHF (Singlewohnung).

### BÜROMARKT AUF ERHOLUNGSKURS

Gemäss dem Schweizer Immobilienmarktbericht der Credit Suisse vom März 2019 hat sich das Marktumfeld für Büroimmobilien positiv entwickelt. Auf das für 2018 geschätzte robuste Nachfrageplus von 600 000 m<sup>2</sup> Büroflächen dürfte im Jahr 2019 ein weiteres, wenn auch etwas weniger kräftiges Wachstum folgen. Die Erholung ist in



SFPK IW

### Inserat / Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2019

Im November 2019 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Prüfungsdaten 19. und 20. November 2019 (schriftlicher Teil)  
21. und 22. November 2019 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Hotel Mövenpick, Egerkingen

Prüfungsgebühr CHF 2900.–

Anmeldeschluss 24. Mai 2019 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden.

Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden:  
<http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Telefon: 044 434 78 86, Fax 044 434 78 99, E-Mail: [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)



CSEI

### Publication / Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2019. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen 19 et 20 novembre 2019 (partie écrite)  
21 et 22 novembre 2019 (partie orale)

Lieu de l'examen St-Légier-La-Chiésaz

Taxe d'examen CHF 2900.–

Clôture des inscriptions 24 mai 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.

Inscription en ligne sous:

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.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@cepei.ch](mailto:info@cepei.ch)



CEPSEI

### Pubblicazione / Avviso

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2019

Nel mese di novembre 2019 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate il 7 aprile 2016.

Date dell'esame 19 e 20 novembre 2019 (scritto)  
21 e 22 novembre 2019 (orale)

Luogo dell'esame da definire

Tassa d'esame CHF 2900.–

Termine d'iscrizione 24 maggio 2019 (timbro postale)

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

Oppure può essere ordinato presso:

CEPSEI, Via Beltramina 19b, 6900 Lugano

Telefono: 091 971 00 97, E-Mail: [info@cepei.ch](mailto:info@cepei.ch)

2018 sind die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe um 3,5% gesunken.  
(BILD: 123RF.COM)



den einzelnen grossen Büromärkten jedoch unterschiedlich weit fortgeschritten. Der Büromarkt in Lausanne beispielsweise präsentiert sich in einer weit besseren Verfassung als der nur wenige Kilometer entfernte Markt in Genf. Allen Märkten gemeinsam ist hingegen, dass die Erholung von den zentralen Lagen ausgeht und die Märkte von innen heraus gesunden. In den inneren Büromärkten der Grosszentren haben die zur Vermietung ausgeschriebenen Büroflächen bereits um ein knappes Fünftel abgenommen.

### ONLINE-PLATTFORM REAL-ESTATE-EXPERTS

Mit Realestate-Experts.ch gibt es eine neue Navigationshilfe für den Schweizer Immobilienmarkt. Die Suche kann sowohl nach Namen als auch nach Kompetenzen erfolgen. Die Plattform ist eine Initiative des Immobiliennetzwerks Swiss Circle. «Ein Onlineverzeichnis für Branchenexperten ist eine konsequente Weiterentwicklung des Swiss-Circle-Angebots. Die auf Realestate-Experts.ch publizierten Experten profitieren damit über eine starke Wahrnehmung mit

grosser Reichweite auf dem nationalen und internationalen Markt», sagt Swiss Circle-CEO Roman Bolliger.

### LEICHT RÜCKKLÄUFIGE BAUUMSÄTZE

2018 sind die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe um 3,5% tiefer ausgefallen als im guten Baujahr 2017, meldet der Schweizerische Baumeisterterverband in seiner neusten Quartalsstatistik. Was positiv stimmt: Die Auftragseingänge und der Arbeitsvorrat haben im 2. Halbjahr 2018 wieder angezogen. Ende 2018 konnte bei den Arbeitsvorräten eine Zunahme von 7,3% verzeichnet werden, was insbesondere dem öffentlichen Tiefbau und dem Wirtschaftsbau zu verdanken ist. Beim Wohnungsbau war die Bautätigkeit wie im Vorjahr leicht rückläufig.

### WENIGER UMBAU-GESUCHE

Nach dem Bauindex Schweiz der Credit Suisse vom 1. Quartal 2019 ist das Volumen der eingereichten Umbaugesuche in den vergangenen 6 Monaten deutlich auf 5,8 Mrd. CHF gesunken und liegt damit 2% unter dem 10-jährigen Mittelwert. Eine rege Planung von Umbauprojekten ist insbesondere noch in der Nordostschweiz, im Oberwallis, am Jurabogen, in Basel sowie in einigen Regionen der Kantone Waadt und Freiburg zu beobachten. Der jüngste Rückgang der Projektierungstätigkeit soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass 2018 mit einem Umbauvolumen von insgesamt 12,5 Mrd. CHF gemäss Baugesuchen der zweithöchste Wert seit 1995 erzielt wurde. Die wichtigsten Gründe für den Trend zu Umbauten und Sanierungen dürften der ausgetrocknete Bodenmarkt in den Agglomerationen, der Nachhal-

tigkeitstrend, das Zweitwohnungsgesetz und die steigende Leerwohnungsziffer sein.

### UNTERNEHMEN

#### MOBIMO EGALISIERT GEWINN

Die Mobimo AG verzeichnet für 2018 einen Unternehmensgewinn von 90,3 Mio. CHF. Dies entspricht ungefähr dem Ergebnis des Vorjahrs (91,5 Mio. CHF), meldet das Unternehmen. Die Mieterträge lagen mit 114,1 Mio. CHF über dem Vorjahr (Vorjahr 111 Mio. CHF). Per 31. Dezember 2018 beträgt die Leerstandsquote 2,9% (Vorjahr 4,9%).

#### INVESTIS VERKAUFT TOCHTERGESELLSCHAFT

Die Investis Holding SA gibt bekannt, das sie ihre Tochtergesellschaft Régie du Rhône Crans-Montana SA mit Sitz in Lens VS an die Crans Montana Aminona Immobilien verkauft hat. Der Vollzug der Transaktion war für Ende Februar 2019 vorgesehen. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

#### FUNDAMENTA LANCIERT ANLAGESTIFTUNG

Die Fundamenta Group (Schweiz) AG lanciert eine Anlagestiftung für die berufliche Vorsorge mit Fokus auf kollektive Anlagen und Dienstleistungen im Bereich Immobilien. Im Fokus stehen direkte Investitionen in Liegenschaften mit Wohn- und Gewerbenutzung in der Schweiz. Der Anteil an Mieterträgen aus der Wohnnutzung soll dabei mindestens 60% betragen. Die Allokation erfolgt in Bestandsliegenschaften mit nachhaltigen Ertragsperspektiven und in Bestandsliegen-

ANZEIGE

SIBIRGroup

Einer für alles

Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848  
Fax 0844 848 850  
service@sibirgroup.ch

Ihr Partner mit Allmarken-Service

www.sibirgroup.ch



schaften mit Entwicklungspotenzial. Das Portfolio wird auch Investitionen in Neubau- und Entwicklungsprojekte beinhalten. Die erste Emission ist im 2. Quartal 2019 geplant.

### ANLAGESTIFTUNG SWISS LIFE SETZT WACHSTUMSKURS FORT

Die Anlagestiftung (AST) Swiss Life hat für Mai 2019 eine Öffnung der Anlagegruppe «Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit» mit einem Volumen von rund 67 Mio. CHF angekündigt. Per 31. Januar 2019 umfasste die Anlagegruppe nach Angaben der AST Swiss Life mit knapp 200 bestehenden Anlegern ein Liegenschaftsportfolio im Gesamtwert von 91,3 Mio. CHF. Mit der bevorstehenden Öffnung soll der Kauf von Bestandsliegenschaften und Bauprojekten finanziert sowie die Fremdfinanzierung reduziert werden. Die Zeichnungsfrist dauert vom 2. bis 18. April 2019. «Der Anteil von Menschen über 80 Jahren an der Gesamtbevölkerung wird von heute 6% bis 2050 auf 11% steigen. Angesichts dieser Entwicklung wächst auch die Nachfrage nach altersgerechten Wohnformen», sagt Stephan Thaler, Geschäftsführer der AST Swiss Life.

### REGUS-STANDORT IN LUGANO ERÖFFNET

Regus, einer der grössten Anbieter von flexiblen Bürolösungen, hat im «Quartiere Maghetti» einen neuen Schweizer Standort und seinen zweiten Tessiner Standort in Lugano eröffnet. Ab sofort stehen für KMUs, Selbstständige und Firmen jeder Grösse 105 Arbeitsplätze auf 800 m<sup>2</sup> zur Verfügung, so das Unternehmen weiter.

### PEACH PROPERTY MIT REKORDERGEBNIS

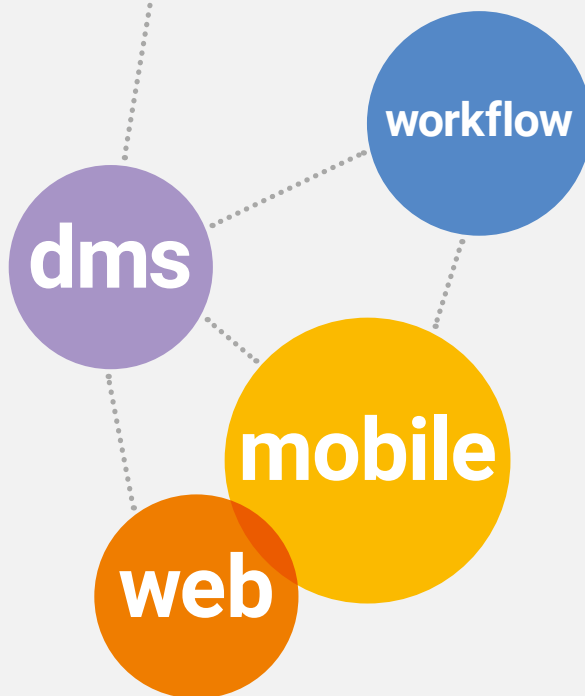
Die Peach Property Group hat im Geschäftsjahr 2018 nach eigenen Angaben einen Vorsteuergewinn von knapp 57 Mio. CHF erwirtschaftet. Dieses Ergebnis vor Steuern im abgelaufenen Geschäftsjahr liegt rund 10% über dem Vorjahreswert. Gründe für das Gewinnplus seien «operative Fortschritte bei den Immobilien» sowie der weitere Ausbau des Bestandsportfolios, so das Unternehmen. Der Marktwert des Bestandsportfolios legte 2018 nach vorläufigen Zahlen um gut 53% auf 694 Mio. CHF zu. Mittelfristig will die Peach Property Group ihren Bestand auf rund 11 000 Wohneinheiten ausbauen.

### PROJEKTE

#### TEILRÜCKBAU AUF DEM AREAL VOLTAOST



Im Februar 2019 haben die Vorbereitungsarbeiten für den Neubau von preisgünstigen Wohnungen auf dem Areal VoltaOst in Basel begonnen, meldet Immobilien Basel-Stadt. Der künftige Wohnraum umfasst Quartierwohnungen, Wohnungen für die Sozialhilfe und für Studierende. Die Baugenehmigung liegt bereits seit August 2018 vor, aufgrund einer Einsprache ist sie jedoch noch nicht rechtsgültig. Die Baurekurskommission hat Ende 2018 die Aufhebung der aufschiebenden Wirkung für Vorbe-



## QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

[QUORUMSOFTWARE.CH](http://QUORUMSOFTWARE.CH)

**Quorum** Software

Halle der Pilatus Arena  
(BILD: PILATUS ARENA)



reitungsarbeiten grösstenteils genehmigt. Somit konnte die Schadstoffsanierung in den bestehenden Gebäuden bereits im Februar beginnen.

### HALTER INVESTIERT IN PILATUS ARENA

Die Halter AG ist als zusätzlicher Investor und Realisator bei der geplanten Pilatus Arena in Kriens eingestiegen. Sie wird gemeinsam mit Eberli Sarnen in einer Arbeitsgemeinschaft als Totalunternehmer die Pilatus Arena und die Wohnnutzungen realisieren. Dritter Investor für das Projekt in Kriens sind die Helve-

tia Versicherungen. Wenn der bereinigte Bebauungsplan und die Teilzonenänderung im November 2019 wie geplant öffentlich aufgelegt werden kann und kein Referendum ergriffen wird, dürfte die Baubewilligung Ende 2020 vorliegen. Baustart wäre dann im März 2021. Die Pilatus Arena würde in der Saison 2022/23 fertiggestellt, das Gesamtprojekt wäre 2024 bezugsbereit.



### PERSONEN

#### RALPH-THOMAS HONEGGER SOLL VR-PRÄSIDENT WERDEN



Bruno Bettoni, Verwaltungsratspräsident der Allreal Holding, wird im April altersbedingt aus dem Gremium ausscheiden. Sein Nachfolger soll Ralph-Thomas Honegger (\*1959), der dem Allreal-Ver-

waltungsrat seit 2012 angehört, werden. Honegger ist noch bis 31. März dieses Jahrs Leiter Anlagen der Helvetia Versicherungen und Mitglied der Konzernleitung.

#### LEDERMANN MANAGEMENT MIT NEUEM CEO



Thomas Stauber (\*1964) wird neuer CEO der Ledermann Management AG und

ANZEIGE



Die Immobilien-Software  
von heute.  
Für heute und morgen  
und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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



seine Tätigkeit per 1. September 2019 aufnehmen. Derzeit ist er für die Mobimo Management AG tätig, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Immobilien das gesamte Immobilienportfolio verantwortet. Stauber folgt auf Michael Müller, der sich nach achteinhalb Jahren als CEO der Ledermann Management AG entschieden hat, die Führung per Ende Februar 2019 abzugeben und aus der Ledermann-Gruppe auszutreten.

### NEUES DREIERGESPANN FÜR WINCASA

Wincasa meldet, dass Philipp Schoch (links) am 1. Juli 2019 die Bereichsleitung Bewirtschaftung von André Töngi übernehmen wird. Gleichzeitig werden Matthias Bigler (Mitte) und Jörg Engeler (rechts) die neu geschaffenen Abteilungen «Bewirtschaftung Operation» und «Bewirtschaftung Entwicklung & Transformation» innerhalb des Bereichs leiten. Bigler trat 2007 als Projektleiter Facility-Management ins Unternehmen ein und hatte diverse Funktionen innerhalb des Facility-Managements und der Bewirtschaftung inne. Ausserdem wird Jörg Engeler, der seit 2012 bei Wincasa tätig ist, die Stellvertretung von Philipp Schoch als Bereichsleiter Bewirtschaftung übernehmen.

Philipp Schoch

Matthias Bigler

Jörg Engeler



### SCHWYTER WIRD CEO VON COOZZY

Heinz M. Schwyter (61) hat per Anfang Februar die Geschäftsleitung von Coozzy.ch übernommen. Der ehemalige CEO von Homegate ist ein Experte im Bereich Digitalisierung in der Immobilienbewirtschaftung. Coozzy.ch hat eine Immobilienplattform geschaffen, die es Bewirtschaftern erlaubt, ihr Geschäft vollständig zu digitalisieren und damit effizienter zu machen. «Wohnungs- und Haussuchende haben auf Coozzy.ch neue Möglichkeiten, ein ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechendes Objekt zu finden», sagt Heinz M. Schwyter.

### MARIANI WIRD CFO VON BFW LIEGENSCHAFTEN

Der Verwaltungsrat der BFW Liegenschaften AG beruft Reto Mariani zum Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied der Geschäftsleitung. Er übernimmt die Verantwortung als CFO per 1. Juni 2019. Reto Mariani (\*1980) ist dipl. Betriebsökonom FH sowie dipl. diplomierte Wirtschaftsprüfer und Immobilienreuhänder. Sein Wissen im Liegenschaftsbereich hat er in mehrjähriger Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer und Finanzmanager erworben, sowohl im Bankenumfeld als auch bei Revisions- und Treuhandgesellschaften.

ANZEIGE

## Neuer Glanz für Fensterläden und Holzmöbel?



Wir schaffen die perfekten Grundlagen für die Renovierung.

**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

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

**meier schafft's**

ANZEIGE

**Geschätzte Liegenschaften.**  
Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften  
Vermittlungen  
Kauf- und Verkaufsberatung

BRUDERHOLZSTR. 60  
CH-4053 BASEL  
+41 (0)61-336-3060  
WWW.HIC-BASEL.CH  
INFO@HIC-BASEL.CH

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**zhaw** Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

**CAS Bestellerkompetenz**  
Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 21. Kurs  
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur.  
Start 27. September 2019 bis 26. Juni 2020.

Anmeldeschluss 16. August 2019

Weitere Informationen  
www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung  
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

# HAFTUNG FÜR FEHLERHAFT BAULEITUNG

Werden Mängel und Bauschäden durch das Verhalten der Bauleitung mitverursacht, stellt sich die Frage der Bauleitungshaftung. Diese Haftung ist für Bauherren aus mehreren Gründen attraktiv.

TEXT – RAPHAEL BUTZ\*



## ▶ BAULEITUNGSVERTRÄGE

Unter Bauleitung im hier verstandenen Sinne ist die Leitung und Überwachung der Arbeiten auf der Baustelle zu verstehen. Der Bauherr engagiert eine Fachperson, welcher er die Koordination, Beaufsichtigung und Kontrolle der Baurealisierung überträgt. Oft handelt es sich bei der Bauleitung gleichzeitig um den Planer desselben Bauprojekts (Architekt oder Ingenieur), welcher die Einhaltung und Umsetzung seiner Pläne in der Realisierungsphase überwacht. In diesem Fall liegt gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung (BGE 109 II 462 ff.) ein gemischter Vertrag mit werkvertraglichen (Erstellung der Baupläne) und auftragsrechtlichen Elementen (Bauleitung) vor. Selbstverständlich sind aber auch reine Bauleitungsaufträge zwischen dem Bauherrn und der Bauleitung möglich.

## AUFTRAGSRECHTLICHE GRUNDLAGE

In jedem Fall untersteht die Bauleitung dem Auftragsrecht (Art. 392 ff. OR). Sie hat gegenüber dem Bauherrn eine weitreichende Treue- und Sorgfaltspflicht, muss den Auftrag nach den Regeln der Kunst erfüllen und schuldet dem Bauherrn Rechenschaft über ihr Handeln.

Die Bauleitung haftet dem Bauherrn für jeden Schaden, den sie ihm durch eine Verletzung von Bauleitungspflichten kausal verursacht, sofern sie nicht ausnahmsweise beweisen kann, dass sie kein Verschulden trifft (Art. 97 Abs. 1 i.V.m. Art. 398 Abs. 2 OR). Anders als bei der werkvertraglichen Sachgewährleistung der Unternehmer ist bei der auftragsrechtlichen Haftung der Bau-

**Läuft alles nach Plan? Bauherr und Bauleiter sind gut beraten, den Umfang der Bauleitungspflichten vertraglich klar zu regeln.**

(BILD: 123RF.COM)

“  
**DIE HAFTUNG FÜR FEHLERHAFTEN BAULEITUNG IST FÜR DEN BAUHERRN ATTRAKTIV.**  
”

leitung keine Mängelrüge notwendig, und es geht immer um Schadenersatz und nicht etwa um eine Nachbesserung des Werks oder eine Minderung des Honorars.

Aus dem Auftragsrecht ergibt sich auch, dass beide Vertragsparteien den Bauleitungsvertrag jederzeit fristlos auflösen können, solange die Kündigung nicht zur Unzeit erfolgt (Art. 404 OR). Diese Bestimmung ist zwingend und gilt gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung sogar für gemischte Verträge.

## PFLICHTEN DER BAULEITUNG

Die Parteien können die einzelnen Bauleitungspflichten weitgehend frei vereinbaren. Tun sie dies nicht, so bestimmen sich die Pflichten nach der Natur des Geschäfts (Art. 396 Abs. 1 OR). Dies wird so interpretiert, dass die Bauleitung grundsätzlich alle Aufgaben erfüllen muss, die geeignet und zweckmässig sind, um den Bau zu realisieren, wobei die Interessen der Bauherrschaft umfassend zu wahren sind. Es kann von der Bauleitung zwar nicht gefordert werden, dass sie permanent auf der Baustelle anwesend ist und alle Arbeitsschritte der Unternehmer überwacht, doch müssen die wichtigen Bauabschnitte überwacht und kontrolliert werden.

Was dies im Einzelfall bedeutet, ist kaum bestimmbar. Deshalb sind die Parteien gut beraten, die Bauleitungspflichten klar zu definieren. Eine bequeme Möglichkeit besteht darin, die SIA-Ordnungen 102 (für Architekten) und/oder 103 (für Ingenieure) vertraglich für anwendbar zu erklären. Als Konsequenz schuldet die Bauleitung während der Realisierungsphase alle in der genannten SIA-Ordnung aufgelisteten Grundleistungen. Dabei handelt es sich um jene Leistungen, welche nach Ansicht des SIA zur ordnungsgemässen Erfüllung des Auftrags erforderlich und ausreichend sind (Art. 3.3.3 SIA-Ordnung 102/103).

Daneben enthalten die genannten SIA-Ordnungen diverse Bauleitungspflichten, welche nur geschuldet sind, soweit sie von den Parteien vertraglich vereinbart wurden (sog. besonders zu vereinbarende Leistungen; vgl. Art. 3.3 Abs. 4 SIA-Ordnung 102/103). Darüber hinaus kann der Pflichtenkatalog der Bauleitung beliebig erweitert werden, was sich allerdings regelmässig auf die Höhe des Bauleitungshonorars auswirken wird.

## ATTRAKTIVITÄT DER BAULEITUNGSHAFTUNG IM ALLGEMEINEN

Entsteht ein Bauschaden, wendet sich der Bauherr normalerweise an die Bauleitung. Sie soll im Rahmen ihres Mandats dafür sorgen, dass die Baumängel behoben und sämtliche Schäden von den verursachenden Unternehmern ersetzt werden. Gelingt dies nicht, steht der Bauherr vor der Frage, gegen wen er vorgehen soll.

Insbesondere wenn unklar ist, welche Unternehmer den Schaden inwiefern verursacht haben, rückt die Bauleitung in den Fokus. Unter Umständen kann ihr eine ungenügende Koordination der Arbeiten auf



der Baustelle, fehlende Überwachung der Arbeiten oder die unterlassene Prüfung der Arbeitsergebnisse bei wichtigen Schnittstellen (insbesondere bevor die Prüfung durch Folgearbeiten eines anderen Unternehmers verunmöglicht wurde) vorgeworfen werden. Sind die Vorwürfe berechtigt, und hat der Fehler der Bauleitung kausal zur Entstehung des Schadens beigetragen, so haftet die Bauleitung solidarisch mit den fehlbaren Unternehmern für den entstandenen Schaden (unechte Solidarhaftung).

Der Bauherr kann mit anderen Worten frei wählen, ob er sowohl die Bauleitung als auch die fehlbaren Unternehmer zusammen in Anspruch nehmen oder aber Ersatz des Gesamtschadens von einem einzigen Solidarschuldner verlangen möchte. Beweisbare Koordinations- und Überwachungsfehler – auch wenn sie von eher untergeordneter Bedeutung sein sollten – sind meist klar zurechenbar. Überdies ist die Bauleitung oft besser versichert als die fehlbaren Unternehmer. War die Bauleitung schliesslich zugleich als Planerin tätig (gemischter Vertrag), kann der Bauherr gleichzeitig Planungs- und Bauleitungsfehler als alternative Begründung seines Schadenersatzanspruchs geltend machen. Schon deshalb wird er sich regelmässig dafür entscheiden, (auch) gegen die Bauleitung vorzugehen.

### BAULEITUNG ALS HILFSPERSON DES BAUHERRN

Zudem gilt die Bauleitung gegenüber den Unternehmern als Hilfsperson des Bestellers (Art. 101 OR). Haben etwa fehlerhafte Weisungen der Bauleitung

(trotz Abmahnung des Unternehmers) dazu beigetragen, dass ein Mangel oder Schaden entstanden ist, kann der Unternehmer sich gegenüber dem Bauherrn auf ein Selbstverschulden berufen, weil das Verhalten und der Sachverstand der Bauleitung dem Bauherrn zuzurechnen sind (BGE 119 II 127 E. 4a). Dies kann zu einem Ausschluss oder zu einer Reduktion der Haftung des Unternehmers führen (Art. 369 und Art. 44 Abs. 1 OR sowie Art. 166 Abs. 4, Art. 169 Abs. 1 Ziff. 2, Art. 170 Abs. 3 und Art. 188 SIA Norm 118).

Diese Möglichkeit bleibt der Bauleitung verwehrt: Selbst wenn sie nachweisen kann, dass grobe Fehler der Unternehmer für den Gesamtschaden hauptsächlich waren, kommt eine Haftungsreduktion für sie nicht in Frage. Unternehmer gelten der Bauleitung gegenüber nicht als Hilfspersonen des Bauherrn, und ein Drittverschulden stellt (anders als ein Selbstverschulden) keinen Grund für eine Haftungsreduktion dar. Ausgenommen sind lediglich Fälle, in welchen das Drittverschulden derart eklatant ist, dass die Fehler der Bauleitung als nicht mehr kausal erscheinen. Auch deshalb ist es für den Bauherrn unter dem geltenden Recht ratsam, seine Schadenersatzansprüche (auch) gegenüber der Bauleitung geltend zu machen.

Hat die Bauleitung schliesslich die rechtzeitige Mängelrüge unterlassen und die Sachgewährleistungsansprüche des Bauherrn gegenüber dem Unternehmer dadurch verwirkt, bleibt dem Bauherrn gar nichts anderes übrig, als Schadenersatz von der Bauleitung zu verlangen.



**\*RAPHAEL BUTZ**

Der Autor ist als Anwalt in der Kanzlei Vischer AG tätig. Sein Kernbereich ist die Prozessführung und Streiterledigung.

ANZEIGE

Huset AG, Ihr Partner in der Deutschschweiz



### Huset AG

Als kompetenter Partner steht Ihnen Huset AG in allen Bereichen des Immobilienzyklus zur Seite. Wir haben uns auf Immobilien in der Deutschschweiz spezialisiert und schöpfen aus fundiertem Wissen, welches sich in der Qualität unserer Dienstleistungen widerspiegelt.

Mit viel Engagement und Zuverlässigkeit unterstützen wir zielorientiert Ihr Anliegen. Hierfür steht ein Team aus Spezialisten wie Immobilienfachleuten, Architekten, Planern, Projektleitern und Analytikern für Sie bereit.

Wenn Sie sich für Huset AG entscheiden – entscheiden Sie sich für nachhaltigen Mehrwert.

Huset AG  
Oberdorfstrasse 1, 6314 Unterägeri, Switzerland  
T +41 (0) 41 741 63 63, E info@huset.ch

# FREIER SEEZUGANG UND RAUMPLANUNG

## ► ÖFFENTLICHEN SEEZUGANG VERLANGT

«Bundesgericht versenkt Uferwegprojekt am Wohlensee», titelte die Tagespresse im November 2018, als das höchste Schweizer Gericht dem Projekt «Wohlensee-Inselrainbucht» nach dreissig Jahren Planung eine Absage erteilt hatte. Ausgangspunkt war das Berner Gesetz zum See- und Flussufer (SFG) aus den 1980er Jahren, das freien öffentlichen Zugang zu den Aare-Seen verlangte. Die praktische Umsetzung der Gesetzesnovelle führte zu einem juristischen Tsunami am Wohlensee.

Wie vom SFG<sup>1</sup> verlangt, erarbeitete die Einwohnergemeinde Wohlen 1991 einen neuen Uferrichtplan. Dieser wurde angenommen, genehmigt, angefochten – und vom Regierungsrat an die Gemeinde zurückgewiesen. Einige Jahre und Kompromisse später gab Wohlen auf: Der Kanton solle die Uferschutzplanung ersatzweise vornehmen, zu konträr seien die Interessen von Eigentümern, Natur- und Vogelschützern. 2012 entschied die Kantonsregierung über die Linienführung des Uferwegs und erteilte die Baubewilligung. Dreissig Betroffene setzten sich dagegen zur Wehr. Das Verwaltungsgericht stützte die Regierung. Anders das Bundesgericht: Es gab den Beschwerdeführern gegen den 1,3 km langen und 1,2 Mio. CHF teuren Uferweg Recht und erteilte der Überbauungsordnung «Wohlensee-Inselrainbucht» eine Abfuhr. Der Fall Wohlensee – ein Lehrstück zu komplexen Interessenabwägungen im Raumplanungs-, Bau- und Umweltrecht.

## BESCHWERDE GEGEN KOMPROMISSLÖSUNG

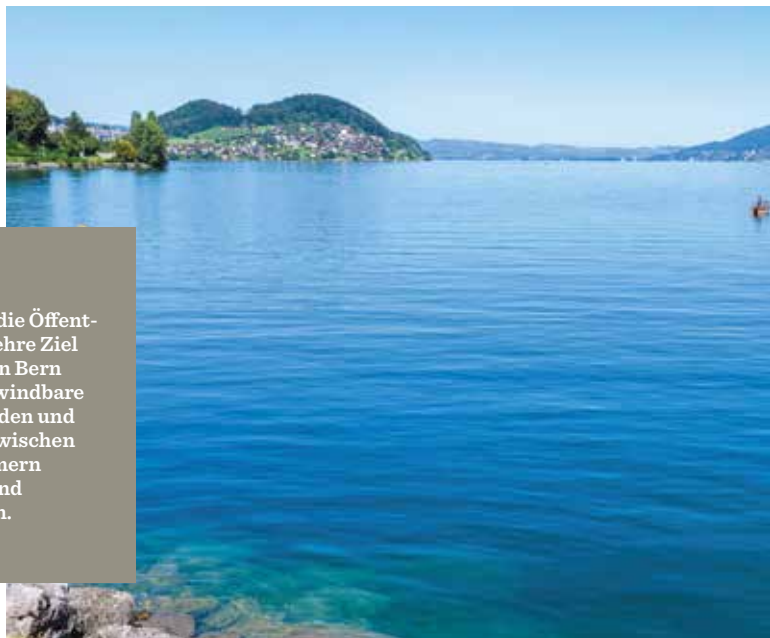
Die Berner Regierung meinte es gut, als sie im Spätsommer 2012 den kommunalen Uferschutzplan Wohlensee erliess. Art. 1 SFG verlangt den öffentlichen Zugang zu See- und Flussufern und schreibt Schutzpläne und Wege vor. Uferzugang für alle – dies wird auch anderswo gefordert, wie

ANZEIGE

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

Im «Fall Wohlensee» hatte das Bundesgericht zu beurteilen, wie entgegenstehende Interessen im Raumplanungsrecht zu gewichtet sind. Dabei wird klar, welche Herkulesaufgabe eine präzise Raumplanung im Einzelfall darstellt.

TEXT – SIMON SCHÄDLER\*



Seezugang für die Öffentlichkeit: Das hehre Ziel sorgt im Kanton Bern für kaum überwindbare rechtliche Hürden und für Konflikte zwischen Privateigentümern sowie Natur- und Vogelschützern.

BILD: 123RF.COM

die Diskussionen zum Zürcher Wassergesetz zeigten. Auch die Planungsgrundsätze des Bundes sehen ihn vor (Art. 3 Abs. 2 lit. c RPG): Die Kantone müssen den öffentlichen Zugang und die ufernahe Wegführung an See- und Flussufern ermöglichen – wo immer sinnvoll, möglich und zumutbar. Die Öffentlichkeit soll die Gewässer erreichen und sich längs ihrer Ufer bewegen können. Dafür sind private Eigentumsrechte nötigenfalls formell zu enteignen.

Der Wohlensee-Uferweg sollte maximal 50 Meter vom Ufer entfernt verlaufen. Zum Schutz von Fauna und Flora plante man in diesem empfindlichen Seeabschnitt Schutz- und Aufwertungsmassnahmen: Eingangstore, Informationstafeln, Fahrverbote, Hundeleinenpflicht, Zäune zum Schutz von Privatanstössern und Vögeln. Gehölz soll gefördert, Uferbereiche entprivatisiert, Schutzzonen mit Betretungs- und Schiffsfahrtsverboten versehen und Schiffs Liegeplätze und Störobjekte entfernt werden.

Dass sich eine Vielzahl Beschwerdeführer gegen den salomonischen Kompromiss wehrte, überrascht wenig. Vogelschützer monierten, der Uferweg beeinträchtige ein Wasser- und Zugvogelreservat von nationaler und internationaler Bedeutung und verletze das Jagdgesetz JSG<sup>2</sup>, die WZVV<sup>3</sup> sowie das NHG<sup>4</sup>. Der geplante Weg sei grundsätzlich sinnlos: Zwischen den Zäunen zum Schutz von Vögeln und

Anwohnern sei die Uferlandschaft kaum erlebbar. Eigentümer rügten die rechtswidrige Einschränkung ihrer Eigentumsrechte. Dass der Weg nicht behindertengerecht sei, machte die Sache umso komplexer.

## INTERESSEN IM KONFLIKT

Das Berner Verwaltungsgericht unterstrich das öffentliche Interesse am Uferweg und sah keine überwiegenden Interessen verletzt. Dank der umfangreichen Schutzmassnahmen würden Wasser- und Zugvögel nur gering beeinträchtigt. Zwar treffe es zu, dass der Weg den privaten Seeanstoss aufhebe und Grundstücke zerschneide. Dies greife aber nicht unverhältnismässig in Eigentumsrechte ein. Da der Weg Abstand zu Wohnbauten und Aussenbereichen einhalte, sei die Beeinträchtigung der Privatsphäre für Grundeigentümer zumutbar und verhältnismässig.

<sup>1</sup> GESETZ ÜBER SEE- UND FLUSSUFER VOM 6. JUNI 1982, BSG 704.1.

<sup>2</sup> BUNDESGESETZ ÜBER DIE JAGD UND DEN SCHUTZ WILDLICHER SÄUGETIERE UND VÖGEL VOM 20. JUNI 1986, SR 922.

<sup>3</sup> VERORDNUNG ÜBER DIE WASSER- UND ZUGVOGELRESERVATE VON INTERNATIONALER UND NATIONALER BEDEUTUNG VOM 21. JANUAR 1991, SR 922.32.

<sup>4</sup> BUNDESGESETZ ÜBER DEN NATUR- UND HEIMATSCHUTZ VOM 1. JULI 1966, SR 451.

<sup>5</sup> URTEIL DES BUNDESGERICHTS 1C\_831/2013 VOM 1. MAI 2014.

URTEIL DES BUNDESGERICHTS 1C\_539/2017 ET AL. VOM 12. NOVEMBER 2018





Eine Herkulesaufgabe für alle Entscheidungsträger: Erstens verlangt Art. 1 SFG den Seezugang. Zweitens schreiben Art. 1 Abs. 1 lit. a JSG, die WZVV und das NHG den Erhalt der Artenvielfalt und Lebensräume wildlebender Säugetiere und Vögel vor. Die Wohlenseer Inselrainbucht war vom Bundesrat als Rast- und Überwinterungsort für Watvögel sowie Schwimm- und Tauchenten ins Inventar wichtiger Wasser- und Zugvogelreservate nationaler Bedeutung aufgenommen worden. Störungen und Vertreibungen der Tiere sind damit Tabu. Zum dritten ist ein Weg über Privatgrundstücke – inklusive Enteignungsrecht zugunsten des Gemeinwesens – eine öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkung. Ein solcher Eingriff ist mit der Eigentumsgarantie von Art. 26 BV nur vereinbar, wenn er gemäss Art. 36 BV auf einer genügenden gesetzlichen Grundlage beruht, im öffentlichen Interesse liegt und verhältnismässig ist. Der Grundsatz der Verhältnismässigkeit verlangt, dass eine in das Eigentum eingreifende Massnahme zur Zweckerreichung geeignet ist und dass weder eine mildere Massnahme noch ein Missverhältnis zwischen öffentlichen und privaten Interessen besteht.

Problematisch: Sowohl die Vogelwarte Sempach als auch das Bundesamt für Umwelt (BAFU) lieferten Gutachten und kritisierten die beachtlichen Störungen

der Vögel durch den Uferweg. Die Ersatzmassnahmen seien nur bedingt hilfreich. Die Experten fanden bei den Berner Verwaltungsrichtern wenig Gehör, was das Bundesgericht als willkürliche Beweiswürdigung taxierte. Ein Gericht könne in Fachfragen ohne triftige Gründe von Sachverständigengutachten nicht einfach abweichen. Ernsthafte Einwände gegen die beiden Gutachten seien nicht ersichtlich.

### NATURSCHUTZ UND PRIVATEIGENTUM MIT MEHR GEWICHT

Mehr Gewicht verlieh das Bundesgericht den Einwänden der Privateigentümer. Betretungs- und Schifffahrtsverbote sowie der Verlust von Seeanstoss seien erhebliche Einschränkungen und gingen über das Übliche bei der Planung von Fluss- und Seeuferwegen hinaus. Sowohl die Interessen des Vogelschutzes als auch der privaten Eigentümer habe das Verwaltungsgericht ungenügend berücksichtigt. «Wägt man die einzelnen Interessen im Rahmen der vorzunehmenden Gesamtinteressenabwägung gegeneinander ab, ergibt sich, dass das zu relativierende öffentliche Interesse an einer ufernahen Wegführung das gewichtige öffentliche Interesse des Naturschutzes (...) und die erheblichen Eigentumsinteressen der betroffenen Grundeigentümer (...) nicht aufzuwiegen vermag.» Das Bundesgericht bezeichnete die Interessenabwägung als bundesrechtswidrig, hiess die Beschwerden gut und versagte eine Genehmigung der Überbauungsordnung.

Klare Worte aus Lausanne an die Berner Regierung und das Verwaltungsgericht – man hätte die Einzelfallprüfung präziser vornehmen müssen. Nur: Hätte das Verdikt auch anders ausfallen können? Möglicherweise. Denn das Bundesgericht war im Fall «Thunersee-Uferweg» im Berner Hilterfingen vier Jahre zuvor zu einem überraschend gegenteiligen Schluss gekommen: Hier erhielt der öffentliche Seezugang mehr Gewicht als die Interessen von Natur- und Vogelschützern und Privateigentümern<sup>5</sup>. ■



\*SIMON SCHÄDLER

Der Autor, Dr. iur., ist Rechtsanwalt und in Basel tätig.

# DER SCHWEIZER DUSCH-WC SPEZIALIST.

- gründlicher und sanfter Duschstrahl
- intuitive Bedienung via Controller, Fernbedienung oder LaPreva App
- einzigartige Hygienefunktionen
- einfach abnehmbarer Sitz und Deckel



LaPreva P1



LaPreva P2



LaPreva P3



LAPREVA  
www.lapreva.com

# NEUE BEDÜRFNISSE DER «DIGITAL NATIVES»

Die Gestaltung unserer Arbeitsumgebung ändert sich rasant – einerseits durch ausgereifere Technik, andererseits durch ein wachsendes Bedürfnis nach Flexibilität. Unternehmen und Arbeitnehmer können durch die Förderung neuer Konzepte profitieren.

TEXT – PHILIPP FISCHER\*

Der Arbeitsplatz wird mobiler, und das Bedürfnis nach Flexibilität wächst mit den jüngeren Generationen.



BILD: PEXELS.COM

## IN BALANCE BLEIBEN

Die Generation Y und die Generation Z werden als Digital-Native-Generationen angesehen. Während die nach 2000 geborene Generation Z in den nächsten Jahren in die Arbeitswelt eintritt, befindet sich die zwischen 1980 und 2000 geborene Generation Y zum Teil bereits in den unteren und oberen Führungsebenen. Die Anforderungen an Arbeitsplatzkonzepte werden stark durch diesen Generationenwechsel beeinflusst. Die Veränderung der Bedürfnisse ist schon länger bekannt. Schon 2012 wurde im «Manager-Barometer» des Beratungsunternehmens Odgers Berndtson erkannt, dass das wichtigste Karriereziel für zwei von drei Hochschulabgängern eine ausgeglichene Work-Life-Balance ist.

Vor allem durch die Möglichkeiten der Digitalisierung werden neue Konzepte geprägt, und die heutigen Bedürfnisse können durch den technologischen Fortschritt immer mehr erfüllt werden. Mobiles Internet und externe Zugriffe auf die Firmendaten ermöglichen die Arbeit von nahezu überall. In der

Schweiz besitzen mittlerweile mehr als drei Viertel aller 15 bis 74-Jährigen ein Smartphone. So wird bereits heute der Arbeitsweg zur Beantwortung von E-Mails oder zum Studium von Dokumenten genutzt. Auch für Telefonkonferenzen kann man sich problemlos vom eigenen Telefon einwählen. Die physische Anwesenheit am Arbeitsplatz ist immer weniger notwendig. Vor allem Pendler können so ihren Tag effizienter gestalten und die gesparte Zeit für Hobbys nutzen oder mit der Familie verbringen.

Auch die Möglichkeit des Homeoffice bringt eine bessere Work-Life Balance und führt somit zu einer grösseren Lebensqualität. Das Arbeiten mit Laptop von Zuhause aus erfreut sich grosser Beliebtheit, gerade bei Mitarbeitern mit einem längeren Arbeitsweg. Die 2016 von der ETH erstellte Studie «Digitalisierung in der Schweizer Wirtschaft» zeigt jedoch, dass es hinsichtlich Arbeiten von Zuhause noch Entwicklungsbedarf gibt. Nur 48% der befragten Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern diese Möglichkeit. Grosse Unterschiede

sind aufgrund der Unternehmensgrösse festzustellen. Bei den Grossunternehmen liegt die Quote bei 69%. Bei kleinen und mittelgrossen Unternehmen bei 37%. Die Gründe für diesen Unterschied können unter anderem die notwendigen Investitionen sein, die ein grösseres Hindernis für kleinere Unternehmen darstellen.

## MÖGLICHKEITEN FÜR UNTERNEHMEN

Die Arbeitgeber können von diesen neuen Möglichkeiten in vielerlei Hinsicht profitieren. Zum einen ist die kompetitivere Stellung im Arbeitsmarkt ein Pluspunkt. Um für die jüngeren Generationen als Arbeitgeber attraktiv zu sein, müssen deren Bedürfnisse bedient werden.

Ein wichtiger Faktor ist auch die steigende Arbeitsleistung. Eine zweijährige Studie der Universität Stanford von 2013 hat ergeben, dass im Homeoffice effektiv mehr gearbeitet wird. Die Auswertung der beiden Testgruppen von je 250 Personen führte zu diesem Ergebnis. Die Produktivität war bei der Homeoffice-Gruppe 13% höher gegenüber der Büro-Gruppe. Ebenfalls ist die Anzahl Fehltag aufgrund von Krankheit gesunken. Eine negative Erkenntnis aus der Studie war, dass sich die Homeoffice-Gruppe zunehmend sozial isoliert gefühlt hat. Es kann also gefolgert werden, dass eine Mischung aus Büro- und Heimitagen sinnvoll ist.

ANZEIGE

[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)



Unternehmen können auch direkten finanziellen Nutzen aus dem neuen Konzept schlagen. Der Bedarf an Büroraum sinkt durch die regelmässige Arbeit von Zuhause. Arbeitet also jeder Mitarbeiter einen Tag pro Woche von Zuhause aus, können 20% der Mietflächen gespart werden. Dies beeinflusst bei Unternehmen nicht nur die reinen Mietkosten, sondern auch alle zusammenhängenden Kosten wie Reinigung und Heizung oder Möblierung und andere Infrastrukturkosten. So gibt es in «Smart Working»-Bürokonzepten nur noch für zwei von drei Mitarbeitern einen Arbeitsplatz. Dieser ist nicht mehr fest zugewiesen, sondern kann frei gewählt werden. Die fehlenden Arbeitsplätze werden durch die Nutzung des Homeoffice sowie durch übliche Abwesenheitsgründe wie Krankheit, Ferien oder obligatorische Dienste kompensiert.

Zur Entwicklung und Verbesserung der technischen Rahmenbedingungen sind vermehrte Investitionen notwendig. Dazu ergibt die Digitalisierungsstudie der ETH jedoch, dass sich die Investitionen in Digitalisierung eher auf tiefem Niveau bewegen. Es ist sogar ein rückläufiger Trend erkennbar. Von den gesamten Investitionen waren es von 2003 bis 2005 21,8%, 2013 bis 2015 betrug der Anteil nur noch 16,2%. Am stärksten reduziert wurden die Anstrengungen im Dienstleistungssektor. Also gerade dem Sektor, der wohl die grössten Möglichkeiten für die erwähnten Modelle bietet.

#### ZUNEHMENDE ETABLIERUNG ZU ERWARTEN

Die oberen Führungsebenen sind heute in der Hand der Generation Babyboomer, welche die Geburtsjahre 1945 bis 1965 umfasst. Oft fehlt dieser Generation noch das Verständnis für die Bedürfnisse der jüngeren Generationen und auch der Sinn zur Nutzung der neuen Möglichkeiten, die die

Digitalisierung bietet. So werden kreative und innovative Vorschläge nicht als solche erkannt, oder die Durchführbarkeit wird als nicht realistisch angesehen. Jährlich wird jedoch die Zahl der Babyboomer in den Führungsetagen kleiner und die neuen Generationen rücken nach. Die Babyboomer sind bereits zur Hälfte pensioniert. Durch den laufenden Generationenwechsel dürften sich die neuen Konzepte verstärkt etablieren und an Wichtigkeit gewinnen. ■



\*PHILIPP FISCHER

Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

## Karriere in der Immobilienbranche?

Sie sind an den vielfältigen Facetten der Immobilienberufe interessiert? Sie möchten in diese solide und aufstrebende Branche einsteigen?

Der SVIT Zürich bietet attraktive Quereinsteigerkurse in die Immobilienbewirtschaftung an.

### Assistenzkurse 2019

Bewirtschaftung Mietliegenschaften: 15.8.-14.11.

Immobilienvermarktung: 12.8.-16.12.

Bewirtschaftung Stockwerkeigentum: 28.3.-20.6.

Liegenschaftsbuchhaltung: 6.5.-15.7.

Immobilienbewertung: 13.8.-3.12.

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)

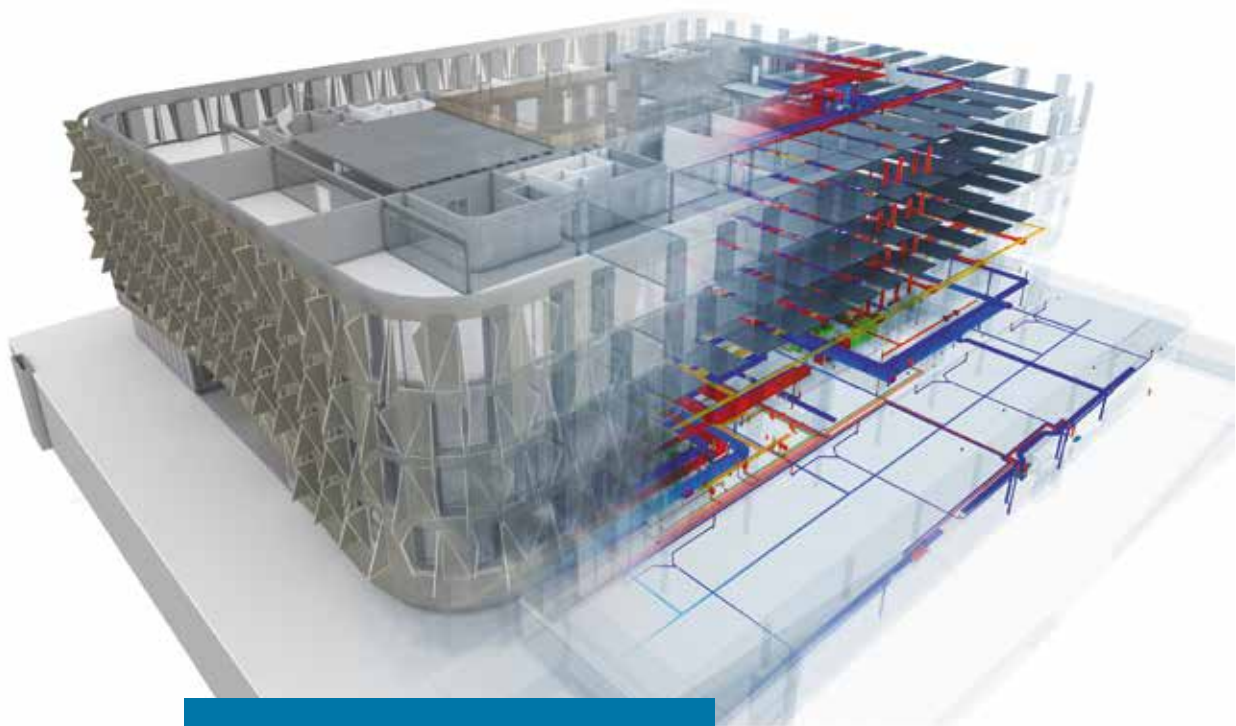
NEU  
Bildungs-  
subventionen:  
50% Rückerstat-  
tung Kurskosten



# DIGITALISIERUNG BAUMEISTER 5.0

Mit dem Konzept «Baumeister 5.0» will der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) seine Mitglieder bei der fortlaufenden Digitalisierung der Baubranche unterstützen.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*



Durchlässiges, transparentes Bauwerksmodell in digitaler Form: Neubau Hauptsitz Scott Sports SA im freiburgischen Givisiez.

BILD: ZVG

## ► SBV IN DIGITALER VORREITERROLLE

Die Digitalisierung sorgt für einen tiefgreifenden gesellschaftlichen und technologischen Wandel und prägt heute grosse Bereiche unseres Lebens. Und dies begann schon vor über 25 Jahren. Die digitale Transformation erfordert ein Überdenken traditioneller Geschäftsmodelle und eröffnet dabei enorme Chancen. Auch das Planen, Bauen und Betreiben von Bauten und Anlagen wird bereits heute vielfach durch den digitalen Wandel bestimmt. Hierzu zählt unter anderem die Erstellung digitaler und virtueller Bauwerksmodelle, die als Prozess, Methode und Technologie eine integrale Gesamtsicht auf das Baugeschehen ermöglichen. Solche kooperativen Arbeitsgrundlagen erlauben den gesamten Lebenszyklus eines Bauprojekts virtuell abzubilden und alle relevanten Informationen von der Planung bis zum Betrieb und sogar bis zum Rückbau zentral und vernetzt zu erfassen und zu verwalten. Bis dahin ist noch ein weiter Weg – gespickt mit einigen Hürden und Hindernissen.

“  
**DIE POLITIK MUSS DEN BAUHERREN DIE MÖGLICHKEIT GEBEN, ZU EXPERIMENTIEREN.**  
”

GIAN-LUCA LARDI,  
ZENTRALPRÄSIDENT  
SCHWEIZERISCHER  
BAUMEISTERVERBAND

Am 2. November 2018 hat der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) unter dem Begriff «Baumeister 5.0» sein neues Konzept zur Digitalisierung des Bauhauptgewerbes vorgestellt und lanciert. Gemäss SBV-Leitbild und Leistungsauftrag 2017 heisst dies: «Wir als Verband nehmen eine Leaderrolle in der Digitalisierung der Bauwirtschaft ein.» Ein hohes Ziel, wenn man bedenkt, wie traditionell und oftmals auch nicht sehr innovationsfreudig diese Branche in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Als gesamtschweizerische Berufs-, Wirtschafts- und Arbeitgeberorganisation der Unternehmungen des Hoch- und Tiefbaus sowie verwandter Zweige des Bauhauptgewerbes will also der SBV mit dem neuen Konzept dem Thema Digitalisierung das notwendige Gewicht geben. Er wird sich nun aktiv in die Diskussion rund um die Digitalisierung der Schweizer Bauwirtschaft einbringen und zusammen mit seinen Sektionen, Fachverbänden und -gruppen die Mitglieder bei der digitalen Transformation unterstützen. Dazu SBV-Präsident Gian-Luca Lardi:

«Das neue Konzept «Baumeister 5.0» ist gemäss der Entwicklung der vergangenen Jahre überfällig. Haben sich doch die Arbeitsprozesse in den letzten 20 Jahre wenig verändert im Vergleich zu anderen Branchen.»

#### IN ZUKUNFT DIGITALE BAUSTELLEN

Der SBV ist überzeugt, dass die Baustelle der Zukunft digital ist. Fast euphorisch verkündet er, dass in Zukunft autonome Baumaschinen, Drohnen und 3D-Drucker auf Baustellen so selbstverständlich sein werden wie die intelligente Vernetzung von Mensch und Maschine. Investitionen in Software und neue Technologien wie kollaborative Roboter (Industrieroboter, die mit Menschen gemeinsam arbeiten), Wearables (kleine vernetzte Computer), Smart Sensors (Messgrössenerfassung mit Signalverarbeitung) und weiteres gehören für die Bauunternehmer von morgen zum festen Bestandteil der Unternehmensstrategie. Sie dienen primär zur Steigerung der Produktivität. Durch die zunehmende Digitalisierung aller Schritte entlang der

baulichen Wertschöpfungskette «Planen – Bauen – Betreiben» erfährt die Zusammenarbeit aller Gewerke auf der Baustelle einen tiefgreifenden Paradigmenwechsel. Allerdings steht in der gesamten Diskussion rund um die Themen Digitalisierung, Industrie 4.0 und Baumeister 5.0 nach wie vor der Mensch im Zentrum. Dazu Zafer Bakir, Leiter Digitalisierung im SBV: «Der Schlüssel zum digitalen Erfolg ist der Mensch. Er muss im Zentrum der digitalen Transformation stehen und nicht die Technologie. Daraus und aus den Erkenntnissen der Analyse ist unser Konzept Baumeister 5.0 entstanden.»

Weiter ist der SBV überzeugt, dass BIM als flexible und schnelle Form der Zusammenarbeit komplexe Bauvorhaben mit hoher Effizienz mitlösen kann. Weil die Digitalisierung der Bauwirtschaft jedoch nicht nur eine Frage von neuen Technologien ist, sondern auch neue Prozesse, Arbeitsweisen und Geschwindigkeiten bedeutet, ist wohl der kritische Erfolgsfaktor für die Digitalisierung der Bauwirtschaft der Unternehmer

ANZEIGE

## Weiterbildung in der Immobilienbranche?

Der SVIT Zürich bietet neu einen attraktiven Kurs für Personen an, die bereits in der Immobilienbranche tätig sind. Der Brush-up bietet neben einem fachlichen Update in den verschiedenen Themenbereichen der Bewirtschaftung auch die Möglichkeit, allgemeine Themen zum Wiedereinstieg in der Gruppe zu diskutieren.

### Brush-up Intensivkurs Immobilienbewirtschaftung

10. Mai bis 25. Oktober 2019  
jeweils freitags von 9 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)



NEU  
Bildungs-  
subventionen:  
50% Rückerstat-  
tung Kurskosten

ANZEIGE



LAUFEN.CH

*Moderna R  
Design by Peter Wirtz*

ANZEIGE



Weiterbilden am  
Puls der Wirtschaft

Beim HB Zürich

Beherrschen Sie die ganze  
Immobilien-Klaviatur.

**MAS Real Estate Management**

[fh-hwz.ch/masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)

**CAS Digital Real Estate**

[fh-hwz.ch/casdre](http://fh-hwz.ch/casdre)

Jetzt zum Infoabend oder zum  
persönlichen Beratungsgespräch  
anmelden.

**HWZ**

Die Hochschule für Wirtschaft  
in Zürich



INTERVIEW MIT  
URS MEISTER



selbst. Schliesslich entscheidet er, ob er bereit ist, die neuen Möglichkeiten anzunehmen und voranzutreiben oder ob er am Status quo festhält. Auf die Frage, ob die Mitglieder des Baumeisterverbandes überhaupt ein so starkes Engagement für die Digitalisierung erwarten oder mögen, antwortet Präsident Gian-Luca Lardi: «Das steht ausser Frage. In einer atomisierten Branche wie unserer, erwarten die Mitglieder, dass wir bei diesem Thema vorangehen. Wir haben nicht erst auf den Druck der Mitglieder gewartet, sondern die Digitalisierung bereits vor fast drei Jahren auf unsere Prioritätenliste gesetzt.»

**DIGITALISIERUNG FORDERT  
AUCH DIE BAUMEISTER**

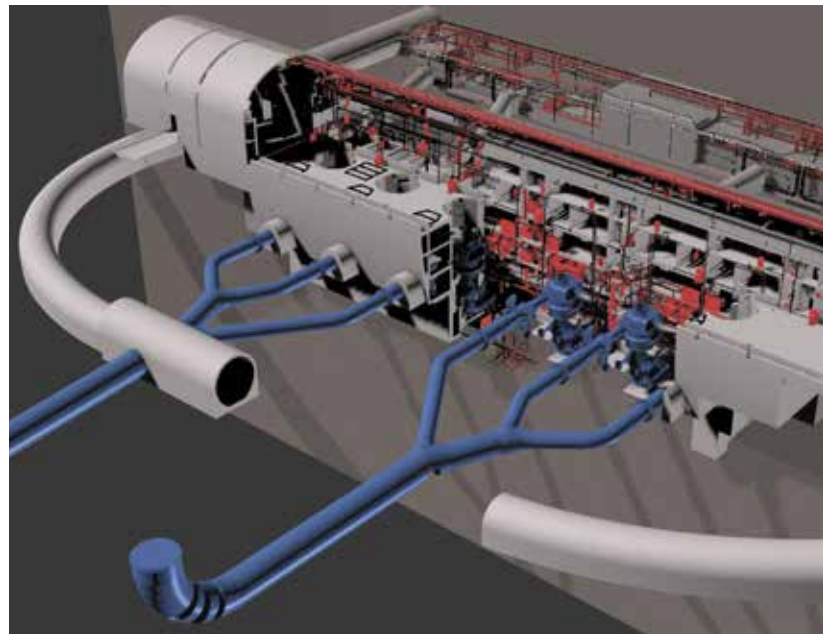
Es ist unbestritten, dass sich auch die Baubranche schnell verändert. Da stellen sich wichtige Fragen: Wie reagieren die Unternehmer auf die radikalen Veränderungen? Oder: Wie gelingt Führen im digitalen Zeitalter? Der Bauunternehmer von morgen, also der Baumeister 5.0, zeichnet sich dadurch aus, dass er genau weiss, wie er sein Unternehmen in die digitale Zukunft steuert und wie er die Chancen und Möglichkeiten der digitalen Baustelle abschöpfen kann. Erforderlich sind neue Kompetenzen und ein zunehmendes Denken in digitalen Geschäftsmodellen sowie vielleicht gar ein Wandel in der Geschäftskultur. Er wird entscheiden müssen, welche Geschäftsbereiche und Technologien sich für die digitale Transformation eignen und dann auch mit den notwendigen Ressourcen für die Umsetzung sicherstellen. Das hohe Innovations- und Veränderungstempo der Digitalisierung zwingt zudem alle anderen im Bauunternehmen dazu, sich ständig weiterzuentwickeln. Insbesondere technische Fähigkeiten werden auf der Baustelle der Zukunft stärker gefragt sein.

Zur Frage: Wie gelingt also Führen im digitalen Zeitalter?, sagt Zafer Bakir: «Die Digitalisierung verändert bereits heute die Art und Weise wie auf der Baustelle kommuniziert und gearbeitet wird. Auf vielen Baustellen ist das Smartphone, das Tablet oder der Laptop als Werkzeug nicht mehr wegzudenken – sei es für die Rapportierung, die Dokumentation oder das Qualitätsmanagement. Des Weiteren drängen neue Technologien wie Augmented Reality (erweiterte, computergestützte Realität) oder Drohnen, als auch neue Methoden wie BIM auf die Baustelle.» Das neue Konzept zur Digitalisierung des SBV «Baumeister 5.0» geht davon aus, dass die Digitalisierung Chefsache ist. Und, dass Unternehmensverantwortliche zum Thema BIM sattelfest sein müssen. Gleicher Meinung ist auch Professor Thomas Rohner von der Berner Fachhochschule Biel: «Grundsätzlich gilt: BIM ist nicht delegierbar.»

**ZIELE UND STRATEGISCHE  
SCHWERPUNKTE**

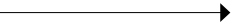
Mit dem neuen Konzept zur Digitalisierung verfolgt der SBV einen sozusagen dreidimensionalen An-

satz mit unterschiedlichen Teilzielen. Diese orientieren sich im Wesentlichen an der digitalen Befähigung des Unternehmers (Mikroebene), der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmung (Mesoebene) und einer zukunfts- und wettbewerbsfähigen Schweizer Bauwirtschaft (Makroebene). Auf der Mikroebene befähigt das Konzept «Baumeister 5.0» die Bauunternehmer, dass sie die Herausforderungen der Digitalisierung überhaupt angehen können. Die Massnahmen und Aktivitäten auf Mesoebene dienen der konkreten Adaption oder Transformation der Bauun-



ternehmungen mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit für das digitale Zeitalter sicherzustellen. Auf der Makroebene soll das Konzept dafür sorgen, für erfolgreiche Transformationen die notwendigen technischen, politischen und normativen Barrieren abzubauen und positive Rahmenbedingungen aufzubauen.

Um die notwendige Schlagkraft für die digitale Transformation der Mitglieder und das Bauhauptgewerbe zu erreichen, wird eine starke Interaktion mit externen Partnern angestrebt. Die externen Anspruchsgruppen ergeben sich aus umfassenden Analysen. Mit Blick auf die strategischen Schwerpunkte und Ziele des Konzepts sind die relevanten Akteure zu identifizieren, anzugehen und mit ihnen Kooperationen einzugehen. Der Aktionsplan der Bundesstrategie «Digitale Schweiz» vom 5. September 2018 sieht vor, dass der Bund und alle bundesnahen Betriebe inklusive SBB ab 2021 für Immobilien und ab 2025 für Infrastrukturanlagen die BIM-Methode verpflichtend anzuwenden haben. Hierfür sollen bis zu 10 Mio. CHF an Forschungsgeldern für die Weiterentwicklung der BIM-Methode gesprochen werden.



**Beim Pumpspeicherkraftwerk Nant de Drance im Unterwallis wurden bereits ab 2013 BIM-Tools für die Planung der unterirdischen Maschinenkaverne eingesetzt.**  
(BILD: AF CONSULTING AG.)



**\*ANGELO  
ZOPPET-  
BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

# «GUTE ARCHITEKTUR IST METHODENFREI»

Das Zürcher Architekturbüro Käferstein & Meister hat in den vergangenen 20 Jahren viele herausragende Bauten geschaffen. Mitinhaber Professor Urs Meister äussert sich im Interview zur Digitalisierung und zu BIM in der Architektur.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*



## ► Wie verändert die fortschreitende Digitalisierung die Arbeit von Architekten und Bauplanern?

Urs Meister: Die Digitalisierung begann schon vor über 25 Jahren. Ich erwähne bloss die Einführung des CAD, also das rechnerunterstützte Konstruieren und Zeichnen. Oder etwa die Programme und Angebote für Ausschreibungen und Kostenkontrolle bis hin zu den heutigen Visualisierungen. Dies alles wurde erfunden, damit es die Arbeit des Architekten und der am Bau Beteiligten einfacher und transparenter macht.

## Wird allenfalls durch die Digitalisierung sogar die Architektur verändert?

Im pragmatischen Sinn wohl kaum. Ein grosses Problem ist allerdings, dass der Aufwand mit der zunehmenden Volldigitalisierung immer grösser wird. Früher dominierte im Entwicklungsprozess das sogenannte Massstabsdenken: Der Architekt begann seine Ideen und Entwürfe in den Massstäben 1:200 bis 1:100. Dann, im fortlaufenden Entwurfs- und Planungsprozess bediente man sich je nach Detaillierungsgrad immer grösserer Massstäbe und Abbildungen – von 1:50 bis 1:10 oder noch grösser. Wenn man nun bereits in den frühesten Entwurfsphase mit BIM arbeiten will, so bedingt dies nicht nur grössere Massstäbe, verbunden mit einer enormen Datenfülle und -menge, die in dieser Planungsphase gar nicht nötig ist. Ich meine, dies schränkt die grundlegende Arbeit des Architekten zu stark ein.

### BIOGRAPHIE URS MEISTER

(\*1964) gründete nach dem Studium der Architektur an der ETH Zürich und der Hochschule der Künste Berlin zusammen mit Johannes Käferstein 1996 das Büro Käferstein & Meister in Zürich. Neben ihrer Aktivität als Architekten sind beide Firmeninhaber in der Lehre tätig. Urs Meister ist seit 2002 Professor für Entwurf und Konstruktion an der Universität Liechtenstein.

## Es ist also unbestritten, dass der Architekt die Federführung und insbesondere auch die Wahl der Entwurfs- und Planungsfreiheit haben muss.

Genauso ist es. Der Architekt ist und bleibt der kreative Motor bei einem Bauprojekt. Bei der Digitalisierung geht es um Prozesse und um deren Optimierung. BIM zum Beispiel hat wohl wenig Einfluss auf einen guten Entwurf. Ein guter Architekt muss in der Wahl seiner Entwurfsmethoden frei sein. Es ist nicht entscheidend, wie viel Digitalisierung dabei zur Anwendung kommt.

## Architektur ist doch vor allem das Erschaffen von Lebensräumen für Menschen.

### Was ist dabei wichtig und entscheidend?

Der Mensch bleibt Ideengeber und Neuschöpfer sowie auch der Qualitätssetzer. Von handskizzierten Darstellungen und Plänen, von Modellen über computergestützte Konstruktionen (CAD) bis hin zu intelligenten Bau- und Kommunikationssoftwares dienen sie zusammen mit den neuesten technischen Errungenschaften als Werkzeuge, die Arbeitsprozesse optimieren. BIM kann ein Werkzeug dazu sein. Dabei ist, wie bei allen anderen Bauprozessen, eine gute und zielgerechte Kommunikation entscheidend.

## Wie verändern digitale Tools den Entwurfsprozess?

Wie bereits vorgängig erwähnt, sind solche Tools eine sinnvolle Ergänzung im Projektierungsprozess. Ich erwähne etwa die digitale Bildbearbeitung



und Visualisierung von Projekten. Die gab es vor 30 Jahren noch nicht, wie es heute möglich ist. Dieser Zweig hat sich mittlerweile zu einer eigenen Sparte entwickelt. Aber grundsätzlich verändern solche digitalen Tools den Entwurfsprozess kaum stark.

#### **Setzen Sie und Ihr Büro schon im Entwurfsprozess digitale Hilfsmittel ein?**

Selbstverständlich verschliessen wir uns nicht der technischen Entwicklung im Bau- und Planungsprozess. Wir setzten von Anfang an, also seit über 20 Jahren, digitale Hilfsmittel ein und verwenden entsprechende Methoden – überall dort, wo es erforderlich und sinnvoll ist. Entwurf und Formenentwicklung erfolgt klassisch, also quasi analog. Wir sind der Meinung, dass parametrisches Entwerfen in der Architektur nur ganz beschränkt anwendbar ist. Das zielorientierte, klassische Entwerfen ich auch heute noch aktuell und dabei sehr

effizient. Auch die Anwendung von Modellen hat nach wie vor eine grosse Bedeutung.

#### **Man hört und liest fast nur noch: «BIM verändert die Bauwirtschaft, die Haltung und Einstellung der einzelnen Projektbeteiligten.» Inwieweit trifft dies auf die Architekten zu?**

Grundsätzlich ist obige Aussage richtig. Bei BIM müssen sich auch die Projektbeteiligten an diese neue Methode anpassen und sich damit gründlich auseinandersetzen. Man muss sich dabei im Klaren sein, dass BIM vor allem ein Softwaretreiber ist. Vieles ist bei dieser für die Baubranche relativ neuen Methode noch zu wenig ausgegoren. Ich erwähne bloss etwa die Schnittstellen und Durchlässigkeit der Daten. Ganz zu schweigen von heiklen Fragen wie Datensicherheit und Urheberrechte.



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

## Karriere in der Immobilienbranche?

Sie sind an den vielfältigen Facetten der Immobilienberufe interessiert? Sie möchten in diese solide und aufstrebende Branche einsteigen? Der SVIT Zürich bietet einen attraktiven Quereinsteigerkurs in die Immobilienbewirtschaftung an.

### Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

15. August 2019 bis 19. März 2020  
jeweils donnerstags von 9 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)

NEU  
Bildungs-  
subventionen:  
50% Rückerstat-  
tung Kurskosten



# DIGITALISIERUNG, SMART EINGESETZT

In Bülach Nord realisiert die Steiner AG ein neues Stadtquartier – mit neuesten Technologien wie BIM, Virtual-Reality-Brillen und einem Smart-Home-System.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER\*



## ▶ VERNETZUNG DER HAUSHALTE

Smartphones mit Apps für alle Lebenslagen, GPS als Standard im Auto oder auf der Wanderung, Internetzugang immer und überall: Wieso sollte der Digitalisierungstrend vor den eigenen vier Wänden haltmachen? Wieso sollte Wohnqualität, Sicherheit und effiziente Energienutzung auf Basis vernetzter und fernsteuerbarer Installationen sowie automatisierbarer Abläufe an der Wohnungstür aufhören?

Das eigene Zuhause wird sich schon in absehbarer Zeit zu einem «Hub» des digitalen Eco-Systems entwickeln. Von intelligenter Energiesteuerung und der Einbeziehung von Lösungen für die Elektromobilität ganz zu schweigen. Der Smart-Home-Markt wird sich über die nächsten Jahre rasant entwickeln. Der heutige Entwicklungsstand des digitalen Zuhauses wird grundlegend revolutioniert. Bereits in ein paar Jahren wird eine umfangreiche Vernetzung von Haushalten als normal angesehen werden – nicht zuletzt dank der Generation der «Digital Natives».

Wie das Wohnen von morgen bereits heute aussehen kann, zeigt ein Neubauprojekt in Bülach-Nord. Hier entsteht auf einem rund 42 000 m<sup>2</sup> grossen Areal in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof ein neues

Das Glasi-Quartier in Bülach, wie es ab 2021 aussehen wird. (BILDER: STEINER AG).

Quartier. Das visionäre Glasi-Quartier nutzt exemplarisch neueste Technologien von der Planung bis zur Nutzung. Das Projekt aus der Feder von Duplex Architekten aus Zürich entstammt einem Wettbewerb unter elf eingeladenen Architekturbüros, ebenso das 60 Meter hohe Hochhaus «Jade» von Wild Bär Heule Architekten. Die Steiner AG ist für die Projektentwicklung und -realisierung, in Teilen auch für die Vermarktung verantwortlich. Bereits 2021 soll auf den Plätzen, Gassen und Strassen des Glasi-Quartiers neues Leben einziehen.

## GEPLANT MIT BIM

Für eine hohe urbane Lebensqualität, trotz wohnlicher Dichte, sorgen im Projekt verschiedene Parameter: Herausragende Architektur, ein cleveres Verkehrssystem mit Begegnungszonen, öffentliche Plätze, ein vielfältiges Wohnungsangebot, vitale Rückzugsmöglichkeiten sowie Raum für gemeinschaftliche Aktivitäten. Zudem ermöglichen Miet- und Eigentumswohnungen, gewerbliche Räume für Dienstleistungen, Handwerksbetriebe, Büros und Gastronomie sowie ein Hotel, ein Pflegezentrum mit Alterswohnungen und eine Kinderkrippe einen äusserst breiten Nutzungsmix. Das

neue Stadtquartier in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof Bülach wird dadurch für die künftige Quartierbevölkerung eine hohe Attraktivität aufweisen und einen unverwechselbaren neuen Lebens- und Arbeitsraum für die verschiedensten Generationen bieten. Zudem wird das Musterprojekt Glasi-Quartier effizient, technologisch fortschrittlich und nachhaltig sein. Es steht für innovativen Städtebau bei gleichzeitig hoher Lebensqualität und modernste Planungsmethoden: Alle am Projekt beteiligten Planer arbeiten ausschliesslich nach der BIM-Methode (Building Information Modeling). Der Projektentwickler Steiner hatte von Anfang an klare Ziele: die modellbasierte Koordination von Teilmodellen sowie die modellbasierte Mengenermittlung für Kostenplanung und Ausschreibung. Dadurch wird die Optimierung der Kosten- und Zeitpläne sowie eine reibungslose Ausführung angestrebt. Das Glasi-Projektbüro in Bülach ist zurzeit eines der schweizweit grössten BIM-Labs, dank welchem sich das digitale Planen sehr viel effizienter gestaltet.

#### SMART HOME FÜR SMARTE BEWOHNER

Von der Planung über die Vermarktung bis hin zur Bewirtschaftung und zum Dienstleistungsangebot für die Bewohner nutzt das Glasi-Quartier konsequent fortschrittlichste Technologien. So auch

#### FACTS & FIGURES

Projekt:	Glasi-Quartier
Standort:	Bülach
Bauherrschaft:	Steiner AG Baugenossenschaft Glattal Zürich Logis Suisse AG Steiner Investment Foundation Entwickler, Total- und
Generalunternehmer:	Steiner AG
Grundstücksfläche:	42 000 m <sup>2</sup>
Geschossfläche:	97 000 m <sup>2</sup>
Baubeginn:	voraussichtlich Frühjahr 2019
Investitionsvolumen:	ca. 400 Mio. CHF
	<a href="http://www.glasi-bülach.ch">www.glasi-bülach.ch</a>

Technologien für das Wohnen der Zukunft: Die Steiner AG hat für die Vermarktung der Eigentumswohnungen im Hochhaus «Jade» eigens einen innovativen Online-Wohnungskonfigurator entwickelt. Dieser ermöglicht es Kaufinteressenten, die Grundrisse sowie die Materialisierung der gewünschten Wohneinheit individuell zu gestalten. Virtual-Reality-Brillen erlauben im Glasi-Showroom in Bülach bereits heute



**WER IN EINEM  
SMART HOME  
LEBT, ERSPART  
SICH VIELE  
LÄSTIGE  
HANDGRIFFE.**



ANZEIGE



## Was Eigentümer und Mieter gemeinsam haben

Sie wollen beide das Beste für sich. Die attraktivsten Immobilien, die besten Wohnungen, die besten Büros, Verkaufs- und Gewerberäume. Das Rezept dazu: intelligente Vernetzung im Ökosystem der Immobilienbranche. Permanente Kooperation aller Beteiligten und massgeschneiderte Services für Mieter und Eigentümer. Das Real Estate Management der Zukunft wird zur Kunst, auf die Kunden zu hören, auf sie einzugehen, ihre Wünsche zu erkennen und dann: gemeinsam Neues zu wagen!

**Das finden wir spannend, und darauf freuen wir uns.**

Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

**Livit**





Die Steiner AG ist für die Projektentwicklung und -realisierung, in Teilen auch für die Vermarktung, verantwortlich.  
(BILDER: STEINER AG)

eine virtuelle Begehung des künftigen Quartiers und der Wunschwohnung.

Wer sich dann für eine der Wohnungen entscheidet, kann sich auf ein Zuhause mit fortschrittlichster Smart-Home-Technologie freuen. Wer in einem Smart Home lebt, erspart sich viele lästige Handgriffe: Die Geräte zur Automatisierung der Haustechnik schalten auf Wunsch Heizung und Beleuchtung aus, wenn niemand daheim ist. Sie kontrollieren, ob Fenster und Türen geschlossen sind, fahren die Rolläden herunter, wenn es dunkel wird, und aktivieren die Alarmanlage, sobald die Bewohner die Haustür verriegeln. Smart Home ist gefragt, da es sich nach den Belangen des Kunden ausrichtet – und Lösungen anbietet, die beim Konsumenten konkrete Bedürfnisse adressieren.

#### ERFAHRUNG ZAHLT SICH AUS

Steiner verfügt im Smart-Home-Bereich über umfangreiche Erfahrungen, hat das Unternehmen entsprechende Lösungen doch bereits in rund 300 Wohnungen beim städtebaulich markanten Projekt Vulcano in Zürich-Altstetten umgesetzt. Im Hochhaus «Jade» im neuen Glasi-Quartier wird die Käuferschaft der Wohnungen selbst bestimmen können, welche Möglichkeiten von Smart Home sie nutzen möchte. Der Umfang der Smart-Home-Installation kann individuell bestimmt und erweitert werden. Das installierte System der Smart Place AG kann jede Funktion sicherstellen und lässt sich einfach und intuitiv bedienen. Im Grundausbau wurden die Basis-Funktionen im Gebäude vorgesehen, wie beispielsweise Jalousiesteuerung, Video-

ANZEIGE

**making  
value  
real**

**Immobilien über den ganzen Lebenszyklus hinweg betrachten – und intelligent entwickeln, projektieren, realisieren und betreiben.**

Bautreuhand, BIM-Strategien, Life Cycle Data Management, Immobilienstrategien, Betriebskonzepte, Workplace-Management, Planungs- und baubegleitendes Facility Management (pbFM), FM-Ausschreibungen, Innovationsmanagement und Digitalisierungsstrategien

Zürich · Basel · Bern · Lausanne · St. Gallen · Frankfurt

[www.pom.ch](http://www.pom.ch)

**pom+**





**VIRTUAL-REALITY-BRILLEN ERLAUBEN BEREITS HEUTE EINE VIRTUELLE BEGEHUNG DES KÜNFTIGEN QUARTIERS UND DER WUNSCHWOHNUNG.**



sprechanlage, Paketboxlösung, Wetterautomatik inkl. Wind- und Regenalarm, Verwaltungstool und Remote-Zugriff für jede Wohnung. Das System kann über die Smart-Place-Taster, Touch Panel oder von jedem Gerät mit einem Browser angesteuert werden. Dank der grafischen Visualisierung muss das System auch nicht sprachlich für internationale Anwender angepasst werden. Mittels Upgrade-Modulen können die Basis-Funktionen um nutzerspezifische Funktionen erweitert werden. Diese Module sind auch im Wohnungskonfigurator enthalten, und der Anwender kann das System jederzeit an seine individuellen Bedürfnisse anpassen.

#### **MINIMIERUNG DES VERWALTUNGSaufwands**

Die Smart-Place-Technologie fürs Smart Home kann auf Wunsch mit dem Sprachassistenten Google Home erweitert werden: Per Sprachsteuerung kann dann beispielsweise ganz einfach auf Medien zugegriffen, Aufgaben verwaltet und der Tagesablauf ge-

plant werden. Doch nicht nur für den Nutzer bringt das System Erleichterungen und Komfortsteigerung. Mit dem Smart-Place-System kann die Verwaltung oder das Facility-Management nicht nur die Namen am Klingelboard von extern einfach anpassen, sondern auch direkt mit den Bewohnern über das Smart-Place-Infoboard kommunizieren. Individuelle Lösungen für das Facility-Management oder die Verwaltung wie Reservationssysteme für Besucherparkplätze oder Schrankenanlagen, Lifte usw. können so sichergestellt und einfach bedient werden. Ausserdem können mit dem Smart-Metering-System die Energiedaten und der Verbrauch direkt von extern abgerechnet werden. Es werden somit keine ergänzenden Dienstleistungen von externen Firmen benötigt. Auch können bei einer Fassadenreinigung die Jalousien durch die Verwaltung von extern bedient werden oder Alarmmeldungen wie Störungen der HLK-Anlagen und dergleichen entsprechend durch «Smart Place» kommuniziert werden.



**\*GERALD BRANDSTÄTTER**

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

ANZEIGE



**Digital einfacher**

[www.loewenfels.ch](http://www.loewenfels.ch)

#### **eDossiers für das Immobilienmanagement**

- Verwaltung sämtlicher Dokumente
- Posteingangsverarbeitung
- Effiziente Abwicklung von Geschäftsprozessen
- Anbindung an bestehende Bewirtschaftungssysteme
- Mobiler Zugriff
- Rechtskonforme Archivierung



**Löwenfels**  
Software in neuer Dimension

# «DAS HABEN WIR SCHON IMMER SO GEMACHT»

Die technologische Entwicklung in der Immobilienwirtschaft verändert die Geschäftsmodelle und damit die über Jahrzehnte herausgebildeten klassischen Berufsbilder. Die Diskussion über die Inhalte der Bildung und Berufsprüfungen ist lanciert. **TEXT – CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ & PASCAL STAUB\***



Digital Real Estate Management ist das Schlagwort der Stunde.

BILD: 123RF.COM

## ► GESCHÄFTSMODELLE DER ZUKUNFT

Der Immobilien-Dienstleistungssektor steht möglicherweise vor seiner bisher grössten Herausforderung. Gemeint sind weniger die steigenden Leerstände, die Konkurrenzierung des stationären durch den Online-Handel, der tiefe Referenzzinssatz oder der Mangel an investitionswürdigen Renditeobjekten. Auch diese Phänomene bereiten der Vermietung, Bewirtschaftung, Vermarktung und Immobilienentwicklung Kopfzerbrechen. Es geht aber vielmehr um die Geschäftsmodelle der Dienstleister und deren Rolle in der «Supply Chain» für Wohn- und Gewerbeflächen an und für sich. Die Entstehung dieses Kerngeschäfts als eigenständiger Wirtschaftszweig geht im Wesentlichen zurück auf die Nachkriegsjahre des 20. Jahrhunderts. Seither hat sich an den Prozessen und an den «Business Cases» der Branche wenig geändert.

## «UBERISIERUNG» IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Doch nun reden alle von Digitalisierung, und viele Unternehmen wissen nicht mit hinreichender Gewissheit, was dies für sie bedeutet. Geht es um die digitale Unterstützung von etablierten Tätigkeiten, die Vernetzung von Systemen oder steht vielmehr eine «Uberisierung» bevor, indem Wertschöpfung zu branchenfremden «Invasoren» abwandern und herkömmliche,

“**VERSCHIEDENE PHÄNOMENE LASSEN ER-  
AHNEN, DASS DIE FÜNF ETABLIERTEN BERUFSBILDER EINER GRUND-  
LEGENDEN ÜBERPRÜFUNG BEDÜRFFEN.**”



PASCAL STAUB

bezahlte Wertschöpfung durch Maschinen kostenlos substituiert wird? Der Spardruck und sinkende Margen in der Bewirtschaftung, kostenlose, hedonische Bewertungen und Verkaufsplattformen ohne Makler lassen letzteres ebenso vermuten wie neue Geschäftsfelder, die mit dem Kerngeschäft der Immobiliendienstleister nur bedingt zu tun haben – Sammeln und Aufbereitung von Markt- und Portfoliodaten, digitale Kommunikationsplattformen für Mieter und Eigentümer, durchgängige Datenströme von der Planung bis zum Abbruch einer Liegenschaft. Digital Real Estate Management ist das Schlagwort der Stunde. Seminare und Lehrgänge zum Thema sind derzeit ein Hype.

## SPEZIALIST VERSUS GENERALIST

Für die Berufswelt in der Immobilienwirtschaft tun sich damit ungeahnte, neue Tätigkeitsfelder auf, die den Rahmen der herkömmlichen, in Verordnungen des Bundes verankerten Berufsbilder – Immobilien-treuhand, Bewirtschaftung, Vermarktung, Bewertung und Entwicklung – sprengen. Für die Träger dieser Berufsbildung – der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz, Schweizerische Vereinigung kantonaler Grundstücksbewerter SVKG und Union Suisse des professionnels d'immobilier USPI, vereint in der Schweizerischen Fachprüfungs-

kommission der Immobilienwirtschaft SFPKIW – stellen sich damit zahlreiche Fragen. Wie viel des herkömmlichen Fachwissens über Immobilien ist künftig notwendig und von der Wirtschaft gefordert? Wie durchlässig sind die Tätigkeitsfelder für Quereinsteiger und «Queraussteiger»? Ist eine weitere Differenzierung der Berufsbilder erforderlich oder eher umgekehrt eine «Immobilien-Allgemeinbildung» mit späterer Spezialisierung «on the job»? Welche neuen Fähigkeiten müssen Fachleute nach ihrer Aus- und Weiterbildung ins Berufsleben mitbringen?

Verschiedene Phänomene lassen erahnen, dass die fünf etablierten Berufsbilder einer grundlegenden Überprüfung bedürfen. Kunden – seien es Eigentümer, Verkäufer, Käufer oder Mieter – verfügen heute dank Internet über einen ausgezeichneten Informations- und Wissensstand; Gespräche zwischen Fachperson und Kunde finden auf Augenhöhe statt. Dank Digitalisierung lässt sich alles messen, vergleichen und bewerten, was die Fachperson einem starken Leistungsdruck aussetzt. Die Zahl der Kommunikationskanäle ist gestiegen, wobei neue digitale Kanäle etablierte herkömmliche nicht ersetzt haben. Und nicht zuletzt ist das Klima im Kontakt mit Kunden – hier stechen im Immobiliensektor vor allem die Wohnungsmieter her-

aus – deutlich rauer geworden. Dass die Anonymität der digitalen Medien zuweilen unflätiges Benehmen befeuert, ist keine Erscheinung, die sich auf die Immobilienwirtschaft beschränkt. Gleichzeitig ist festzustellen, dass viele Berufseinsteiger hinsichtlich Belastbarkeit, Robustheit, Kritikfähigkeit, Konfliktfähigkeit, aber auch Servicequalität wenig Rüstzeug mitbringen und dieses in der Berufsbildung bisher auch nicht systematisch vermittelt erhalten haben. Gleiches gilt für das unternehmerische Denken: Ging es bisher um Immobilienfachwissen sowie Effizienz und Fehlerfreiheit der Prozesse, so sind nun unternehmerisches Denken, technologisches Know-how, Sozialkompetenz und Servicequalität gefordert – Kompetenzen, welche die Berufsbilder heute kaum enthalten.

Entsprechende erste Schritte zur Reform sind von den Trägerorganisationen bereits eingeleitet worden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Anforderungen der Wirtschaft alles andere als homogen sind. Die Immobilienwirtschaft ist gekennzeichnet von einer starken Fragmentierung mit vielen KMU und wenigen grossen Player einerseits sowie Generalisten und Spezialisten im Serviceprofil andererseits. Entsprechend unterschiedlich sind auch die Anforderungen an die Berufsleute auf allen Stufen. ■



**\*CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ**

Die Autorin ist Leiterin Prüfungssekretariat, Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft.



**\*PASCAL STAUB**

Der Autor ist Mitglied der Prüfungskommission Immobilienbewirtschaftung, Leiter Unternehmensentwicklung/Qualitätsmanagement, Privera AG

STELLENANZEIGE



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**

**Facility Manager/-in 100%**

Die 4 Mitarbeitenden im Ressort Facility Management (FM) Steuerung lenken die Aufträge der Nutzer für Facility Services und sind zuständig für die Planung der Betriebsführung in Büroliegenschaften. Dazu evaluieren und beauftragen sie externe Lieferanten und Dienstleister. Dafür benötigen wir Ihre Unterstützung.

Als kundenorientierte Persönlichkeit mit einer qualifizierten Weiterbildung im Facility Management und betriebswirtschaftlicher Praxis übernehmen Sie vielfältige Aufgaben im Bereich Planung, Steuerung und Koordination von Leistungen für den Gebäudebetrieb. Sie sind stark in der Konzeption und Leitung von kleineren internen Projekten. In Ihrem Arbeitsalltag erarbeiten Sie Grundlagen für Beschaffungsprozesse, wickeln Leistungsvereinbarungen ab und leiten Optimierungsmassnahmen ein.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Thomas Sommerhalder ist Leiter FM Steuerung und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 34 72. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter [www.zh.ch/jobs](http://www.zh.ch/jobs). Ihr neues Umfeld: [www.immobilienamts.zh.ch](http://www.immobilienamts.zh.ch).

**entwickeln - steuern - bewirtschaften**



## Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

- Gesamtkonzeptionen
- Individuallösungen
- Brandschutztore
- Entwicklung von Torantrieben
- Planung und Produktion in Fehraltorf
- Reparaturen und Service

**DARO TOR**

**Dahinden + Rohner Industrie Tor AG**  
 CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22  
 info@darotor.ch → www.darotor.ch



## Faire Abrechnung nach Verbrauch



**Enpuls AG**  
 Überlandstrasse 2  
 8953 Dietikon  
 Telefon 058 359 55 70  
 enpuls.ch

Wir sind mehr als nur ein Messdienstleister – setzen Sie mit der Enpuls AG auf den Dienstleister der Zukunft. Wir bieten Messkonzepte, massgeschneiderte Abrechnungs- und Monitoringlösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung für Verwaltungen und Eigentümer, und zwar über alle Verbrauchsmedien

wie Wärme, Kälte, Wasser, ZEV-Strom sowie E-Ladestationen.

Lassen Sie sich von uns beraten.

# enipuls



**Swiss Retail Solutions**

Swiss Retail Solutions entwickelt, konzipiert und implementiert Strategien für Verkaufsflächen aller Art – damit Ihre Liegenschaft auch in Zukunft performt.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

T 041 790 00 20  
 info@swissretailsolutions.ch

Swiss Retail Solutions AG  
 Oberdorfstrasse 1  
 6314 Unterägeri

# SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

## SEMINAR UMGANG MIT AUFFÄLLIGEN UND AGGRESSIVEN MIETERN 03.04.2019

### INHALT

Fachleute aus dem Immobilienbereich haben bei der Ausübung ihrer täglichen Aufgaben mit unterschiedlichen Menschen zu tun. Gewisse Mieter können sehr konfliktgeladen reagieren und eine grosse Herausforderung darstellen. Mit geeigneten Kommunikationstechniken und sicherem Auftreten können Eskalationen vermieden und Aufträge zufriedenstellend abgeschlossen werden. Durch das praxisorientierte Training in Deeskalation und Gewaltprävention werden die Teilnehmer in ihrer täglichen Arbeit sicherer. Sie lernen, sich auch in unangenehmen Situationen frühzeitig situationsgerecht zu verhalten, klare Grenzen zu setzen und Übergriffe zu verhindern.

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter, Hauswarte, Fachkräfte aus dem gesamten Immobilienbereich sowie Personen, welche sich generell für Kommunikation und Konfliktmanagement interessieren.

### REFERENT

Tian Wanner, Functional Fighting, MAS Business Communications (HWZ), Krav Maga Instructor, Kommunikationstrainer

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Sheraton  
Pfingstweidstrasse 100, 8005 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 IMMOBILIENMARKETING 12.06.2019

### INHALT

Gerade in gesättigten Märkten gewinnt Marketing an Bedeutung. Ein systematisches Vorgehen steigert die Vermarktungsmarktchancen von Immobilien erheblich. Im Seminar lernen die Teilnehmer auf der Basis eines konkreten Praxisfalles den idealtypischen Prozess kennen – das Strategiemodell. In der Folge wird dieser Ansatz anhand diverser realer Fälle aus dem Büroflächen- und Wohnflächenmarkt in die Praxis transferiert und so nachhaltig verankert.

### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, Interessierte Immobilienakteure aller Art – Investoren, Portfoliomanager, Assetmanager, Entwickler, Vermarkter, Bewirtschafter sowie weitere Branchen-Player aus der Bauwirtschaft.

### HINWEIS

Bitte beachten Sie, dass es im Seminar zu inhaltlichen Überschneidungen in den Lehrgängen Vermarktung und Immobilientreuhand, in welchen Stephan Wegelin das Fach Marketing doziert hat, kommen kann.

### REFERENT

Stephan Wegelin,  
MRICS und Kommunikationsarchitekt  
Stephan Wegelin AG, Winterthur

Veranstaltungsort  
und -Zeit  
Hotel Sheraton  
Pfingstweidstrasse 100  
8005 Zürich  
www.marriott.com/zrhzs  
Tel: +41 44 285 40 00  
08.30 bis 16.15 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder), Fr. 972.– (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 Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschrieben Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch 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, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt; die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der  
SVIT Swiss Real Estate School AG  
Carbahauss  
Förllibuckstrasse 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 Einzeltagen 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](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail  
an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

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

## DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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.

## BILDUNGSANGEBOTE

### SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

#### SVIT BERN

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

13.08.2019 – 27.02.2020  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 21.15 Uhr  
 KBZ, St. Gallen  
 19.08.2019 – 19.03.2020  
 Montag und Donnerstag  
 18.15 – 21.30 Uhr  
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

#### SVIT ZÜRICH

15.08.2019 – 19.03.2020  
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

### ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### 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

13.08.2019 – 19.12.2019  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 21.15 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### SVIT ZÜRICH

15.08.2019 – 14.11.2019  
 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

### 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 2019  
 Martedì, ore 18.00 – 20.30  
 Luogo da definire

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 14.05.2019 – 11.06.2019  
 Modul 2: 13.06.2019 – 04.07.2019  
 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 – 13.11.2019  
 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

### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

#### SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL SA

15.05.2019 – 19.06.2019  
 Examen: 28.06.2019  
 A 10 minutes de la gare de Genève

### 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

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](http://www.campos.ch/video)

**CAMPOS**  
MACHT IMMO'S MOBIL. ICSM



## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A  
Mittwoch und Samstag,  
8.30 – 16.20 Uhr  
Dauer: 4 Monate

### LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zentralschweiz, 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

Zürich, Klasse A  
Montag und Mittwoch,  
17.00 – 20.20 Uhr  
Zürich, Klasse B  
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr  
Bern, Klasse A  
(Montag und Mittwoch,  
17.45 – 21.00 Uhr  
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](http://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 Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: [www.svit-sres.ch](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

### SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich, [sekretariat@fh-hwz.ch](mailto: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](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:svit-graubuenden@svit.ch)

### REGION ROMANDIE

Lehrgänge in französischer Sprache: SVIT Swiss Real Estate School SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 90, [karin.joergensen@svit-school.ch](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:svit-zuerich@svit.ch)

**Werden Sie Dozentin oder Dozent der SVIT Swiss Real Estate School!**

Wir suchen laufend Fachleute mit Erfahrung in...

- Immobilienbewertung
- Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Immobilienfinanzierung
- Immobilienmarketing
- Standortanalyse und Siedlungsentwicklung
- Planungs- und Bauprozess.

Die Pensen reichen von 4 bis 100 Lektionen pro Jahr an unserem Standort in Zürich.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne können Sie Ihren Kurzlebenslauf mit Motivationsschreiben senden an: [boris.fejar@svit-sres.ch](mailto:boris.fejar@svit-sres.ch)

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung: Telefon 044 434 78 98

Werden Sie Dozent/in!



**lizzy**

Neuer Mieter, alte Diskussionen? Das geht auch anders: Empfehlen Sie lizzy und freuen Sie sich auf digitale und sauber strukturierte Mängellisten.

**Das sind Ihre Vorteile:**



**strukturiert**

Detaillierte Bilder und Beschreibung jedes Mangels.



**effizient**

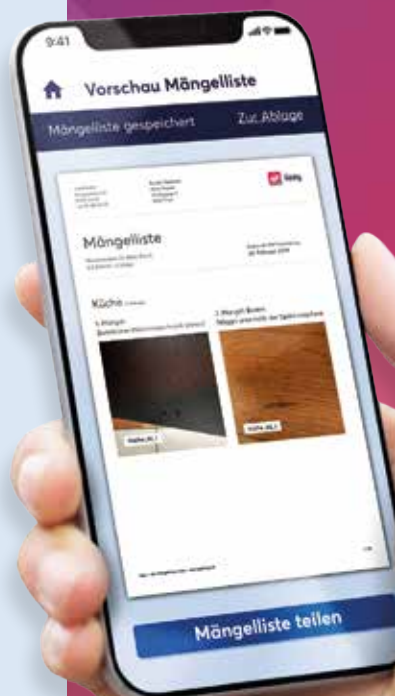
Schnellere Weiterverarbeitung dank einheitlicher Listen.



**fein raus**

lizzy übernimmt den vollen Kundensupport.

Weitere Informationen finden Sie unter [getlizzy.ch/verwaltung](https://getlizzy.ch/verwaltung)

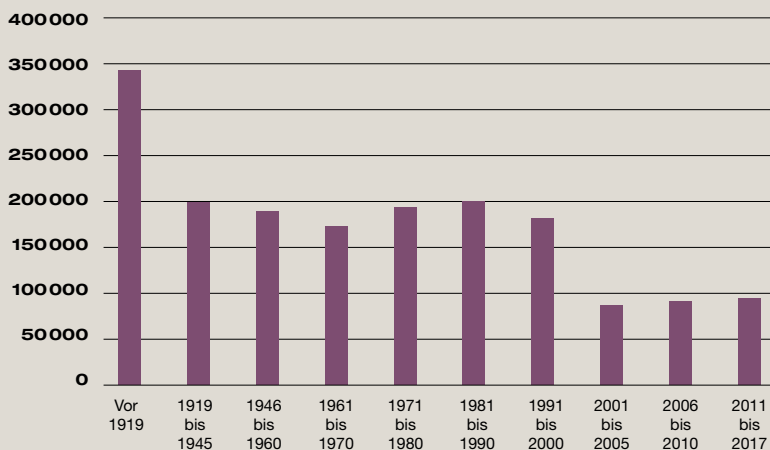


# MEHR AUGENMASS BEI DER NORM SIA 181

Derzeit überarbeitet der SIA die Schallschutz-Norm 181. Aus Sicht der Kammer unabhängiger Bauherrenberater fehlt darin das Augenmass für den Umgang mit Altbauten. **TEXT – RETO WESTERMANN\***

## ANZAHL WOHN- GEBÄUDE IN DER SCHWEIZ NACH BAUJAHR

Quelle: BFS 2018



### AUS SICHT DER KUB HEIKLE FORMULIERUNGEN IN DER REVIDIERTEN SIA-NORM 181

#### 1.1.1.21 Neubauten

Neben neu erstellten Gebäuden gelten auch Umbauten als Neubauten, wenn die Eingriffstiefe eine umfassende Verbesserung des Schallschutzes ermöglicht (z. B. Auskernung eines bestehenden Gebäudes). Dieser Entwurf hat keine Gültigkeit und darf nicht angewendet werden.

#### 1.1.1.22 Umbauten

Umbauten im Sinne dieser Norm liegen dann vor, wenn die Eingriffstiefe eine Verbesserung des Schallschutzes ermöglicht (z. B. Ersatz oder Einbau von: Fenstern, Bodenaufbauten, abgehängten Decken, gebäudetechnischen Anlagen und festen Einrichtungen, Sanitärinstallationen), wenn weiche Bodenbeläge (Teppiche) durch Hartbeläge (Parkett, Laminat, Keramik, Stein, Kunststoff usw.) ersetzt oder wenn Nutzungseinheiten neu erstellt oder verändert werden (z. B. Grundrissänderungen).

#### 1.1.1.23 Umnutzungen

Umnutzungen im Sinne dieser Norm liegen dann vor, wenn bestehende Räume neu mit höherer Lärmbelastung oder höherer Lärmempfindlichkeit einzustufen sind oder neu zu Wohnzwecken genutzt werden.

### ► TECHNISCHE SICHTWEISE

Seit dreizehn Jahren ist die aktuelle Ausgabe der SIA-Norm 181 «Schallschutz im Hochbau» im Einsatz. Derzeit wird sie überarbeitet, und bis Ende Jahr konnte man im Rahmen der Vernehmlassung dazu Stellung nehmen. Zwei Mitglieder des KUB-Vorstands sowie ein beigezogener Akustik-Experte übernahmen diese Aufgabe. «Rein fachlich ist die überarbeitete Norm 181 sicher eine gute Sache», sagt Ivo Moeschlin vom KUB-Vorstand, der einen Teil der Prüfung vorgenommen hat, «was aber fehlt, ist das nötige Augenmass bezüglich der Sanierungen von Gebäuden.» In der Tat verlangt der Vorschlag für die revidierte Norm gemäss den Punkten 1.1.21, 22 und 23 (siehe Box) ab einer gewissen Eingriffstiefe bei der Sanierung von Altbauten die Anwendung der Schallschutzvorgaben für neue Gebäude. Für Moeschlin angesichts der Tatsache, dass rund 70% der 1,7 Mio. Wohngebäude hierzulande aus der Zeit vor 1990 stammen, eine schwer nachvollziehbare Forderung

(siehe Grafik). «Die überarbeitete Norm fokussiert zu einseitig auf die technisch beste Lösung für einen optimalen Schallschutz, ohne Rücksicht darauf zu nehmen, was sich bei der grossen Zahl an Altbauten sinnvollerweise umsetzen lässt», erläutert Moeschlin. Ein Beispiel: Wird in einem älteren Gebäude im Rahmen eines Umbaus auch eine Grundrissanpassung vorgenommen, müsste gemäss der revidierten Norm zwingend auch eine umfassende Verbesserung des Schallschutzes analog zu einem Neubau vorgenommen werden – mit entsprechenden Kosten. «Die Folge wäre, dass grössere Sanierungsvorhaben so aufgeteilt würden, dass die geforderten Schallschutzmassnahmen umgangen werden können, oder man verzichtet ganz auf die Erneuerungsarbeiten», sagt Ivo Moeschlin. Zudem bestehe das Risiko, dass vermehrt gut erhaltene Altbauten abgerissen und durch Neubauten ersetzt werden müssten, weil sich die Kosten für eine Sanierung aufgrund des Aufwandes für alle die gesetzlich definierten Verbesserungen nicht mehr

rechnen würden. Für ihn zielt der aktuelle, rein technisch orientierte Vorschlag zur SIA-Norm 181 in Bezug auf Altbauten in dieselbe Richtung wie bei den neuen Wärmeschutzvorschriften. «Auch dort ist es nicht immer zielführend, bei einer grösseren Eingriffstiefe dieselben Normen anzuwenden wie bei Neubauten», sagt Moeschlin. Oft sei der Aufwand für eine Nachrüstung unverhältnismässig hoch, verteuere die Sanierung oder führe manchmal auch zu einem Stillstand.

### REGELUNG MIT AUGENMASS

Die KUB fordert deshalb für die Revision der SIA-Norm 181 bezüglich der Erneuerung bestehender Gebäude eine Formulierung mit mehr Augenmass. So sollen die Anforderungen für Neubauten bei Sanierungen nur zur Anwendung kommen, wenn im Rahmen der Arbeiten ein Rückbau bis auf die Tragstruktur erfolgt. «Bei einer solchen Eingriffstiefe sind Investitionen in den Lärmschutz wirtschaftlich vertretbar, bei weniger tiefen Eingriffen hingegen nicht», betont Moeschlin. Mit dieser Regelung wäre es beispielsweise weiterhin möglich, einfachere Grundrissanpassungen vorzunehmen, ohne dass zusätzlich hohe Kosten für die schallschutztechnische Nachrüstung entstehen. «Eine solche Regelung wäre vernünftig und ermöglicht es, die bestehende Bausubstanz wirtschaftlich sinnvoll weiter zu nutzen», bringt es Moeschlin auf den Punkt. ■



\*RETO WESTERMANN

Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.



## Swiss Retail Solutions

Investment – Betrieb – Revitalisierung – Repositionierung – Verkauf

Swiss Retail Solutions entwickelt, konzipiert und implementiert Strategien für Verkaufsflächen aller Art – damit Ihre Liegenschaft auch in Zukunft performt.

### WER LÖSUNGEN ANBIETET, MUSS DAS PROBLEM ERKENNEN.

Die Umsätze des Schweizer Retailsektors erodieren aufgrund disruptiver Marktentwicklungen wie Digitalisierung und schneller Wandel des Kundenverhaltens. Das schadet nicht nur der Liegenschaftsperformance von Schweizer Shoppingcentern, sondern auch Assets mit hohem Retailanteil.

### UNSERE ANTWORT AUF DISRUPTIVEMÄRKTE? AGILE KONZEPTE.

Wir sind überzeugt, dass man Liegenschaften nur langfristig und erfolgreich bewirtschaften kann, wenn man die Marktgegebenheiten erkennt und den Herausforderungen mit agilen Konzepten entgegentritt. Und genau diesen Ansatz verfolgen wir mit unserer gesamten Angebotspalette: von der proaktiven Entwicklung weitsichtiger Strategien bis zur Umsetzung umfassender Massnahmen.

### PRAXIS UND THEORIE AUS EINER HAND.

Mit Swiss Retail Solutions paaren wir so praktische Erfahrung mit wissenschaftlichen Methoden, um die Performance Ihrer Liegenschaft zu sichern.

### STRATEGIE

Die Strategie ist nicht nur der erste Schritt, sondern auch das Fundament für ein erfolgreiches und zukunftsfähiges Liegenschaftskonzept. Mit tiefgehenden Analysen von Trends, Assets, regionalen Märkten und Mietern gewinnen wir wertvolle Erkenntnisse, die durch eine ganzheitliche Assoziation in strategische Stossrichtungen überführt werden.

### GAMEPLAN

Im Gameplanübersetzen wir die strategischen Stossrichtungen in konkrete Handlungsmaßnahmen innerhalb einer Projektorganisation oder eines Mandats. Dadurch eignet sich der Gameplan neben seiner Funktion als operatives Arbeitsinstrument ebenfalls zum Austausch mit Ihnen als Auftraggeber.

### UMSETZUNG

In der Umsetzungsphase sorgen wir für eine effiziente und termingerechte Ausführung der geplanten Massnahmen. Die Umsetzung wird dabei im Rahmen eines Geschäftsführungsmandats, in einer Projektleitung oder einem einfachen Auftrag für Erst- und Wiedervermietung sichergestellt.



### WEIL UNS LEISTUNG LIEGT.

**Sreten Petkovic** hat langjährige und vielfältige Berufserfahrung in den Bereichen Asset- und Centermanagement und versteht somit die unterschiedlichsten Bedürfnisse und Schnittstellen zwischen Eigentümer/Investor und Property Management.



**David Peter** zeichnet sich mit seinem volkswirtschaftlichen Hintergrund durch seine Affinität zur Datenanalyse und Empirie aus. Er hat erfolgreich mehrere Shopping Center sowie andere retailgenutzte Assets (u.a. auch Hotels) strategisch und inhaltlich weiterentwickelt.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Swiss Retail Solutions AG**  
Oberdorfstrasse 1  
6314 Unterägeri  
041 790 00 20  
info@swissretailsolutions.ch



Swiss  
Retail Solutions

## huset Dienstleister für Immobilien

Als kompetenter Partner steht Ihnen Huset AG in allen Bereichen des Immobilienzyklus zur Seite. Wir haben uns auf Immobilien in der Deutschschweiz spezialisiert und schöpfen aus fundiertem Wissen, welches sich in der Qualität unserer Dienstleistungen widerspiegelt.

Mit viel Engagement und Zuverlässigkeit unterstützen wir zielorientiert Ihr Anliegen. Hierfür steht ein Team aus Spezialisten wie Immobilienfachleuten, Architekten, Planern, Projektleitern und Analytikern für Sie bereit.

Wenn Sie sich für Huset AG entscheiden – entscheiden Sie sich für nachhaltigen Mehrwert.

### UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

Auf Grund unserer Erfahrungen teilen wir den Lebenszyklus einer Immobilie in vier Bereiche ein: Investieren, Bewirtschaften, Optimieren, Verkaufen. In Absprache mit Ihnen arbeiten wir auf ein nachhaltiges und zielführendes Zusammenwirken dieser Bereiche hin. Wir leisten – Sie profitieren.

### WAS SIE ERWARTEN KÖNNEN

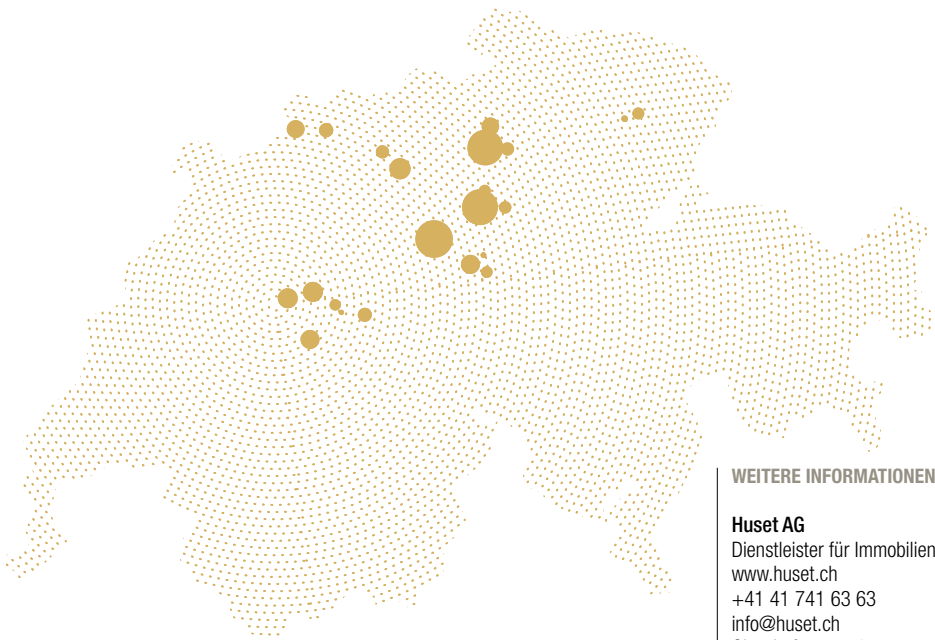
- Qualitative und konsistente Herangehensweise
- Zielorientierte Lösungen
- Vertrauenswürdiger und diskreter Umgang

### WAS UNS AUSZEICHNET

- Schlanke und direkte Prozesse
- Fundierte Fachkompetenz
- Bedürfnisorientierte Ergebnisse

### WAS UNS ANTREIBT

- Zuverlässige Partnerschaft
- Starke Leistung
- Zufriedenstellende Resultate



### WEITERE INFORMATIONEN:

**Huset AG**  
Dienstleister für Immobilien  
www.huset.ch  
+41 41 741 63 63  
info@huset.ch  
Oberdorfstrasse 1  
6314 Unterägeri  
Schweiz



Dienstleister für Immobilien

## SK Citypro – Zeitlose Formensprache



Mit der Badarmaturenlinie SK Citypro zeigt die Marke Similor Kugler, dass faszinierendes Design und hohe Funktionalität keine Frage des Preises sind.

Schönes Wohnen trägt massgeblich zur Erholung bei. Dabei spielen ausdrucksstarke und formschöne Einrichtungsgegenstände eine wesentliche Rolle. So auch im Badezimmer, dem Erholungsraum für die ganze Familie. Mit ihren harmonischen Formen trifft die Armaturenlinie SK Citypro den Zeitgeist der modernen Wohnkultur: Die Waschtisch-, Bade- und Duschenarmaturen stehen für Schlichtheit und Individualität und verleihen dem Badezimmer Gemütlichkeit. SK Citypro repräsentiert ein modernes Design, erfüllt zugleich höchst funktionelle Ansprüche und ist für jedes Budget geeignet.

### DIE ARMATURENLINIE FÜR DAS KOMPLETTBAD

Die Armaturenserie SK Citypro ist eine komplette Linie für den Badbereich: verschiedene Waschtischmischer, Wandmischer sowie passende Bade- und Duschenarmaturen mit mechanischem oder thermostatischem Mischer sind ebenso erhältlich wie ein Bidetmischer und designorientierte Bad- und Duschen-Unterputzmischer. Für den Renovationsbereich stehen im Speziellen zwei Wandwaschtischmischer und ein Duschenmischer mit einer Anschlussdistanz von 120 mm zur Verfügung. Mit der Showerstation SK Citypro bietet das Sortiment zudem eine kompakte Wellnesslösung für kleinere Duschen oder für die Aufwertung bestehender Duschen an. Dank der Anschlussdistanz von 153 mm passt die Showerstation auf Standardanschlüsse, weshalb sie sich bestens eignet, um auch bei Badrenovationen eingesetzt zu werden. Das

Set integriert einen thermostatischen Duschenmischer, eine komfortable Regenbrause und eine Duschengleitstange mit Handbrause.

### UMWELTFREUNDLICHE PRODUKTION UND TECHNIK

Bei der Entwicklung von SK Citypro haben die verantwortlichen Designer ein besonderes Augenmerk auf die umweltfreundliche Herstellung gelegt: dank der Armaturengrösse, der Form- und Linienggebung sowie dem technischen Innenleben lässt sich der Material- und Energieverbrauch bei der Herstellung auf ein Minimum reduzieren.

Alle Modelle der SK Citypro-Linie sind mit der Funktion Eco ausgestattet. Diese integriert eine Heisswasser- und Mengenbremse, die den Wasser- und Energieverbrauch um bis zu 30% reduziert. Die Waschtischmischer 110 und 140 mm sind auch mit der Funktion Eco+ erhältlich. Der zusätzliche Vorteil bei Eco+ besteht darin, dass durch die Grundstellung des Bedienhebels im Kaltwasserbereich kein ungewollter Heisswasser- und somit auch Energiekonsum entsteht.

Sämtliche Waschtischmischer erfüllen die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Similor AG**  
Wahlenstrasse 46  
4242 Laufen  
Tel. 061 765 73 33  
info@similor.ch  
www.similor.ch



### DIE MARKE SIMILOR KUGLER – DAS GEFÜHL VON ZUHAUSE

Wo Vertrauen und Zuverlässigkeit zusammenkommen, entsteht ein Gefühl von Zuhause. Eine Überzeugung, welche die Marke Similor Kugler antreibt und sie dazu bewegt, hohe Funktionalität mit zeitlosem Design zu verknüpfen. Bewährtes weiter zu tragen und weiter zu entwickeln. Und durch Kompetenz und Qualität Nachhaltigkeit zu fördern. Die zeitgemässen Armaturen der Marke Similor Kugler strahlen Freundlichkeit und Nähe aus. Dank ihrer Qualität garantieren sie eine zuverlässige Nachhaltigkeit. Die Bad- und Küchenarmaturen wecken das gute Gefühl, sich zu Hause zu fühlen, ohne dass sie sich selbst inszenieren oder in den Vordergrund zu drängen. Ehrlich, nahbar und authentisch, wie ein gutes Stück gelebte Schweiz. Das ist Similor Kugler.

[www.similorkugler.ch](http://www.similorkugler.ch)

### DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN

Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler Robinetterie SA im Jahr 1854 zurückgeht. Heute produziert Similor für den Schweizer Markt die Armaturenmarken arwa, Similor Kugler und Sanimatic sowie für den internationalen Markt die Armaturenmarke Laufen. Das Sortiment umfasst Armaturen für das Bad, die Küche und den öffentlichen Bereich.



## Cleanet Navia

Neues Dusch-WC von Keramik Laufen auf das Wesentliche reduziert

Das neue Dusch-WC Cleanet Navia von Keramik Laufen versteht sich als komfortables Upgrade eines klassischen WCs. Es überzeugt mit einem kompakten Design, einfachen Funktionen und mit einem erfreulichen Preis

«Mein Anspruch war es, mit Cleanet Navia ein klassisches Design-WC mit puristischer, zeitloser Ästhetik zu schaffen, das bei genauerem Hinsehen aber noch ein Ass im Ärmel hat», erklärt der Schweizer Designer Peter Wirz, der das Dusch-WC für Keramik Laufen entworfen hat. Die Technik ist vollständig in den kompakten Keramikkörper integriert und auf das Wesentliche reduziert. Damit ist es Keramik Laufen gelungen, ein Dusch-WC mit einem ausgezeichneten Preis/Leistungsverhältnis zu entwickeln, das sich auch für den Einsatz in Objektbauten eignet.

### KEINE KOMPROMISSE BEI DER HYGIENE

Bei Cleanet Navia hat man sich bewusst auf die Kernaufgabe eines Dusch-WCs konzentriert und nur die wichtigsten Funktionen integriert. Ohne dabei Kompromisse hinsichtlich der Hygiene einzugehen. Das Cleanet Navia stellt pro Minute 3,5 Liter frisches Wasser in einem voluminösen Duschstrahl zur Verfügung. Für den Anwender bedeutet das viel Komfort bei höchster Sauberkeit. Denn nur ausreichend Wasser fühlt sich angenehm an und reinigt gründlich.

Der Duschkopf des Cleanet Navia sitzt im Ruhezustand hinter einem Blendenring geschützt in der Keramik und wird vor und nach jeder Benutzung reichlich mit Wasser umspült. Das garantiert auch bei häufiger Nutzung eine perfekte Hygiene. Bei Bedarf können sowohl die Düse als auch die Blende gereinigt oder komplett ausgetauscht werden.



Das neue Dusch-WC Cleanet Navia von Keramik Laufen versteht sich als komfortables Upgrade zu einem klassischen WC. Den gehobenen Komfort sieht man ihm kaum an.

### KOMFORTFUNKTIONEN INTUITIV BEDIENBAR

Die Dusch-Funktion wird von Hand über den an der Keramik angebrachten Drehknopf gestartet. Über diesen Knopf lassen sich auch die Position und die Stärke des Duschstrahls verstellen oder die Oszillierfunktion aktivieren.

Die Dusch-Funktionen stehen auch als App für das Smartphone zur Verfügung. Via App lässt sich zudem die Wassertemperatur in verschiedenen Stufen einstellen.



Bedient wird das Dusch-WC denkbar einfach und intuitiv, denn die Dusch-Funktionen werden über den seitlichen Drehknopf einfach von Hand gesteuert.

### EINGEBAUTE REINIGUNGS- FREUNDLICHKEIT

Cleanet Navia ist reinigungsfreundlich und damit absolut alltagstauglich. Die Keramik selbst ist fugen- und spülrandlos und zusätzlich mit der schmutzabweisenden Oberflächenveredelung LCC versehen. WC-Sitz und Deckel lassen sich für die Reinigung mit einfachen Handgriffen abnehmen.

### MÜHELOS ENTKALKEN

Für eine erhöhte Lebensdauer des Dusch-WCs sorgt die integrierte Entkalkungsfunktion, mit der die wasserführenden Teile im Inneren des Dusch-WCs regelmässig von Kalk befreit werden. Ein rotes Licht im unteren Bereich des WCs signalisiert, wenn eine Entkalkung ansteht. Über die App lässt sich auch die der Region entsprechende Wasserhärte programmieren.

### DURCHDACHTE MONTAGE

Montiert und demontiert wird das Cleanet Navia mittels einer für alle gängigen Spülkästen kompatiblen Anschlussplatte und dem von Keramik Laufen entwickelten, verdeckten Montagesystem. Das dafür benötigte Montagewerkzeug ist im Lieferumfang bereits enthalten. Praktisch für den Installateur ist, dass die Verpackung gleichzeitig als Montagehilfe verwendet werden kann.

Fotonachweis: Keramik Laufen

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Keramik Laufen AG**  
Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen  
061 765 71 11  
forum@laufen.ch, www.laufen.ch

**LAUFEN**



Perfekte Hygiene: Das Cleanet Navia hat einen voluminösen Duschstrahl, denn nur ausreichend viel Wasser fühlt sich angenehm an und reinigt gründlich.



Spülrandloser, geschlossener Keramikkörper, abnehmbarer Sitz und Deckel, integrierte Entkalkungsfunktion und eine schmutzabweisende Oberflächenveredelung sorgen für höchste Reinigungsfreundlichkeit und Hygiene.



Mit seinem Vollkeramikkörper und den kompakten Massen unterscheidet sich Cleanet Navia praktisch nicht von einem klassischen WC.



Cleanet Navia fokussiert sich kompromisslos auf Frische und Hygiene und damit auf den Kernnutzen eines Dusch-WCs.



# WIF – Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel 10. April 2019 in der Umwelt Arena Spreitenbach – Wissenstransfer- und Netzwerk-Event für Profis und Energieinteressierte

Anmeldungen bis 15.3.2019 unter:  
[www.weishaupt-ag.ch/wif-anmeldung](http://www.weishaupt-ag.ch/wif-anmeldung)



Der Weishaupt Ingenieur Fachzirkel WIF ist eine Wissens- und Netzwerkplattform aus der HLK Branche und hat sich seit 2001 zu einer wichtigen Veranstaltung entwickelt. Alle zwei Jahre pilgern inzwischen gegen 500 Personen an diesen Fachzirkel, welcher in der Umweltarena in Spreitenbach stattfindet. Energiestrategie 2050 – Stand heute ist das spannende und hochbrisante Hauptthema. Namhafte Referenten wie Olivier Brenner, Stv. Generalsekretär der EnDK, Gianni Operto, Präsident AEE SUISSE oder Berthold Högerle, Dipl.-Ing. (FH) Leiter Schulungszentrum Max Weishaupt GmbH versprechen kompetente Fachreferate. Reto Brennwald führt durch den WIF und moderiert das anschliessende Podiumsgespräch. Jetzt anmelden unter [www.weishaupt-ag.ch/wif-anmeldung](http://www.weishaupt-ag.ch/wif-anmeldung)



## HAUPTTHEMA: ENERGIESTRATEGIE 2050 – STAND HEUTE

Seit 2007 stützt der Bundesrat seine Energiestrategie auf vier Säulen ab. Für unsere Branche massgebend: Energieeffizienz und erneuerbare Energien. Am 4. September 2013 unterbreitete der Bundesrat dem Parlament eine Vorlage zur Totalrevision des Energiegesetzes. Damit sollen die vorhandenen Energieeffizienzpotenziale konsequent erschlossen und die Potenziale der Wasserkraft und der neuen erneuerbaren Energien (Sonne, Wind, Geothermie, Biomasse) ausgeschöpft werden.

Zwei wichtige Organisationen, die bei der HLKSE-Branche, nach Richard Osterwalder's Einschätzung (CEO Weishaupt AG), wenig bekannt sind, aber massgebende Arbeiten zur Zielerreichung der Energiestrategie beitragen sind die EnDK und die AEE SUISSE. Seit 1979 ist die Energie-Direktoren Konferenz (EnDK) der Zusammenschluss von 26 Mitgliedern der

Kantonsregierungen, die führend im Bereich «Energie» sind. Sie bilden das Energie-Kompetenzzentrum der Kantone. Hauptaufgaben sind die Förderung sowie Koordination der Zusammenarbeit der Kantone in Energiefragen sowie die Vertretung gemeinsamer Interessen. Angegliedert ist die Energie-Fachstellen Konferenz (EnFK), die fachtechnische Fragen behandelt. Die AEE SUISSE vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft die Interessen von 20 Branchenverbänden und rund 15 000 Unternehmen und Energieversorgern aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger/innen für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Weishaupt AG**  
Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil  
044 749 29 29, [info@weishaupt-ag.ch](mailto:info@weishaupt-ag.ch)  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)

– weishaupt –



Impressionen vom WIF in der Umweltarena Spreitenbach,  
Moderator Reto Brennwald, Weishaupt CEO Richard Osterwalder

### PROGRAMM WIF 10. APRIL 2019

- 12.00 – 12.55 Uhr** Stehlunch
- 13.00 – 13.05 Uhr** Begrüssung: Richard Osterwalder, Geschäftsführer Weishaupt AG
- 13.05 – 13.15 Uhr** Vorstellung Referenten und Einführung Thema: Reto Brennwald
- 13.15 – 14.00 Uhr** Transformation des schweizerischen Gebäudeparks  
Instrumente der kantonalen Energiepolitik: Olivier Brenner  
Dipl. HLK-Ing. HTL, Stv. Generalsekretär  
EnDK, Konf. Kant. Energiedirektoren
- 14.00 – 14.45 Uhr** Neue Produktentwicklungen mit ausgezeichneter  
Energieeffizienz von Weishaupt: Berthold Högerle Dipl.-Ing. (FH),  
Leiter Schulungszentrum Max Weishaupt GmbH
- 14.45 – 15.15 Uhr** Pause
- 15.15 – 16.00 Uhr** Ausreden findet man immer, Chancen nicht: Gianni Operto  
Präsident AEE SUISSE, Dachorganisation der Wirtschaft  
für erneuerbare Energien und Energieeffizienz
- 16.00 – 17.00 Uhr** Podiumsgespräch mit allen Referenten  
unter der Leitung von Reto Brennwald
- 17.00 Uhr** Schlusswort: Richard Osterwalder anschliessend Energie-Apéro

## hypomat.ch: Hypothek online ablösen und Geld sparen



Immer mehr Personen kaufen im Internet ein und erledigen auch ihre Bankgeschäfte über den Onlinekanal. So kann beispielsweise mit hypomat.ch von der Glarner Kantonalbank eine Onlinehypothek zur Immobilienfinanzierung mit nur wenigen Mausclicks zu günstigen Konditionen bequem von zu Hause aus abgeschlossen werden – einfach, benutzerfreundlich und schnell.

### BESTEHENDE HYPOTHEKEN ONLINE ABLÖSEN

Bei Auslaufen einer bestehenden Hypothek lohnt es sich, die Möglichkeiten einer Ablösung durch eine Onlinehypothek zu prüfen. Spätestens ein halbes Jahr vor dem Ende der Laufzeit einer Hypothek sollte man sich Gedanken machen, wie diese abgelöst oder verlängert werden kann. Unter Einhaltung der Kündigungsfrist kann die Hypothek abgelöst und zu einem anderen Finanzinstitut transferiert werden. Der Wechsel zu hypomat.ch erfordert wenig Bürokratie. Es werden lediglich die Unterlagen der Liegenschaft sowie die aktuelle Steuererklärung benötigt. Die Grundbuch- und Betreuungsauskünfte werden von den Mitarbeitern der Glarner Kantonalbank für den Kunden kostenlos eingeholt. Sind die

Daten einmal auf der Onlineplattform hypomat.ch erfasst, werden sie hinsichtlich der Anforderungskriterien (siehe Infobox) automatisch geprüft. Unmittelbar im Anschluss erhält der Kunde den verbindlichen Kreditentscheid online und profitiert dank der automatischen Prozesse von attraktiven Konditionen.

### FÜR WEN EIGNEN SICH ONLINEHYPOTHEKEN

Onlinehypotheken richten sich an Kunden, die keine persönliche Beratung benötigen, und die Abschlusskriterien des jeweiligen Anbieters erfüllen sowie von günstigen Konditionen profitieren möchten. Dabei lohnt es sich, die Angebote der Onlineanbieter sorgfältig zu vergleichen. Die Glarner Kantonalbank bietet mit hypomat.ch ihren Kunden umfassende Serviceleistungen an, wodurch sich der Aufwand für Kreditnehmer stark reduziert.

### GÜNSTIGES ANGEBOT DANK STANDARDISIERTER ABLÄUFE

Die Vorteile liegen auf der Hand: Eine Onlinehypothek kann schnell sowie zeit- und ortsunabhängig abgeschlossen werden. Bei hypomat.ch, der Plattform für Onlinehypotheken bei der Glarner Kantonalbank, erfasst der Kunde die erforderlichen Daten selbstständig. Das

### HYPOMAT.CH

- 2012 als schweizweit erste Online-Hypothek lanciert
- Über 2000 zufriedene Kunden
- Umfassende Serviceleistungen inbegriffen
- Transparente Kosten
- Verbindlicher Kreditentscheid online

### KRITERIEN FÜR EINE ONLINE-HYPOTHEK BEI DER GLARNER KANTONALBANK

- Privatpersonen
- Erstfinanzierungen und Ablösungen erstrangiger Hypotheken (Belehnung innerhalb 67%)
- Max. Kredithöhe 1 Mio. CHF
- Ein- und Mehrfamilienhaus oder Stockwerkeigentum
- Immobilie befindet sich in der Deutschschweiz

Onlineangebot ist einfach und sehr benutzerfreundlich – und der Anwender wird Schritt für Schritt durch den Prozess geführt. Sollten trotzdem Fragen während des Erfassungsprozesses auftauchen, steht ein professionelles Team telefonisch zur Verfügung.

### TIPP: HYPOALARM ABONNIEREN

Der Hypoalarm von hypomat.ch informiert per E-Mail automatisch, sobald der individuell gesetzte Schwellwert (Minimum/Maximum) erreicht wird.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Glarner Kantonalbank**  
Hauptstrasse 21  
8750 Glarus  
0844 858 858





## CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

Zertifikatslehrgang für die Projektsteuerung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW.

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -bewirtschafter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden



in die Lage die Prozesse von anspruchsvollen Planungs- und Bewirtschaftungsprojekten gesamtheitlich und zielführend zu gestalten und zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagements sowie der Markt- und Kundenorientierung. Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit zwanzig Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Rund 30 kompetente Fachleute als

ReferentInnen stellen den aktuellen Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sicher. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 27. September 2019 bis am

26. Juni 2020 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 16. August 2019.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

[www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung/](http://www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung/)  
oder Eric Labhard, 044 790 33 11  
[eric.labhard@bluewin.ch](mailto:eric.labhard@bluewin.ch)

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](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



  
**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



## KWC für jedes Bad



KWC ACTIVO

KWC ELLA

KWC MONTA

Das Bad wird heute individuell eingerichtet – Design und Raumarchitektur geben den Ton an. Programm- und Designvielfalt spielen daher zusammen mit dem Budget und der Servicesicherheit eine bestimmende Rolle bei der Lieferantenauswahl. Die Schweizer Marke KWC bietet Armaturen, die genau darauf abgestimmt sind: Für jedes Badezimmer, jeden Geschmack und jedes Budget.

### SINNVOLLE ARMATURENKONZEPTE

KWC hat sich mit durchdachten, designstarken Armaturenkonzepthen einen Namen gemacht. Dazu gehören immer wieder massgebende technische Entwicklungen und Innovationen, die sich an den Erfordernissen der Zeit und den Wünschen der Nutzer orientieren. Sinnvolle Technik reduziert den Wasser- und Energieverbrauch, ohne den Komfort zu schmälern. Zukunftsgerechtes Design beweist Stil in verschiedensten

Stilwelten und ergonomische Details erleichtern das Handling. Schweizer Qualitätsmassstäbe garantieren für die nötige Sicherheit, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit.

### VON STANDARD BIS HIGH-TECH

Verschiedene Armaturenkonzepthe und Ausstattungsoptionen gehen auf die individuellen Ansprüche in privaten Bädern und Mietobjekten ein. Sie reichen von Standardarmaturen bis hin zu High-Tech Armaturen mit diversen elektronischen Bedienkonzepten. Das aktuelle starke Trio für moderne Bäder heisst KWC ACTIVO, KWC ELLA und KWC MONTA – alles Programmlinien für die Gesamtausstattung des Bades.

### KWC ACTIVO – RASSIGE DYNAMIK

Prädestiniert für alle Objekte, in denen jeder Rappen zählt und dennoch full power gefragt ist. Die Armaturenlinie überzeugt mit eigenständigem Profil und durchdachter Funktionalität. KWC ACTIVO ist hochwertig und preiswert zugleich: Wie geschaffen für design- und preisbewusste Bauherren und grosse Wohnbauprojekte.

### KWC ELLA – KRAFTVOLL MIT KLAREN KONTUREN

Prädestiniert für den gehobenen Wohnungsbau und Eigentumsbereich mit besonderen

Anforderungen an Design und Funktion. Die mit dem Red Dot Award 2018 ausgezeichnete Armaturenlinie bezieht Position und definiert mit ihrem starken Profil eine frische, sympathische Designsprache. Das Sortiment umfasst alle Typologien, die zu einer zeitgemässen Badausstattung gehören.

### KWC MONTA – PERFEKTE BALANCE

Prädestiniert für alle Objekte, in denen Preis und Leistung in bestem Verhältnis zueinander stehen. Mit klarer Geometrie, exakten Radien und ausgewogenen Proportionen hebt sich KWC MONTA selbstbewusst von üblichen Standards ab. Die umfassende Produktlinie erlaubt vom Waschtisch bis zum Bidet und Unterputzlösungen eine konsequente Badausstattung und -gestaltung.

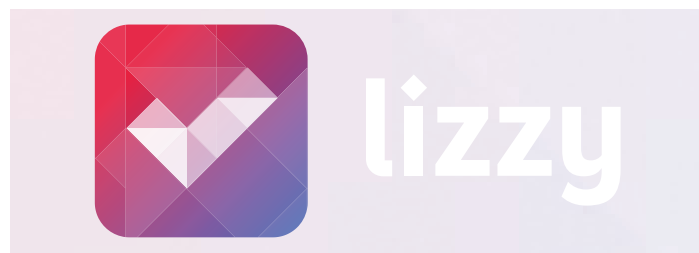
### WEITERE INFORMATIONEN:

#### Franke Water Systems AG KWC

Hauptstrasse 57  
5726 Unterkulm  
41 62 768 68 68  
info@kwc.ch, www.kwc.ch  
office@lapreva.com, www.lapreva.com



## Neuer Mieter, alte Diskussionen?



Unübersichtliche Notizzettel und Diskussionen gehören der Vergangenheit an. Die neue kostenlose Mängellisten-App lizzy hilft Mietern beim Erfassen von nachträglich festgestellten Mängeln nach der Wohnungsübergabe. Für Immobilienverwaltungen eine Vereinfachung: Mängellisten treffen einheitlich und strukturiert als PDF-Dokument per E-Mail ein. Dank der detaillierten Beschreibung mit bis zu drei Bildern pro Mangel kann die Mängelliste schnell und einfach weiterverarbeitet werden. lizzy erleichtert Mietern und Vermietern einen guten Start ins neue Mietverhältnis.

Philipp Aeberhard, Leiter Bewirtschaftung und stellvertretender Geschäftsführer der Dr. Meyer Immobilien AG in Bern nahm 2018 am Pilot von lizzy teil und empfiehlt lizzy seinen Mieterinnen und Mietern.

### WELCHEN EINFLUSS HAT DIE LIZZY APP AUF IHRE ARBEIT ALS IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER?

Philipp Aeberhard: Die lizzy App ermöglicht es unseren Mieterinnen und Mietern, die vorhandenen Mängel konkret, schnell und bildlich festzuhalten und uns anzuzeigen. So können unsere Mitarbeitenden die Mängellisten effizienter und oft ohne Rückfragen bearbeiten.

### LIZZY IN DREI WORTEN.

Bedienerfreundlich, digital, effizient.

### WESHALB SOLLTEN VERWALTUNGEN DIE LIZZY APP EINSETZEN?

Sie entspricht den Bedürfnissen des modernen Mieters und macht die internen Abläufe effizienter.

Auch Bettina Zürcher-Ruchti, Geschäftsführerin der Ruchti-Treuhand AG sieht einen Mehrwert in der lizzy App darin.

### SIE ARBEITEN REGELMÄSSIG MIT DER LIZZY MÄNGELLISTE.

#### WAS SCHÄTZEN SIE BESONDERS?

Bettina Ruchti: Sie ist klar gegliedert und gut leserlich, denn bisher wurden Mängellisten häufig von Hand geschrieben. Und sie kann elektronisch abgelegt werden.

### WO KANN ES ZWISCHEN VERWALTUNG UND MIETERN ZU DISKUSSIONEN KOMMEN?

Das kann bei einer Wohnungsabnahme der Fall sein, wenn der Mieter mitteilt, dass ein Mangel bereits bei Einzug bestanden hat, wir jedoch nie eine Mängelliste erhalten haben. Oder wenn nicht klar

hervorgeht, wo genau ein Mangel aufgetreten ist. Mit der lizzy App geht dies nun einfacher, da die Mängel fotografiert und beschriftet werden können.

**Sind Sie an lizzy interessiert?** Schreiben Sie eine E-Mail an [hello@getlizzy.ch](mailto:hello@getlizzy.ch) oder besuchen Sie die Website [www.getlizzy.ch/verwaltung](http://www.getlizzy.ch/verwaltung)

### WEITERE INFORMATIONEN:

lizzy ist eine Initiative der Schweizerischen Mobiliar Services AG

# Messung und Abrechnung von Strom, Wasser und Wärme – aus einer Hand

Die Verwaltung von Liegenschaften mit eigenen Produktionsanlagen wie Erdsonden und Solaranlagen ist eine komplexe Aufgabe. Es gilt, Wasser, Wärme und ZEV-Strom genau, gerecht und wirtschaftlich zu messen und abzurechnen. Enpuls bietet massgeschneiderte Angebote aus einer Hand.

Werden heute Wohnüberbauungen neu erstellt, setzen viele Liegenschaftsbesitzer auf erneuerbare Energien. Mit Erdsondenheizung und Solaranlage auf dem Dach produziert die Liegenschaft also selbst Energie. In der Messung und der Verrechnung der Verbräuche wird dies schnell kompliziert. Wieviel wurde selber produziert, wieviel selber verbraucht? Wie sollen Allgemein- und Individualstromverbrauch den Bewohnerinnen und Bewohnern in Rechnung gestellt werden? Bei einer grossen Überbauung in Winterthur zeigt Enpuls, wie Submetering und Verrechnung aussehen können.

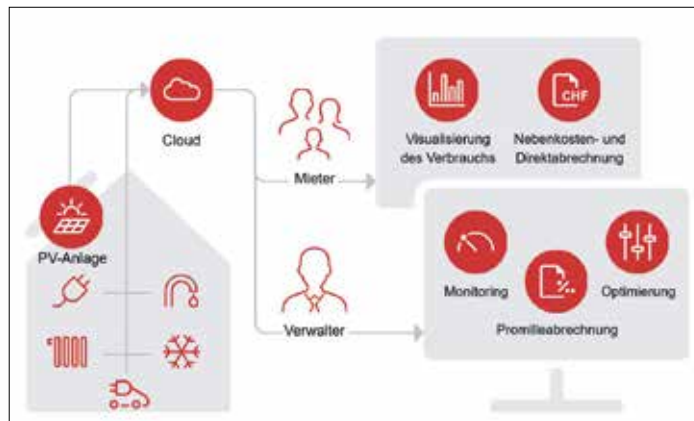


## STROM- UND NEBENKOSTEN AUS EINER HAND

Die Wohnüberbauung «meierhof» in Winterthur-Senn besteht aus 21 Mietwohnungen und einem Gemeinschaftsraum sowie aus 12 Eigentumswohnungen im Stockwerkeigentum. Die Siedlung wird über Erdsondenwärmepumpen geheizt und produziert Strom vom eigenen Dach und wird dadurch zum «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch» (ZEV). In Bezug auf den Stromverbrauch bedeutet dies, dass die Verwaltung als alleiniger Vertragspartner gegenüber dem Stromnetzbetreiber auftritt. Wie sie die Erträge aus der Eigenproduktion der PV-Anlage sowie die einzelnen Verbräuche an ihre Mieter und Stockwerkeigentümerinnen weiterverrechnet, liegt – unter der Berücksichtigung der regulatorischen Vorgaben – in ihrem Ermessen. Der Verwaltung steht es somit auch frei, den durch die Eigenproduktion entstandenen Gewinn beim Strom in die Amortisation der Anlage fliessen zu lassen.

## DIREKTVERRECHNUNG DURCH ENPULS

Enpuls übernimmt als Dienstleisterin für die Verwaltung die Messung der Verbräuche von Wasser, Wärme und Strom pro Wohneinheit und kümmert sich um die korrekte



Aufteilung der Allgemeinverbräuche wie Strom für Lift oder Beheizung der Treppenhäuser.

Die Bewohnerinnen und Bewohner erhalten keine Rechnung mehr vom Netzbetreiber, sondern bekommen ihre Stromrechnung für den Individualverbrauch im Auftrag der Verwaltung quartalsweise direkt von Enpuls. Verbrauchsabhängige Abrechnung des Wasserverbrauchs und der Heizkosten folgt einmal pro Jahr über die

Nebenkostenabrechnung der Verwaltung. Enpuls misst für die Verwaltung die einzelnen Verbräuche und erstellt den Verteilschlüssel.

Mit Enpuls hat die Verwaltung in Winterthurer «meierhof» somit eine Dienstleisterin, die alle Medien aus einer Hand anbietet und dank langjähriger Erfahrung im Stromsektor auch bei der Messung und Verrechnung von ZEV-Strom und E-Ladestationen fundiertes Know-how mitbringt.

## LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

Enpuls verfügt über fundierte Erfahrung im Submetering und in der Abrechnung von Nebenkosten. Auf Basis dieser Erfahrung bieten wir massgeschneiderte Lösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung. Erfahrung in der Bewirtschaftung von Eigenverbrauchsanlagen bringen wir aus verschiedenen Pilotprojekten mit.

## MASSGESCHNEIDERTE MESSUNG UND ABRECHNUNG

Enpuls übernimmt die Messung und Abrechnung aller Verbrauchsmedien wie Wasser, Strom, Wärme und Kälte. Wir erstellen den Verteilschlüssel mit den Verbrauchswerten für ZEV-Strom, Wärme, Kälte und Wasser.

Die Verwaltung erhält eine verbrauchsabhängige Abrechnung für die Nebenkosten – je nach Bedürfnis mit integrierter oder separater Stromrechnung. Auf Wunsch übernimmt Enpuls zusätzlich die vollständige Abrechnung der Nebenkosten inklusive Inkasso und Mahnwesen.

## OPTIMALER EIGENVERBRAUCH DANK MONITORING

Im Verbrauchsmonitoring hat die Verwaltung stets den Überblick über die eigene Stromproduktion, den aktuellen Verbrauch und dessen Entwicklung. Diese Übersicht erlaubt eine fortwährende Optimierung des Eigenverbrauchs.

Enpuls berät Sie gerne über die verschiedenen Möglichkeiten und offeriert Ihnen eine massgeschneiderte Lösung.

## WEITERE INFORMATIONEN:

Enpuls AG  
Überlandstrasse 2, 8953 Dietikon  
058 359 55 70, enpuls.ch

**enpuls**





## Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen



Eleganter Flexo-Handlauf aus handwarmen Aluminium an einer Treppenanlage



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der suva zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der suva, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

### FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe- am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen- oftmals auch beidseitig- Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

### RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

### NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den



wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



## Renovation von Alu-Fensterläden: Wir sorgen für optimale Grundlagen

Wie bei Fensterläden aus Holz gehen auch bei Aluminiumläden die Jahre nicht spurlos vorüber. Witterungseinflüsse lassen die Farbe ausbleichen, aufspringen und abblättern. Wenn die Spuren der Zeit allzu offensichtlich sind, ist eine Renovation angesagt.

Aluminium-Fensterläden gibt es jedoch in vielen Varianten von verschiedenen Herstellern. Und ebenso verschieden sind die Herstellungsmethoden und Materialbeschaffheiten. So ist beispielsweise bei gewissen Modellen eine Entlackung nicht möglich. Wir von Meier Rafz wissen aus jahrzehntelanger Erfahrung, welche Läden man wie behandeln muss, um optimale Voraussetzungen für eine Neulackierung zu schaffen.

Je nach Konstruktion und Beschichtung werden die Läden chemisch entlackt oder die Farbe mit Glasmehl angestrahlt. Die Anstrahlmethode eignet sich nur für alte Beschichtungen, die noch haften, also nicht abblättern.



Vorher



### UNSERE BEHANDLUNGSMETHODEN:

#### ENTLACKEN

Farbentfernung mittels Lösungsmitteln ist eine schonende Methode für Aluminium. Dabei werden jedoch (ebenso wie beim Beizen) zink- und magnesiumhaltige Teile angegriffen.

#### GLASMEHLSTRAHLEN

Diese Methode setzt eine Kontrolle (Gitterschnitt) der Untergrundhaftung voraus.

Durch das Glasmehlstrahlen wird die alte Farbe nicht entfernt. Lediglich die zerstörten Pigmente und der Schmutz werden abgestrahlt, weil Beschichtungen ohne Untergrundhaftung nicht überschichtet werden dürfen.

#### AUSBLASEN

Nach dem Strahlen werden die Teile mit Druckluft ausgeblasen.

#### WASCHEN

Um eine saubere Oberfläche zu erhalten, werden die Läden abschliessend nochmals gewaschen.

#### WEITERBEARBEITUNG

Je nach Modell können die Läden anschliessend mit einer Pulverbeschichtung oder einer Zweikomponenten-Lackierung versehen werden.



gepresst



verschraubt



konisch gepresst



verklebt

Die Behandlungsmethoden richten sich nach der Konstruktion des Ladens. Für eine definitive Offerte benötigen wir deshalb einen Musterladen.



Mit Glasmehl werden zerstörte Pigmente und Schmutz abgestrahlt



Nach unserer Behandlung bereiten die Läden wieder jahrelang Freude



### WEITERE INFORMATIONEN:

**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.rafz**



**Miele**

## Wir sorgen uns nicht nur um die äusseren, sondern auch um die inneren Werte

Die Kleinen Riesen für das Mehrfamilienhaus werden aus sorgfältig ausgewählten Materialien gefertigt. Robuste Stahlrahmen, Edelstahl Laugenbehälter, Graugussgewichte und die im eigenen Elektronikwerk hergestellten Steuerungen sorgen für eine lange Lebensdauer. Aussen überzeugen Design, Chromstahl-Türe und eine einzigartige Direktmaillierung für jahrelanges gutes Aussehen.

**Miele. Immer Besser.**





## Die neue Einfachheit

Das neue Dusch-WC LaPreva P3: Hygiene auf den Punkt gebracht!



Einfache Reinigung: Sitz und Deckel einfach abnehmen und bequem reinigen.



MultiJet-Technologie: Samtweicher und gründlicher Duschstrahl.



Automatisierte Entkalkung: Verlängert die Lebensdauer des Dusch-WCs; meldet die Notwendigkeit automatisch und führt das Programm auf Wunsch selbständig aus.

Das neue Dusch-WC LaPreva P3 polarisiert mit seiner Einfachheit. Im zeitlos modernen Design vereint LaPreva die wesentlichen Funktionen eines Dusch-WCs – ohne Kompromisse für ein bestmögliches Reinheitsgefühl.

LaPreva entwickelt, produziert und vertreibt ausschliesslich Dusch-WCs und das alles in der Schweiz. Die Dusch-WC Komplettanlagen von LaPreva: P1, P2 und P3 bieten Komfort und Hygiene für alle Ansprüche.

### FOKUS AUF DAS WESENTLICHE

Das neue Dusch-WC findet in jedem Haushalt seinen Platz. Es besticht durch seine Reduktion auf die wesentlichen Eigenschaften eines Dusch-WCs: ein satter Duschstrahl mit bis zu 3,5 l/min,

einfachste Bedienung über den Multifunktionsknopf oder die LaPreva App, eine spülrandlose Keramik und ein formschönes Design. Kompromisse macht LaPreva keine – auch nicht beim einfachsten Dusch-WC.



Dusch-WC LaPreva P3: Die neue Einfachheit.

### PERFECTE HYGIENE UND EINFACHSTE BEDIENUNG

So wichtig wie die Körperpflege ist auch die Gerätehygiene. Das LaPreva P3 entkalkt sich praktisch von selbst. Der Sitz und Deckel lassen sich zur Reinigung per Knopfdruck einfach entfernen und auch die schmutzabweisende Keramik erleichtert die Pflege. Mit einem Wisch sind die glatten Oberflächen und die spülrandlose Keramik gereinigt. Des Weiteren ist die Duschdüse durch eine dichte Blende vor Schmutz geschützt und wird mit Frischwasser vor und nach jeder Nutzung gründlich gespült.

### DUSCHEN VIA APP

Das Smartphone ist der stetige Begleiter und macht auch vor der Toilette keinen Halt. Ab sofort kann es nicht nur chatten oder surfen, sondern auch duschen! Mit dem kostenlosen LaPreva App, erhältlich im App Store und auf Google Play, lässt sich das LaPreva P3 bequem über das Smartphone bedienen: Duschstrahlstärke, Duschstrahltemperatur können stufenweise angepasst werden.



Intuitive Bedienung: Über den Multifunktionsknopf steuerbare Duschstrahlstärke und -position.



swiss  
made

Dusch-WC LaPreva P3:  
Entwickelt und produziert  
in der Schweiz.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**LaPreva AG**  
Hohenemserstrasse 10  
9444 Diepoldsau, Schweiz  
T +41 71 737 97 97  
F +41 71 737 97 99  
office@lapreva.com, www.lapreva.com

**LAPREVA**



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**  
Halbe 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

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



BRANDSCHUTZ

**JOMOS**

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

Hauptsitz:  
Sagmattstrasse 5  
4710 Balsthal  
www.jomos.ch

DACHFENSTER



**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

**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: Breisgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,  
Reinholden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wezikon und Zürich

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

**Lüber System GmbH**  
Korrosionsschutz für Trinkwassersysteme  
Weinfelderstrasse 113  
CH-8580 Amriswil

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch  
www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



**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



Ihr Vertriebspartner für



**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 Geschäftsimmobilien

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

**Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!**



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

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



**Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft**

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



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



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



ROHRSANIERUNG



**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



Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

TREPPEN-HANDLÄUFE



**Sichere Handläufe  
innen und aussen**



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



- 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



## 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-Bern  
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

### SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

**Präsident und Sekretariat:**  
G. Gärtner, Postfach 316, 8024 Zürich  
T 043 333 08 86, Mo – Mi 8 –16h  
sek-svit@svit.ch  
www.bewertungsexperte.ch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

### SVIT FM SCHWEIZ

**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@fkstwe.ch

## TERMINE 2019

### SVIT SCHWEIZ

#### SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

#### SVIT CAMPUS

16./17.09.19 Flüeli-Ranft OW

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### AARGAU

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

28.03.19 InfoMeet, Bern  
28.–30.03.19 Eigenheim Bern  
22.05.19 Frühjahresanlass,  
Biglen

### GRAUBÜNDEN

22.05.19 Generalversammlung

### OSTSCHWEIZ

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

### ROMANDIE

28.03.19 Déjeuner des  
membres à Genève  
04.04.19 Déjeuner des  
membres à Lausanne

### TICINO

16.05.19 Assemblea generale

### ZENTRALSCHWEIZ

17.05.19 Generalversammlung

### ZÜRICH

29.-31.03.19 SVIT  
Immobilien-Messe  
04.04.19 Stehlunch  
09.05.19 Generalversammlung  
06.06.19 Stehlunch  
04.07.19 Sommerevent  
19.09.19 Herbstevent  
03.10.19 Stehlunch  
07.11.19 Stehlunch  
22.11.19 Jahresschluss

### FACHKAMMER

#### STOCKWERKEIGENTUM

11.04.19 Generalversammlung,  
Au Premier, Zürich  
30.10.19 Herbstanlass, Nottwil

#### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERREN

12.03.19 Real Estate  
Symposium, Baden  
19.03.19 57. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich  
07.05.19 58. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich  
16.05.19 KUB Generalver-  
sammlung, Hotel Zü-  
richberg, 9 Uhr  
14.06.19 SVIT Plenum (Dele-  
giertenversammlung  
SVIT Schweiz), Baden  
02.07.19 59. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich  
17.09.19 KUB Focus, Metropol  
Zürich  
05.11.19 60. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich

### SCHWEIZERISCHE

#### SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

02.05.19 Generalversammlung,  
Basel  
17.06.19 SEK Seminar, Olten  
29.08.19 SEK Seminar, Olten

### SCHWEIZERISCHE

#### MAKLERKAMMER SMK

22.10.19 Generalversammlung

### SVIT FM SCHWEIZ

21.05.19 11. Facility  
Management Day,  
Bocken, Horgen  
01.10.19 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 Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



# Ihr Immobilientraum?



5 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhaus  
8127 **Forch-Küsnacht**, R. Schiesser Tel. 044 316 13 21  
Miete 4'800.- p.Mt., Kauf 2'395'200.- Bezug nach Vereinb.  
[www.ufdeforch.ch](http://www.ufdeforch.ch)



3 Zi. und 4 Zimmer Mietwohnung  
8708 **Männedorf**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Miete ab 2'500.- p/Mt. exkl NK, Bezug nach Vereinb.  
[www.loft-neugut.ch](http://www.loft-neugut.ch)



4 ½ Zi. Terrassenwohnungen  
8413 **Neftenbach**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)



4 ½ und 5 ½ Zi. Wohnungen, 2 DEFH  
8332 **Rumlikon**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis ab 880'000.-, Bezug ab Frühling 2020  
[www.grueens-doerfli.ch](http://www.grueens-doerfli.ch)



5 ½ Zi. Maisonette-Eigentumswohnungen  
8135 **Langnau a. Albis**, M. Knecht Tel. 044 804 34 34  
Preis 1'765'000.-, Bezug nach Vereinbarung  
[www.bellesterrasses.ch](http://www.bellesterrasses.ch)



5 ½ und 6 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhäuser  
8913 **Ottenbach**, Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)



4 ½ Zi. Atriumhäuser und 3 ½ - 5 ½ Zi. Wohnungen  
8302 **Kloten**, Kevin Braunwalder Tel. 043 255 88 88  
Preis ab 935'000.-, Bezug ab Winter 2020  
[www.panoramaweg-kloten.ch](http://www.panoramaweg-kloten.ch)



4 ½ und 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8484 **Weisslingen**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.paradislig.ch](http://www.paradislig.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8127 **Aesch-Maur**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
Standort: [www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)



5 ½ Zi. Einfamilienhäuser  
8458 **Dorf**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)



3 ½ und 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen  
8615 **Wermatswil**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.leuberg.ch](http://www.leuberg.ch)



4 ½ Zi. Attika-Terrassenhaus  
8309 **Birchwil**, Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21  
Preis 2'040'000.-, Bezug ab Winter 2019/20  
[www.mira-birchwil.ch](http://www.mira-birchwil.ch)



4 ½ - 6 ½ Zi. Doppel-Reihen-Einfamilienhäuser  
8414 **Buch am Irchel**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis ab 895'000.-, Bezug ab Frühling 2020  
[www.wilerbuch.ch](http://www.wilerbuch.ch)



4 ½ und 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8152 **Glattbrugg**, Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.glattwies.ch](http://www.glattwies.ch)



4 ½ und 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen, Eckhaus  
8118 **Pfaffhausen**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis ab 1'140'000.-, Bezug ab Sommer 2020  
[www.luckenholz.ch](http://www.luckenholz.ch)



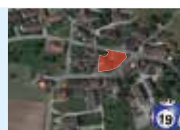
3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8545 **Rickenbach**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
Standort: [www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)



3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8953 **Dietikon**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.duo-dietikon.ch](http://www.duo-dietikon.ch)



4 ½ Zi. Eigentumswohnung  
8143 **Stallikon**, Désirée Keller Tel. 044 316 13 15  
Preis 950'000.-, Bezug nach Vereinbarung  
[www.zuerikon.ch](http://www.zuerikon.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8404 **Stadel/Winterthur**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
Standort: [www.soonbylepa.ch](http://www.soonbylepa.ch)




4 ½ - 6 ½ Terrassenwohnungen  
8103 **Unteringstringen**, R. Schiesser Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.sparrenberg.ch](http://www.sparrenberg.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8493 **Saland**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis ab 495'000.-, Bezug ab Sommer 2020  
[www.ammuelibach.ch](http://www.ammuelibach.ch)



**Haben Sie ein Grundstück auf dem  
Immobilienträume verwirklicht  
werden können?**

Melden Sie sich bei unserem Chef   
[ulrich.koller@lerchpartner.ch](mailto:ulrich.koller@lerchpartner.ch) oder  
per Telefon 052 235 80 00.

Wir nehmen an den folgenden  
Immobilienmessen teil:



**SVIT Immobilien-Messe in Zürich**  
29. - 31. März 2019, Lake Side Zürich

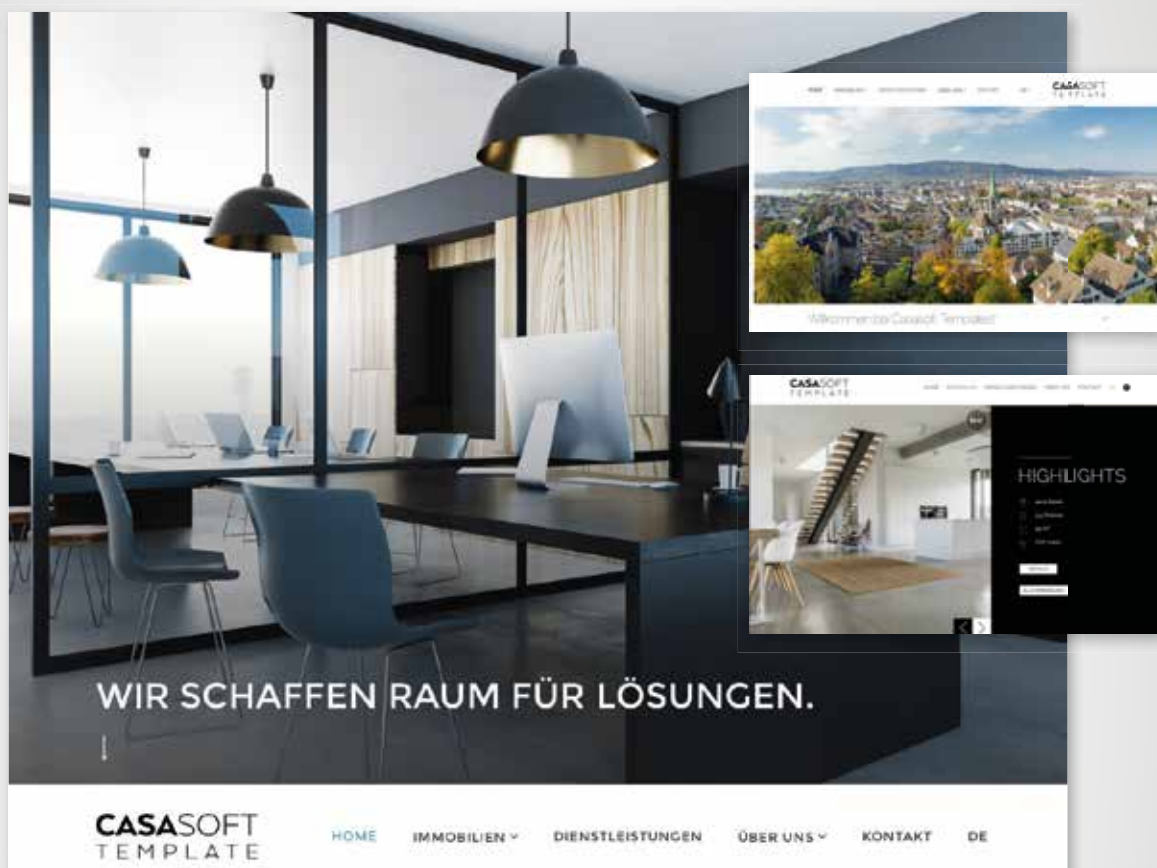


**Eigenheimmesse Schweiz in Zürich**  
5. - 8. Sept. 2019, Messe Zürich, Halle 6



# Webseiten für Immobilienprofis

WINNER  
Real Estate  
Award 2018



Entscheiden Sie sich jetzt für einen  
**professionellen Marktauftritt**

- Diverse Designvorlagen zur Auswahl • Anpassung an das Unternehmenserscheinungsbild
- Schnittstelle zu allen Maklersoftwareprodukten • Für alle Endgeräte geeignet (Desktop, Tablet, Smartphone)
- Optimierte für Suchmaschinen • Selbständige Bearbeitung der Inhalte • Messung der Besucher und Klickzahlen