

SVIT
PLENUM

14.06.2019 – Luzern
www.svit.ch/plenum

FOKUS
FRAU LANDES-
STATTHALTER
MARIANNE
LIENHARD IM
GESPRÄCH

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
GEMEINDEN
LOCKEN MIT
MODERATEN
PREISEN

— 18

BAU & HAUS
SCHWEBEN ÜBER
DEM ZÜRICHSEE

— 36

IMMOBILIEN-
MÄRKTE AN DER
PERIPHERIE



JAHRESTREFFEN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

Am 16. Juni trifft sich unsere SVIT-Gemeinde zum Jahrestreffen der Immobilienwirtschaft. Wir sind mit dem Plenum 2019 in Luzern zu Gast. Die Delegiertenversammlung findet im Verkehrshaus der Schweiz und das Abendprogramm im Grand Hotel National statt. Ab sofort sind die Anmeldung für die Delegiertenversammlung mit vorangehendem Stehlunch und das Galadinner sowie die Buchungsplattform für die Hotelübernachtung offen: www.svit.ch/plenum.

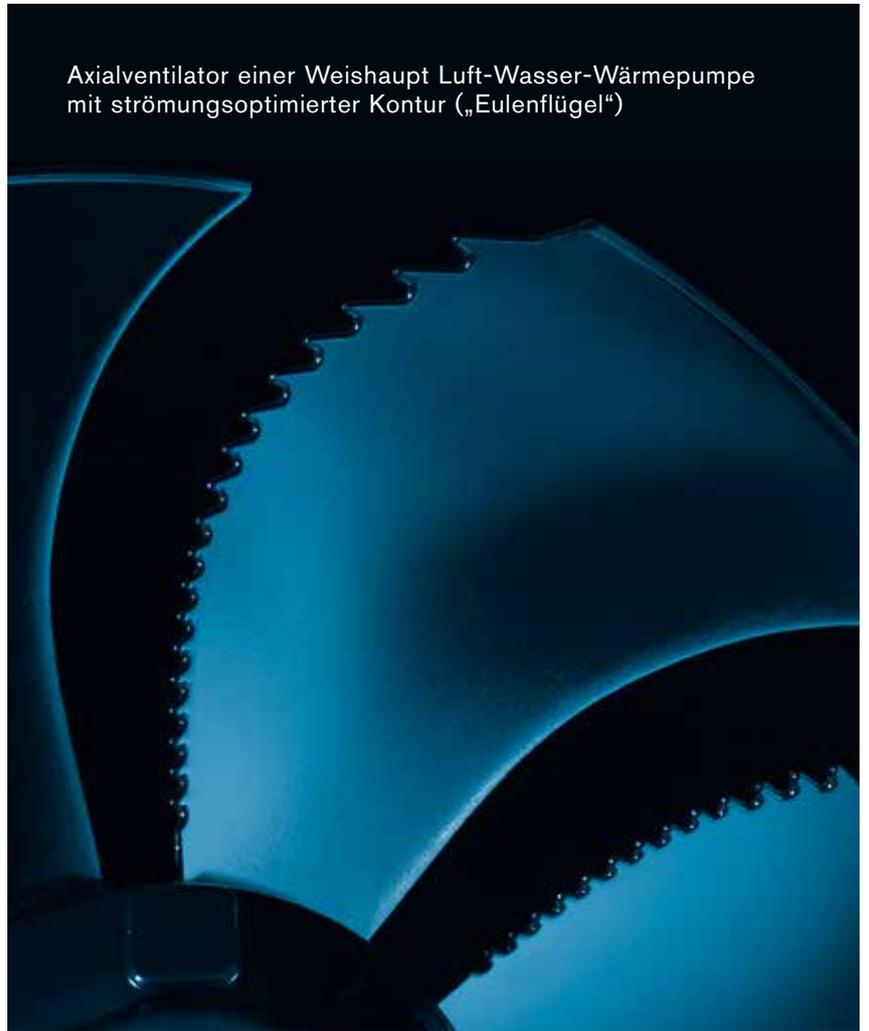


Wir lassen an der Delegiertenversammlung ein bewegtes Jahr 2018 Revue passieren, aber wir blicken nach einem anspruchsvollen Jahr der fortschreitenden Veränderungen auch nach vorne. Die Zeiten sind nicht nur für unsere Branche anspruchsvoller – Stichworte dazu sind Leerstände, Konsolidierung der Angebotsmieten und Immobilienpreise oder Zinsunsicherheit –, sondern auch für unseren Verband. Die Bildung steht vor Herausforderungen, das SVIT Forum wird neu positioniert, eine neue Verbandsstrategie ist am Entstehen, steigende Ansprüche an die Digitalisierung erfassen auch den SVIT. Dies erfordert Entscheidungen und einen haushälterischen, zielgerichteten Einsatz der Mittel. Diesen und anderen Themen widmen wir uns neben den statutarischen Geschäften an der Delegiertenversammlung.

Viel Raum bieten wir wiederum der Kontaktpflege – am Stehlunch vor der Delegiertenversammlung und am Galadinner. Denn in Zeiten der elektronischen Kommunikation ist der persönliche Kontakt umso wichtiger. Fern vom Tagesgeschäft bringen wir die Entscheidungsträgerinnen und -träger unseres Sektors an einem Ort zusammen und bieten ihnen eine Plattform.

Ich freue mich auf einen interessanten Anlass in Luzern. Mein Dank für die Unterstützung des SVIT Plenums 2019 gilt unseren Wirtschaftspartnern Schindler, Homegate und UPC.

Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)



Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

REVISION DES STOCKWERKEIGENTUMS?

MEHR GESTALTUNGSSPIELRAUM BEDEUTET EINE MACHTVERLAGERUNG HIN ZUR GEMEINSCHAFT



IMMOBILIENWIRTSCHAFT

LÄNDLICHE GEMEINDEN LOCKEN MIT MODERATEN PREISEN

URBANE WOHNSTANDORTE SIND IN DER SCHWEIZ WEITERHIN SEHR GEFRAGT. ABER AUCH DIE ANZIEHUNGSKRAFT VIELER LÄNDLICHER GEBIETE HAT IN DEN LETZTEN JAHREN ZUGENOMMEN, NICHT ZULETZT DANK DER ZUNEHMENDEN DIGITALISIERUNG DER ARBEITSWELT.



BAU & HAUS

— 36

SCHWEBEN ÜBER DEM ZÜRICHSEE

DIE ZKB PLANT 2020 MEHRERE BAUPROJEKTE – DARUNTER EINE SEILBAHN ÜBER DEN ZÜRICHSEE.

— FOKUS

04 IMMOBILIENMÄRKTE AN DER PERIPHERIE

Das Glarnerland profitiert von der Wirtschaftskraft Zürichs. Der Kanton geht in der Standortpromotion aber auch eigene Wege und hat durchaus Trümpfe, findet Frau Landesstatthalter Marianne Lienhard.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 WETTBEWERB ZWISCHEN ZENTREN UND PERIPHERIE

Die Verstädterung ist auch in grenznahen Agglomerationen sichtbar. Während die Zentren florieren, kämpfen Berggebiete gegen die Abwanderung.

15 «ATTRAKTIVE ORTE AN DER NORD-SÜD-ACHSE»

Ländliche Regionen müssen sich im Wettbewerb um Wachstum und Verkehrsausbau behaupten. Stefan Büeler von der Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Uri erläutert, welche Schlüsselfaktoren dazu beitragen.

16 DIENSTLEISTUNGSFLÄCHEN GESUCHT

Im Gegensatz zum Wohnungsmarkt werden die Märkte für Arbeitsflächen in der Peripherie weiterhin von der Nachfrage der Nutzer getrieben. Im Vergleich zu den zentralen Regionen zeigen sich dabei Unterschiede.

20 GEBREMSTE EIGENHEIMNACHFRAGE

Die Bewegung an der Zinsfront, in Kombination mit den trüben Konjunkturaussichten, hat bei der Eigenheimnachfrage ihre Spuren hinterlassen.

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

26 BÖSE ÜBERRASCHUNG BEI DEN NEBENKOSTEN

Das Bundesgericht beschäftigte sich mit einer Diskrepanz zwischen Akontozahlungen und den effektiven Nebenkosten; im zweiten Fall ging es darum, ab wann ein Mietverhältnis auf einen Grundstückserwerber übergeht.

— BAU & HAUS

30 AUFWERTUNG ÖFFENTLICHER RÄUME

Die Qualität öffentlicher Räume hat sich zum Standortfaktor für Städte entwickelt. Jan Gehl, Architekt und Stadtplaner aus Kopenhagen, bringt es auf den Punkt: Menschen werden angezogen von Menschen.

34 IDENTITÄT DURCH STADTGESTALTUNG

Öffentliche Räume mit hoher Aufenthaltsqualität sind Voraussetzung für das Wohlbefinden der Bevölkerung. Entsprechendes Mobiliar hilft dabei, solche Räume zu definieren, sie zu gliedern und aufzuwerten.

40 KAMPF MIT DEN WETTBEWERBSBEHÖRDEN

Die SIA-Honorarordnung ist wieder einmal in den Fokus der Wettbewerbskommission geraten. Resultat der Intervention ist eine Übergangslösung, die zahnlos daherkommt.

42 ERSTE SIEDLUNG AUS STROHBALLEN

Werte wie Offenheit, Weit- und Umsicht sowie Treue zur Qualität bilden den Grundstein für diese Überbauung. Der Bauherrschaft Bombasei AG war es wichtig, diese Werte weiterzuführen.

— IMMOBILIENBERUF

45 KUB LUNCHGESPRÄCH: REGELN DER BAUKUNDE

46 VORSCHAU AUF DEN 11. FM-DAY

47 SEMINARE UND TAGUNGEN

49 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

53 GV SVIT SOLOTHURN: DELEGIERTE EINSTIMMIG GEWÄHLT

55 WANDEL BIRGT RISIKEN UND CHANCEN

Am Real Estate Symposium zeigte sich, dass die Immobilienwirtschaft bei einer Zinssteigerung in schwierigen Zeiten geraten würde.



«WIR MÜSSEN
REALISTISCH SEIN»

Das Glarnerland profitiert von der Wirtschaftskraft Zürichs. Der Kanton geht in der Standortpromotion aber auch eigene Wege. Er hat dabei nebst Herausforderungen auch Trümpfe, findet die Glarner Frau Landesstatthalter und Volkswirtschaftsdirektorin Marianne Lienhard im Gespräch.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*

Jede Peripherie gehört zu einem Zentrum. Welches ist jenes des Kantons Glarus?

Ganz klar Zürich. Wir sind Teil des Metropolitanraums und wirtschaftlich eng verbunden. Darum engagieren wir uns zum Beispiel auch in der Standortvermarktungsorganisation Greater Zurich Area.

Wie beschreiben Sie einem Auswärtigen den Immobilienmarkt Glarus?

Als vergleichsweise kleinen Markt für rund 40 000 Einwohner und 22 000 Beschäftigte, der sich in drei Teilmärkte entsprechend den drei Gemeinden gliedert. In Glarus Nord wurde und wird für unsere Verhältnisse viel gebaut, hauptsächlich im Mietwohnungssegment. Das Einzugsgebiet Zürichs dehnt sich über die Linthebene zunehmend nach Glarus aus. Die deutlich tieferen Preise machen Glarus Nord als Wohnregion attraktiv. ▶

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen





Verzeichnen Sie also viele Zuzüger?

Zuzüger aus anderen Kantonen und aus dem Ausland machen den grösseren Teil des positiven Wanderungssaldos von Glarus Nord aus. Wir stellen aber auch eine Bewegung aus den andern beiden Gemeinden in den Norden fest.

Verlieren die Mitte und der Süden an Attraktivität?

Die Entwicklung in der Gemeinde Glarus als Hauptort sowie Dienstleistungs- und Bildungszentrum ist stabil. Angebot und Nachfrage sind immer recht konstant. In Glarus Süd ist die Situation herausfordernd. Hier wird die Distanz zur Autobahn und die Fahrzeit mit dem ÖV deutlich spürbar. Die Bevölkerungszahl stagniert. Das führt dazu, dass nicht im gewünschten Mass in die alternde Bausubstanz investiert wird. Wo gebaut wird, findet es dank schönen Wohnlagen, moderaten Kauf- und Mietpreisen guten Absatz.

Was kann die pendente Richtplanrevision zur Entwicklung der drei unterschiedlichen Räume beitragen?

Wir haben die Entwicklungsschwerpunkte definiert. Ich nenne als Beispiele die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit des Gewerbe- und Industriestandorts, die Vitalisierung des Wohnraums in Glarus Süd oder die Ausschöpfung der Potenziale im Tourismus. Aus der Sicht der Regierung sind die wesentlichen und aktuellen Themen aufgenommen, damit sich der Kanton weiterentwickeln kann. Ende April kommt der Richtplan nun in den Landrat.

Findet auch ein Transfer zwischen Nord und Süd statt – Stichwort Baulandreserven?

BIOGRAPHIE MARIANNE LIENHARD

(*1968) ist seit 2014 Regierungsrätin des Kantons Glarus und Vorsteherin des Departements für Volkswirtschaft und Inneres. Davor war sie ab 2006 Parlamentarierin im Landrat. Die gebürtige Elmerin ist Fachfrau für Finanzen und Rechnungswesen mit eidgenössischem Fachausweis und führte bis zur Wahl in die Regierung ein Treuhandunternehmen in Glarus.

Für einen solchen Transfer ist die Zeit noch nicht reif. Jede Gemeinde will ihre grösstmögliche Eigenständigkeit erhalten. Die Umsetzung des Raumplanungsgesetzes wird aber punktuell auch zu Auszögen führen, falls die Reserven zu gross sind.

Sie haben ausbleibende Investitionen in Altliegenschaften angesprochen. Was sind die Konsequenzen?

Demodierte Liegenschaften sind nicht attraktiv für einkommensstarke Steuerzahler. Anreize zum Sanieren fehlen aber vielfach. Es ist darum mein Anliegen, dass alte Bausubstanz vermehrt erneuert wird.

Stellen Sie einen Zusammenhang mit der Zahl der Sozialhilfefälle fest?

Mit meiner Aussage will ich explizit keine Verbindung zur Sozialhilfequote herstellen. In Glarus Süd mag der Immobilienbestand zwar älter sein, das Steuersubstrat pro Kopf ist aber praktisch auf kantonalem Niveau. Einen Zusammenhang zwischen dem baulichen Zustand einer Liegenschaft, dem Mietzins und dem Einkommen der Bewohner gibt es durchaus. Und selbstverständlich möchten wir auch attraktiven Wohnraum für mittlere und höhere Einkommen anbieten können. Kommt dazu, dass angesichts tiefer Baulandpreise das Bauen auf der grünen Wiese vergleichsweise günstig ist. Auch dies lässt Sanierungen unattraktiver erscheinen.

Ich habe mich auf den gängigen Marktplätzen nach Wohneigentum im Kanton Glarus umgesehen. Mit nur rund 50 Häusern und 25 Eigentumswohnungen ist der Markt sehr ausgetrocknet.

Online-
Anmeldung

bis Freitag, 10. Mai 2019
www.fm-kammer.ch/events/fmday



SVIT
FM SCHWEIZ



Facility Management Day 2019

**Immobilien im Fokus
des Industrie- und Werkplatzes Schweiz**

Jahrestagung SVIT FM Schweiz

Dienstag, 21. Mai 2019

Seminarhotel Bocken, Horgen



gammaRenax
Facility Services

Informationen unter: www.fm-kammer.ch | Tel. +41 41 268 41 11



“
ES BRAUCHT HERZ-
BLUT UND EINEN
LANGEN SCHNAUF.
”

Der Markt ist eng. Das ist aber im interkantonalen Vergleich und in Relation zur Grösse nicht aussergewöhnlich.

Was sind Ihre Herzensanliegen in Sachen Standortförderung?

Im Norden ist es das Gebiet um den Flugplatz Mollis mit der Bildung eines Clusters in der Aviatik. Die planerischen Voraussetzungen dafür sind nun geschaffen. Jetzt geht es darum, nebst der Kopter Group weitere Unternehmen anzusiedeln. In der Mitte wollen wir den ansässigen Unternehmen Raum für ihre Entwicklung bieten. Und im Süden sind kreative Ansätze für die Industriebrachen der ehemaligen Textilindustrie gefragt. Da gibt es auch vielversprechende Ideen. Ich bin überzeugt, dass dieses Potenzial in Zukunft vermehrt genutzt wird.

Wie lassen sich diese Ideen unterstützen?

Es braucht nebst einem austarierten Produkt vor allem Investoren mit einem langen Schnauf. Darum freut es mich besonders, dass in der Spinnerei Linthal wieder Leben einkehrt und jüngst Hiag Immobilien als Eigentümerin des Legler-Areals in Diesbach eine Kooperation mit Alpine Co-Working bekanntgegeben hat. Sie sehen ein Potenzial als Rückzugsort und für Co-Working.

Ist Standortförderung nach Ihrer Ansicht vor allem Unternehmensansiedlung?

Es gibt gute Gründe, hier zu wohnen, wenn Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. Insofern ist die Unternehmenserhaltung und -ansiedlung die Grundvoraussetzung für die Standortförderung. Für eine überregionale Anziehungskraft im Wohnbereich fehlt es uns an Toplagen mit Seesicht, viel Sonnen-



“
ES GIBT EIN
GEFÄLLE
ZWISCHEN
NORD UND SÜD.
ES IST ABER
GERINGER ALS
IN ANDEREN
KANTONEN.
”



schein und Flughafennähe. Wir haben schöne Flecken, aber keine Alleinstellungsmerkmale.

Ein wichtiger Exportfaktor sind die Wegpendler. Sie machen ein Viertel der Wertschöpfung aus. Ist das kein Problem?

Nein. Wegpendler dürften überproportional zum Steueraufkommen beitragen, weil ihre Wertschöpfung ausserkantonal höher ist. Man pendelt, weil man im Raum Zürich einen gut bezahlten Job hat. Personen, die hier verankert sind, schätzen das Naherholungsgebiet und den Freiraum für die Familie. Sie nehmen die rund einstündige Pendlerstrecke in Kauf. Es gibt aber auch Menschen, die wegen der Wohnqualität zuziehen und ihren Arbeitsplatz in den Zentren behalten.

Müssten Sie dann aber nicht eher in die Promotion als Wohn- statt als Unternehmensstandort investieren?

Lassen Sie es mich so beantworten: Unsere Bevölkerung ist offensichtlich zufrieden, hier zu wohnen. Die Lebensqualität ist hoch, die Lebenshaltungskosten moderat, die Steuern tief. Wegen der Bedeutung der Pendler ist die Verkehrsinfrastruktur unsere Lebensader. Hier müssen wir investieren. Ich bin überzeugt, dass Standortförderung vor allem Unternehmenserhaltung und -ansiedlung ist. Für eine explizite Wohnstandortförderung fehlen uns die Ressourcen.

Sie engagieren sich wie erwähnt bei Greater Zurich Area (GZA). Mit welchem Ziel?

Die Ansiedlungen der Zürcher Standortförderung findet hauptsächlich in Zürich und Zug statt, wo sich das Finanzzentrum und die Hotspots für neue



**TIEFERE BAU-
LANDPREISE SIND
EIN STANDORT-
VORTEIL.**



Technologien befinden. Meine Auffassung ist: Alles, was den Wirtschaftsraum Zürich stärkt, hilft auch uns. Wenn es Cluster gibt, entfaltet dies Wirkung auch auf die Nachbarkantone. Ich nenne als Beispiel den Tourismus. Hier gehören wir zu den bevorzugten Naherholungsgebieten im Grossraum Zürich.

Würde Sie sich nicht wünschen, dass die GZA ab und an ein Unternehmen bei Ihnen ansiedelt?

Selbstverständlich (lacht). Das gelingt auch in Einzelfällen. Aber wir müssen realistisch sein. Unternehmen suchen Standorte, wo Fachkräfte zur Verfügung stehen. Da haben wir nicht das gleiche Potenzial wie zentrumsnahe Lagen. Ein Hindernis ist zudem, dass die Nutzungsplanung nach der Gemeindefeststellungsreform noch nicht abgeschlossen ist. Damit haben wir noch keine endgültige Rechtssicherheit für die Weiterentwicklung gewisser Areale.

Wenn sich Unternehmen für das Glarnerland interessieren: Was fragen Sie nach?

In der Regel fertige und rasch verfügbare Gewerbe- und Industrieflächen zur Miete. Darum haben wir uns die Arealentwicklung in der Legislaturplanung auf die Fahne geschrieben. Sie ist eine Grundvoraussetzung. Ansiedlungen gelingen nur, wenn wir eine Auswahl an entwickelten Arealen bieten können.

In Ihrer Wirtschaftsgeschichte wurde der Kanton Glarus immer wieder von grösseren Betriebsschliessungen getroffen. Wie ist das zu erklären?

Der Niedergang der dominierenden Textilindustrie in den 1960er- bis 1980er-Jahren waren für den Wirtschaftsstandort dramatisch. Seither hat sich unsere Wirtschaft diversifiziert. Ich nenne die Bau-, Metall-, Maschinen-, Kunststoff- oder die Lebensmittelindustrie. Die grössten Unternehmen beschäftigen heute bis zu 600 Mitarbeitende. Jede Schliessung ist aufgrund des überschaubaren Arbeitsmarkts spürbarer als anderswo. Als ich vor fünf Jahren mein Amt übernahm, schlossen unmittelbar hintereinander Electrolux und Tridonic ihre Betriebe. Das war kein einfacher Einstieg ins Wirtschaftsdepartement.

Wo möchten Sie mit der Wirtschaftsförderung in zehn Jahren stehen?

Ich will die Arealentwicklung so voran getrieben haben, dass attraktive Wirtschaftsflächen erworben oder gemietet werden können. Das erlaubt, dass wir den Innovationsgeist unserer Wirtschaft weitertragen und hochwertige Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Im Wohnbereich wünsche ich mir für Glarus Süd einige Projekte mit Ausstrahlungskraft.

Würden Sie sich dabei vom Bund mehr Unterstützung für die Peripherie wünschen?

Bei Projekten im Bereich der Neuen Regionalpolitik (NRP) beteiligen wir uns. Wir versprechen uns auch viel vom angedachten Berggebietsprogramm. Dass dieses nun ins Stocken kommen soll, überrascht und ernüchtert mich. Es ist noch schwierig zu beantworten, was sich der Bund dabei überlegt. Es braucht neben der weitläufigen NRP eine fokussierte Strategie für die Berggebiete. Hier wünsche ich mir durchaus mehr Engagement des Bundes. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ILLUSION ÜBER EINEN «QUICK FIX»

► BUNDES RAT ORTET GESETZ- GEBERISCHEN HANDLUNGSBEDARF

In der zu Ende gegangenen Frühjahrssession ist die Liste der parlamentarischen Vorstösse zum Stockwerkeigentum um zwei weitere länger geworden. Der Ausserrhoder FDP-Ständerat Andreas Caroni fordert in einer Motion vom Bundesrat, die nötigen Anpassungen des Stockwerkeigentums vorzuschlagen, um die Empfehlungen seines Berichts vom 8. März 2019 umzusetzen. Beat Flach (GLP, AG) will mit einer Motion den Bundesrat beauftragen, das Stockwerkeigentumsrecht auf Lücken und Verbesserungsmöglichkeiten hin zu prüfen und, wo nötig, Vorschläge für entsprechende Gesetzesanpassungen vorzulegen. Dabei sei der Fokus auf Bereiche zu legen, die in der Praxis besonders häufig zu Problemen führen. Beide decken sich weitgehend miteinander und reihen sich an frühere Forderungen



FOTO: 123RF.COM

gen an, die unter anderem die Pflicht zur Äufnung eines Erneuerungsfonds oder die Beschlussfassung über Erneuerungen mit tieferen Quoren verlangen.

Im Bericht, auf den Caroni Bezug nimmt und den der Bundesrat in Erfüllung des Postulats «50 Jahre Stockwerkeigentum – Zeit für eine Gesamtschau» vorlegt, kommt die Regierung zum Schluss, dass es in der Tat Handlungsbedarf gibt.* Er zieht diese Schlussfolgerung aus einem Gutachten, das er bei Prof. Dr. Bettina Hürlimann-Kaup, Universität Freiburg i. Ue., und Prof. Dr. Jörg Schmid, Universität Luzern, in Auftrag gegeben hatte.**

Der Bundesrat ortet unmittelbaren gesetzgeberischen Handlungsbedarf in sechs Feldern:

- Errichtung von Stockwerkeigentum vor Erstellung des Gebäudes
- Stockwerkeigentum gestützt auf ein Baurecht
- Sondernutzungsrechte
- Gesetzliche Mittel zur Sicherung der Beitragsforderung
- Vermögens- und Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft
- Ausschluss eines Stockwerkeigentümers aus der Gemeinschaft

Hinsichtlich der gesetzlichen Regeln über das Stockwerkeigentum herrscht ein mittlerer Grad der Unzufriedenheit. Ob Eingriffe die Situation pauschal verbessern, hängt vom Willen des Gesetzgebers ab, die Mündigkeit der Eigentümer zu respektieren und den Gestaltungsspielraum zu bewahren.

TEXT – IVO CATHOMEN*

Die eingeschränkte Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft im Bereich der Verwaltungsaufgaben verursacht tatsächlich Rechtsunsicherheit darüber, ob die Gemeinschaften oder die Eigentümer für eine Klage aktiv legitimiert sind. Das Bundesgericht stellt sich auf den Standpunkt, dass dies im Einzelfall zu prüfen sei. Eine Konkretisierung könnte Abhilfe schaffen. Bei Baumängeln an gemeinschaftlichen Teilen stösst die Handlungsfähigkeit mangels eigener Rechtspersönlichkeit der Gemeinschaft an enge Grenzen, was Verfahren angesichts enger Zeitfenster massiv erschwert. Das Gesetz wird heute überdies dem in der Praxis weit verbreiteten Kauf ab Plan nicht gerecht. Zur Stärkung der Interessen von Eigentümern gegenüber dem Bauträger täten entsprechende Bestimmungen vielen Käufern einen Dienst.

BEGRENZUNG DER EIGENTÜMERRECHTE

Allerdings sollte man ob all der Handlungsfelder und Forderungen nicht der falschen Erwartung erliegen, der Gesetzgeber könne nun für alle konkreten Einzelfälle gesetzliche Regeln schaffen. Das wäre ein fataler Irrglaube und würde zu einem starren Korsett für das Stockwerkeigentum führen. Nehmen wir die vom Bundesrat erwähnten Optionen für das Stockwerkeigentum gestützt auf ein Baurecht als Beispiel. Die Regierung betrachtet die Möglichkeit als prüfenswert, die Errichtung von Stockwerkeigentum auf einem Baurecht zu verbieten. Auch erachtet er eine zwingende Norm über die Errichtung und Äufnung eines Erneuerungsfonds als denkbar. Von beiden Vorhaben sind in ihrer absoluten Form die Finger zu lassen. Der Gesetzgeber muss von der Mündigkeit der Parteien ausgehen und grösstmöglichen Gestaltungsspielraum bewahren. So sollte die Gemeinschaft in der Lage sein, in Abweichung der bisher notwendigen Einstimmigkeit andere Quoren festzulegen. Oder eine neue, gesetzlich vorgesehene Pflicht für einen Erneuerungsfonds sollte durch ein «Opting-out» wegbedungen werden können.

Das Stockwerkeigentum ist seit jeher geprägt von einer Diskrepanz zwischen den irrigen Vorstellungen der Stockwerkeigentümer über ihre persönliche Machtfülle und der gesetzlichen Grundlage, die sich eng an das Vereinsrecht und das Miteigentum anlehnt. Mit den nun angedachten Eingriffen wird sich tendenziell die Entscheidungsgewalt weg von den Eigentümern hin zur Gemeinschaft verlagern. Umso wichtiger wird es, dass die Reglemente sorgfältiger abgefasst werden, als dies heute zuweilen der Fall ist.

Im SVIT Schweiz und namentlich in der Fachkammer Stockwerkeigentum steht die Meinungsbildung zu einer Revision über das Recht zum Stockwerkeigentum noch bevor.

*FÜNFZIG JAHRE STOCKWERKEIGENTUM – BERICHT DES BUNDES RATS ZUM POSTULAT 14.3832. 8. MÄRZ 2019. WWW.BJ.ADMIN.CH > PUBLIKATIONEN

**SCHMID JÖRG, HÜRLIMANN-KAUP BETTINA: GUTACHTEN ZUR FRAGE DES GESETZGEBERISCHEN HANDLUNGSBEDARFS BEI DEN ART. 712A FF ZGB, 20. AUGUST 2018. WWW.BJ.ADMIN.CH > PUBLIKATIONEN

**EINER
POLITISCHEN
DISKUSSION
IM PARLAMENT
STEHT DER BUN-
DES RAT OFFEN
GEGENÜBER.**



SCHLUSSFOLGERUNG IM
BERICHT DES BUNDES RATS



***IVO CATHOMEN**

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



SCHWEIZ

KEIN GESETZ FÜR VERMITTLUNGS-PLATTFORMEN

Der Bundesrat verzichtet auf eine Ergänzung der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG). Mit dieser Entscheidung, die er in seiner Sitzung vom 8. März 2019 gefasst hat, reagiert er auf die Ergebnisse des Vernehmlassungsverfahrens. Der Artikel betreffend die generelle Erlaubnis zur wiederholten kurzzeitigen Untermiete wird somit nicht umgesetzt. Der SVIT Schweiz hatte sich in der Vernehmlassung gegen eine Änderung des VMWG ausgesprochen.

STÄNDERAT LEHNT VOLKS-INITIATIVE AB

Nach dem Nationalrat hat auch der Ständerat in der Frühjahrssession die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» abgelehnt. Die Forderungen der Initiative seien unrealistisch und die Kosten zu hoch, sagte Wirtschaftsminister Guy Parmelin in der Debatte. Aber auch die kleine Kammer sagte Ja zum Rahmenkredit von 250 Mio. CHF für den Fonds de Roulement. Die Erhöhung der Bundesmit-

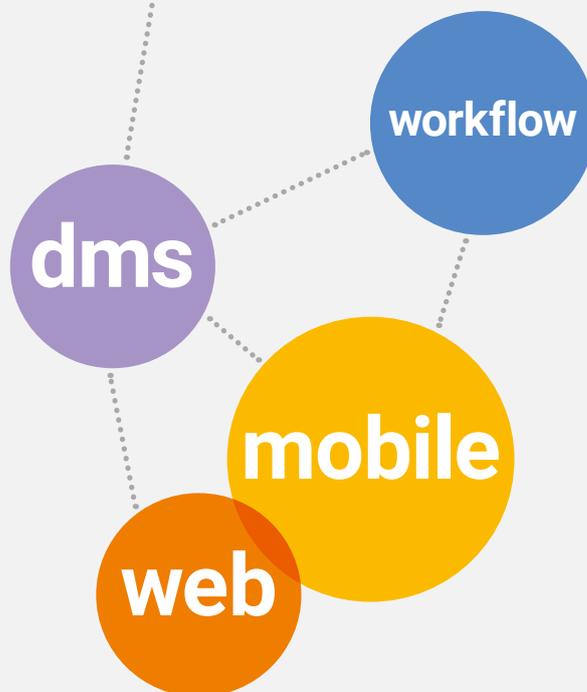
tel tritt in Kraft, falls die Volksinitiative zurückgezogen oder abgelehnt worden ist. In der Gesamtabstimmung hiess der Ständerat den indirekten Gegenentwurf mit 36 zu 5 Stimmen bei 2 Enthaltungen gut. Die Volksinitiative selbst empfiehlt er mit 31 zu 12 Stimmen zur Ablehnung.

ÜBERPRÜFUNG DER REGELN DER MIETZINS-GESTALTUNG

Der Ständerat hat in der letzten Sessionswoche die Motion seiner eigenen Kommission für Rechtsfragen angenommen, wonach der Bundesrat beauftragt wird, die Regeln der Mietzinsgestaltung bei Wohn- und Geschäftsräumen einer umfassenden Überprüfung zu unterziehen und dem Parlament einen ausgewogenen Entwurf für eine diesbezügliche Änderung des Obligationenrechts in den Titeln über die Miete und Pacht zu unterbreiten. Gleichzeitig zog Ständerat Didier Berberat (SP, NE) seine parlamentarische Initiative «Missbräuchliche Mieten sollen verstärkt bekämpft werden können» zurück. Die Motion der ständerätlichen Kommission geht nun in den Nationalrat. Der SVIT Schweiz stellt sich gegen eine umfassende Überprüfung.

DIFFERENZIERTE LEERSTANDS-QUOTEN

In einer Interpellation fordert Peter Schilliger, FDP-Nationalrat und Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz, dass der Bundesrat die Einführung von Leerstandsquoten für Mietwohnungen, Stockwerkeigentum und Einfamilienhäuser prüft. Damit soll ein präziseres Bild über die Marktsegmente entstehen.



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum
Software

ZENTREN UND PERIPHERIE IM WETTBEWERB

Die Verstädterung ist von Genf bis Rorschach gut sichtbar: in grenzüberschreitenden Agglomerationen wie Basel oder Genf genauso wie in Zürich oder Davos. Während die Zentren florieren und die Neubauten in den Himmel wachsen, kämpfen Berggebiete gegen die Abwanderung.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Der Talboden im Kanton Uri bietet Raum für verschiedenste Nutzungen und gilt als Agglomerationsgebiet.

BILD: ETH ZÜRICH

► BEVÖLKERUNGSZAHLEN IN BERGREGIONEN SINKEN

Die Schweiz erlebte mehrere Schübe der Verstädterung. Zur Erinnerung: Zürich zählte 1880 gerade mal 25 000 Personen. In den letzten Jahren hat sich die Verstädterung weiter fortgesetzt: Nach offizieller räumlicher Gliederung des Bundesamtes für Statistik (BFS) zählt die Schweiz derzeit 49 Agglomerationen. Hier leben 73% der Bevölkerung, und es sind 79% aller Arbeitsplätze angesiedelt. Massgeblich für die Zentralität sind unter anderem die Pendlerströme sowie die Dichte an Bevölkerung und Arbeitsplätzen. In den ländlichen Regionen werden Gemeinden auch nach dem Anteil Logiernächte (Aspekt Tourismus) und nach Reisezeiten in Richtung ländliche Zentren beurteilt. Deshalb gelten boomende Bergregionen wie etwa Gstaad, Verbier oder Davos in dem Sinne nicht als peripher, sondern als dynamisch und zentral. «Abseits dieser touristischen Hotspots ist es in den Bergregionen heute aber fast normal, dass die Bevölkerungszahl eher sinkt», sagt Rolf Giezendanner vom Bundesamt für Raumentwicklung ARE (Sektion Grundlagen). In

**ABSEITS
TOURISTI-
SCHER HOT-
SPOTS IST
EIN BEVÖLKE-
RUNGSRÜCK-
GANG IN DEN
BERGREGIO-
NEN FAST
NORMAL.**



ROLF GIEZENDANNER,
BUNDESAMT FÜR RAUM-
ENTWICKLUNG ARE

absoluten Zahlen sei die Abwanderung nicht dramatisch, je nach Gemeindegrösse handle es sich prozentual aber oft doch um eine deutlich sichtbare Abwanderung – meist von jungen Menschen.

PERIURBANE GEMEINDEN LEGEN ZU

In den letzten 10 bis 15 Jahren verzeichneten aber nicht mehr die Kernstädte das grösste Wachstum, sondern die sogenannt periurbanen Gemeinden. Dazu zählen zum Beispiel Egg ZH, Fehraltorf ZH, Belp BE, Worb BE, Hergiswil NW, Weggis NW oder Rolle am Genfersee VD. Für diesen Schub in den Gemeinden zwischen städtischen Zentren und ländlichen Regionen dürften mehrere Faktoren eine Rolle spielen. «Für manche Haushalte sind die Städte heute zu teuer», stellt Rolf Giezendanner fest. Etwas abseits der Kernstädte liegen die Mieten und die Bodenpreise meist deutlich tiefer, und die periurbanen Standorte sind mit öffentlichem und privatem Verkehr sehr gut erschlossen. Die zunehmende Trennung von Wohn- und Arbeitsstandorten führt indes zu einer Zunahme des Verkehrs. «Der Anteil Personen, die zur Arbeit pendeln, ist gestiegen»,

**IMMOBILIEN
INTERVIEW
STEFAN BÜELER**



so der Experte vom ARE. Die Zahl der Jobwechsel und die erforderliche Flexibilität haben eindeutig zugenommen. Der Anteil der Pendler wächst, weil aufgrund der Wirtschaftsentwicklung und der Branchenstruktur neue Arbeitsplätze eher in den Zentren oder in zentrumsnahen Gemeinden entstehen.

Weiter fällt auf, dass sich auch innerhalb bestimmter Kantone und Regionen ein Zentrum-Peripherie-Gegensatz akzentuiert. Nehmen wir als Beispiel Uri: Dank des Grossprojekts Andermatt-Swiss-Alps und dank der guten Verkehrserschliessung im Talboden können sich einige Gemeinden gut behaupten. Die Firmen von Samih Sawiris investierten schon mehr als eine Milliarde Franken, dazu kommen viele weitere private und öffentliche Investitionen rund um Andermatt (Hotels, Appartementshäuser, Sportanlagen etc.). Manche Bergtäler hingegen kämpfen gegen Abwanderung (siehe Interview mit Stefan Büeler, Seite 15).

GEFÄLLE ZWISCHEN DEN REGIONEN?

All dies hat Folgen für das Preisgefüge auf dem Immobilienmarkt. Relativ neu ist die Entwicklung, dass in einzelnen Regionen die Preise für Eigenheime sinken. Nach den Transaktionspreisdaten von Wüest Partner sind zwischen Ende 2017 und Ende 2018 die mittleren Preise für Eigentumswohnungen an folgenden Standorten gesunken: in Locarno und Lugano, dann aber auch in Leuk VS, im Raum Jura und in Thal SO. Einen leicht rückläufigen Trend verzeichneten auch das Laufental BS oder der Oberaargau. Bei den Einfamilienhäusern waren ebenfalls Leuk, das Val-de-Travers NE und Martigny VS betroffen. In zahlreichen Fällen korrespondiert diese Schwäche bei den Preisen mit einem unterdurchschnittlichen Bevölkerungswachstum. Es gibt aber auch Ausnahmen: Martigny im Wallis entwickelte sich bei der Wohnbevölkerung sehr dynamisch, verzeichnet aber aktuell sinkende Preise ▶

ANZEIGE



Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

für Einfamilienhäuser (Transaktionspreise). Robert Weinert, Ökonom beim Beratungsunternehmen Wüest Partner, hält dazu fest: «Im Wesentlichen ist es immer eine Kombination verschiedener Einflussfaktoren der Makrolage, die die Entwicklung bestimmen.» Zum einen sind dies das Steuerniveau und die Verkehrserschliessung mit öffentlichem und privatem Verkehr; ein Ausbau dieser Infrastruktur oder eine Erhöhung der Zugfrequenzen etc. sind der Standortgunst natürlich förderlich. Weiter spielen aber die Bautätigkeit und damit das Angebot auf dem lokalen Markt eine Rolle. Zu den vier Hauptfaktoren zählt Ökonom Weinert zudem das absolute Preisniveau für Eigenheime: Denn vergleichsweise günstige Wohnstandorte ziehen Zielgruppen an, denen das Wohnen in den städtischen Zentren zu teuer ist. Somit wird in vielen Fällen die Erschwinglichkeit gewisse Nachteile bei den Distanzen oder bei der Steuerbelastung ausgleichen.

In Bezug auf den Markt für Einfamilienhäuser gehen die meisten Experten davon aus, dass sich das Gefälle zwischen Peripherie und Agglomerationen nicht vergrössern wird – denn der Traum vom Eigenheim im Grünen bleibt ohne Zweifel intakt. Was andere Kategorien betrifft, insbesondere Miet- und Eigentumswohnungen, dürfte die Kluft eher grösser werden. Denn vieles spricht dafür, dass sich sowohl das Interesse der Investoren als auch die Wohnungsnachfrage in den nächsten Jahren vor allem in den Agglomerationen konzentrieren werden.

INVESTOREN: SPREU TRENNT SICH VOM WEIZEN

Gegenläufige Trends sind heute teils auch bei Anlageobjekten sichtbar. Während in den grossen Agglomerationen die Preise immer noch leicht steigen

(Zürich, Genf, Basel), mangelt es an peripheren Lagen oft an Investoren und Kaufinteressenten. So werden heute Gewerbe- und Bürohäuser an B-Lagen, die auch noch technisch und baulich nicht «top» sind, kaum auf grosses Interesse stossen. Für den Raum St. Gallen erwarten viele Experten sowohl für Mehrfamilienhäuser als auch für Büroliegenschaften tendenziell sinkende Bewertungen. Das geht aus dem neusten Real Estate Investor Survey von PricewaterhouseCoopers hervor. Grosse Zurückhaltung legen heute Investoren im Raum Lugano an den Tag. Entgegen dem gesamtschweizerischen Trend erwarten die Beobachter hier fallende Preise für Anlageobjekte.

Swiss Prime Site, die grösste Schweizer Immobiliengesellschaft, konzentriert sich mit ihren eigenen Projektentwicklungen auf vier «Cluster»: darunter Genf mit dem Projekt Espace Tourbillon, dann Zürich, Bern mit zwei eigenen Projekten sowie mit Stücki Park in Basel. In Genf sehen die Investmentspezialisten zum Beispiel im Raum Praille Acacias Vernets (PAV) etwas ausserhalb des Finanzdistrikts grosses Potenzial. «Dorthin verlegten Banken und Finanzdienstleister ihren Sitz», so ein Sprecher von SPS. Dennoch müsse jede Lage individuell und abhängig von der geplanten Nutzung gründlich analysiert werden. Zürich Nord halte man zum Beispiel für wenig aussichtsreich, ganz im Gegensatz zu boomenden Standorten in Richtung Zürich-Schlieren und Limmattal. – Gegenläufige Trends werden auch die Zukunft prägen: Diesen Schluss legen schon allein die Bevölkerungsszenarien des Bundesamtes für Statistik nahe. Demnach werden Zürich und Fribourg weiter zulegen, während Uri, Graubünden oder Appenzell-Innerrhoden unterdurchschnittlich abschneiden.



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

Der ÖV im Fokus: Am Bahnhof Lancy in Genf investieren SBB Immobilien und weitere Investoren rund 750 Mio. CHF.
(BILDER: SBB CFF FFS).



«ATTRAKTIVE ORTE AN DER NORD-SÜD-ACHSE»



Herr Büeler, entgegen dem Trend verzeichnete Uri letztes Jahr eine sinkende Leerwohnungsziffer. Was sind die Gründe für diesen Erfolg?

Stefan Büeler: In einem kleinen Kanton können grössere Bauvorhaben volatile Zahlen verursachen. Das ist zu berücksichtigen. Alles in allem sehen wir aber unsere Bemühungen bestätigt. Uri weist viele Standorte mit hoher Wohnqualität auf. Die Verkehrsanbindung ist stetig ausgebaut worden, etwa mit dem «Tell-Bus» von Altdorf nach Luzern. Die Strecke Flüelen–Bellinzona kann dank des neuen Gotthard-Basistunnels in nur 35 Minuten zurückgelegt werden. Der neue Kantonsbahnhof in Altdorf wird ab 2021 die Verkehrserschliessung noch weiter verbessern. In Andermatt und im Talboden entstehen auch viele neue Arbeitsplätze.

Gibt es nicht auch Verlierer, etwa entlang der alten Bergstrecke der Gotthard-Bahn?

Die weniger gut erschlossenen Täler und Bergregionen sind tatsächlich besonders herausgefordert, tun jedoch ihr Bestes. Die neue Kooperation der Südostbahn SOB mit den SBB wird ab Ende 2020 auch auf der Bergstrecke wieder bessere Verbindungen bringen.

Wie sieht es steuerlich und finanziell aus?

Wichtig ist für unsere Standortförderung, dass das «Gesamtpaket» Uri stimmt. Wir bieten nicht nur schöne Landschaften und Natur, es ist auch finanziell sehr attraktiv, hier zu leben. In einem Vergleich aller Wohn- und Standortkosten (Steuern, Krankenkasse etc.) steht Uri schweizweit zuoberst. Eine CS-Studie zeigt, dass im Portemonnaie nach Abzug aller dieser Kosten noch am meisten übrig ist.

Regionen abseits der grossen Zentren müssen sich im Wettbewerb um Wachstum und Verkehrsausbau behaupten. Stefan Büeler von der Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Uri erläutert, welche Schlüsselfaktoren dazu beitragen. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

Was kostet Bauland im Kanton Uri?

Der Medianpreis für Einfamilienhäuser liegt aktuell bei 410 CHF. Bauland für Mehrfamilienhäuser kostet im Schnitt 570 und Bauland für Geschäftsflächen 220 CHF.

Ist es nicht frustrierend, wenn sich sowohl private als auch öffentliche Investitionen auf die Städte konzentrieren?

Von starken Zentren und vom Wachstum etwa in Zürich oder Luzern profitiert indirekt auch der Kanton Uri. So entstehen Arbeitsplätze, und es gibt vielfältige Vernetzungen für Lieferanten, für Kundenbeziehungen etc. Uri ist übrigens offiziell ein Mitgliedskanton der Greater Zurich Area.

Welche Branchen und Nischen sind für Sie wichtig

Es sind unter anderen innovative Firmen in der Metallverarbeitung, die hier ihr Domizil haben. Hinzu kommen interessante Betriebe in der Wintersport- und Transporttechnik. Das Unternehmen Kässbohrer, das die bekannten Pisten-Bullys herstellt, verlegt den Firmensitz in diesem Jahr zu uns. Auch in der Baubranche sind wir gut aufgestellt. Hinzu kommt natürlich der Tourismus, unter anderem mit dem Grossprojekt Andermatt-Swiss-Alps.

Gibt es auch innerhalb des Kantons eine Zweiteilung in Zentren und Peripherie?

Für manche Bergtäler ist es tatsächlich eine Herausforderung, die Bevölkerungszahl stabil zu halten. Wichtig ist dabei das Argument, attraktive Wohnlagen und Arbeitsplätze in guter Pendlerdistanz zu schaffen. Andererseits entwickelt sich der Urner Talboden rund um Altdorf sehr dynamisch und gilt auch nach offizieller Definition heute als Agglomeration.

Grosse Immobilieninvestoren haben eine Präferenz für Zürich oder Genf. Wer sind die privaten Investoren in Ihrem Kanton?

Wir verzeichnen eine rege Investitionstätigkeit, sowohl im Wohnbau als auch im Geschäftsbau. Oft handelt es sich um Akteure aus der Region. Für Betriebsstätten, Geschäftshäuser und Firmensitze sind es oft die Nutzer selbst, die die Gebäude finanzieren und erstellen.

Die Bevölkerungsprognosen des Bundesamtes für Statistik (BFS) prognostizieren für Uri und andere Bergregionen ein schwächeres Bevölkerungswachstum als in den Zentren. Wie sehen Sie das?

Es gibt dazu unterschiedliche Annahmen und unterschiedliche Varianten. Wenn wir anders als im BFS-Modell auch unsere Besonderheiten berücksichtigen, kommen wir auf ein stärkeres Wachstum. Wir haben in den letzten Jahren dabei sogar unsere eigenen Prognosen übertroffen. ■

BIOGRAPHIE STEFAN BÜELER

ist Leiter der Abteilung Wirtschaft und Tourismus in der Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Uri.



*JÜRIG ZULLIGER

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

DIENSTLEISTUNGS- FLÄCHEN GESUCHT!

Im Gegensatz zum Wohnungsmarkt werden die Märkte für Arbeitsflächen in der Peripherie weiterhin von der Nachfrage der Nutzer getrieben. Im Vergleich zu den zentralen Regionen zeigen sich dabei Unterschiede.

TEXT – DOMINIK MATTER*

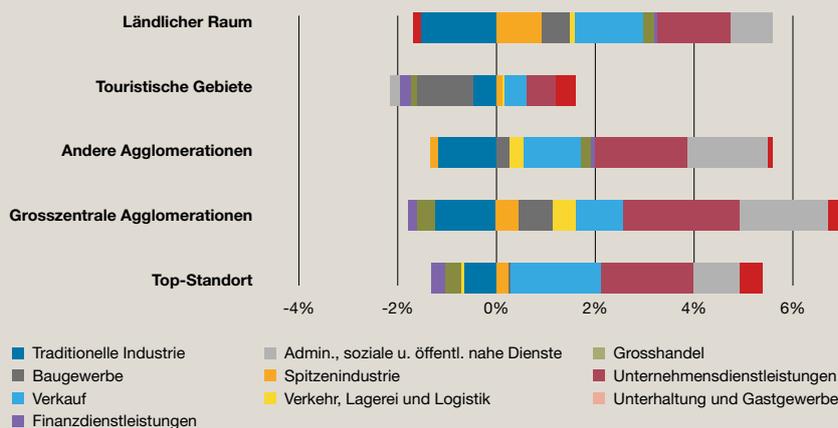
▶ VERGLEICHBARE BRANCHENSTRUKTUR

Periphere Gemeinden werden in der Typologie von Fahrländer Partner unter dem Begriff «Ländlicher Raum» subsummiert. Dieser Typ umfasst 1262 Gemeinden und damit mehr als die Hälfte der gegenwärtig existierenden Gemeinden in der Schweiz. Mit gut 1,8 Mio. Einwohnern stellt dieser Raum 22% der ständigen Wohnbevölkerung der Schweiz, aber nur 13% der Arbeitsplätze. Doch in Bezug auf das Wachstum in den vergangenen Jahren kann es der ländliche Raum trotz seiner geringen Grösse mit der Restschweiz aufnehmen: Zwischen 2011 und 2016 wuchs die Bevölkerung in der Peripherie mit einem Plus von 5,8% ebenso schnell wie in den übrigen Räumen, und auch im Fall der Arbeitsplätze lag die Wachstumsrate mit 3,9% nur geringfügig tiefer als in der Restschweiz (4,2%). Während das Bevölkerungswachstum zumindest zum Teil mit Verdrängungseffekten aus den zentraleren – und damit teureren – Regionen erklärt werden kann, deuten die Zahlen zum Arbeitsmarkt darauf hin, dass die Peripherie durchaus eine gewisse Attraktivität für Firmen aufweist.

Obwohl die Arbeitsplatzdichte in der Peripherie nur einem Bruchteil der Dichte in den Zentren und Agglomerationen entspricht, ist die Branchenstruktur weitgehend vergleichbar. So stellt die Branchengruppe «Administrative, soziale und öffentlichkeitsnahe Betriebe», welche sich hauptsächlich aus der öffentlichen Verwaltung, dem Bildungs- und dem Gesundheitssektor zusammensetzt, in allen Raumtypen ausser den Tourismusregionen die – gemessen an der Anzahl Arbeitsplätzen – grösste Gruppe dar. Auch die relative Bedeutung der Branchengruppen «Verkauf» und «Unterhaltung und Gastgewerbe» entspricht jener der anderen Raumtypen mit Ausnahme der touristischen Gebiete. Dies ist insofern weniger erstaunlich, als dass es sich bei diesen Branchen um weitgehend lokale Dienstleistungen handelt, welche dementsprechend mit der Bevölkerungszahl korrelieren, oder einfacher ausgedrückt: Wo viele Leute wohnen, hat es auch viele Gaststätten. Gleiches gilt für die Finanzindustrie, wobei hier die Zentren herausragen, wo viele grosse, häufig auch multinational tätige Banken und Versicherungen angesiedelt sind. Im ländlichen Raum ist die Versorgung mit Finanzdienstleistungen aber nicht schlechter.

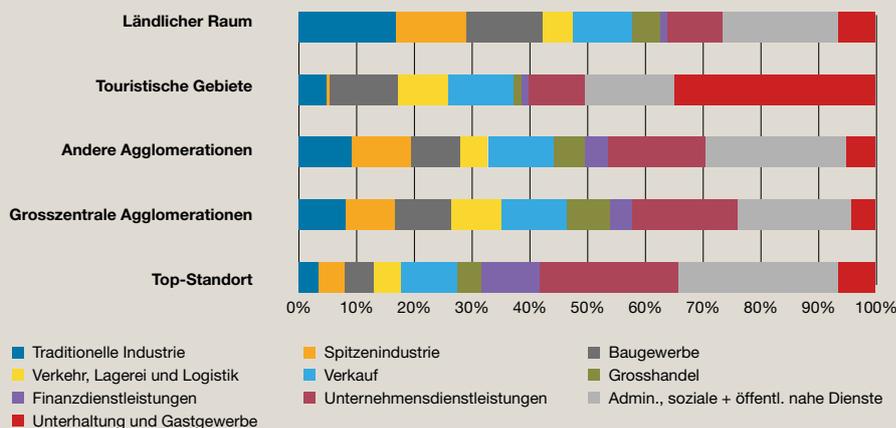
STRUKTURWANDEL: WACHSTUMSBEITRÄGE NACH BRANCHENGRUPPEN UND FPRE-TYP, 2011-2016

Quelle: BFS Betriebszählung, Fahrländer Partner



VZA NACH BRANCHENGRUPPE UND FPRE-TYP, 2016

Quelle: BFS Betriebszählung, Fahrländer Partner



DER PRODUKTIONSSEKTOR DOMINIERT DIE PRIVATE FLÄCHENNACHFRAGE

Neben diesen Ähnlichkeiten gibt es aber auch deutliche Unterschiede in der Branchenstruktur. Am augenfälligsten ist die Bedeutung des Produktionssektors für den ländlichen Raum: Beinahe 30% der Arbeitsplätze finden sich in der Industrie, und nimmt man das Baugewerbe noch dazu, so steigt dieser Anteil auf über 40%. In keinem anderen Raumtyp hat der 2. Sektor eine auch nur annähernd so grosse Be-

deutung. Dies hat einerseits historische Gründe, andererseits dürfte insbesondere für flächenintensive und wertschöpfungs-schwache Branchen wie die Nahrungs- und Futtermittelindustrie die vergleichsweise tiefen Baulandpreise in der Peripherie ein mitentscheidender Standortfaktor sein. Für Immobilieninvestoren ist dies eine schlechte Nachricht, denn die im Vergleich zur Restschweiz ohnehin schon kleine Nachfrage nach Arbeitsflächen wird dadurch noch weiter reduziert, denn Industrieflächen werden in der Regel für den

GESCHÄFTSFLÄCHEN- MÄRKTE WERDEN INVESTORENTAUGLICHER

Neben dem Strukturwandel in der Wirtschaft führt auch die Tertiärisierung und Digitalisierung in der Industrie zu einer sinkenden Nachfrage nach Produktions- bei gleichzeitig steigender Nachfrage nach «investorentauglichen» Dienstleistungsflächen. Dabei gilt es allerdings zu beachten, dass die Betriebe im ländlichen Raum bezüglich der Arbeitsplätze im Mittel deutlich kleiner sind als in den anderen Regionen, und zwar unabhängig von der Branche. Besonders auffällig ist dies in den klassischen Bürobranchen «Finanzdienstleistungen», «Unternehmensdienstleistungen» und «Administrative, soziale und öffentlichkeitsnahe Betriebe», in welchen pro Arbeitsstätte nur halb so viele oder noch weniger Arbeitsplätze vorhanden sind. In den Branchengruppen «Verkauf» und «Grosshandel» liegen die Verhältnisse ähnlich. Gegen 45% der Betriebe im ländlichen Raum sind Mikrobetriebe mit weniger als zehn Arbeitsplätzen. Wer also in der Peripherie in Dienstleistungsflächen investieren möchte, muss sich bewusst sein, dass einerseits die lokalen und regionalen Märkte relativ klein sind und zu viel Fläche bzw. zu grosse Liegenschaften schnell zu Absorptionsproblemen führen können, und andererseits die Flächen in kleineren Einheiten angeboten werden müssen, um Mieter zu finden. Entsprechende Angebote sind daher eher Sache von lokal und regional orientierten Investoren als von Investoren mit nationalem Fokus.

Eigengebrauch erstellt und nur in seltenen Fällen angemietet.

Auch wenn der Industriesektor für die peripheren Regionen als Anbieter von Arbeitsplätzen eine grosse Bedeutung hat, der anhaltende Strukturwandel in der Wirtschaft macht auch vor dem ländlichen Raum nicht Halt, im Gegenteil. Die Verschiebung von Arbeitsplätzen aus dem Produktions- in den Dienstleistungssektor war zwischen 2011 und 2016 im ländlichen Raum noch ausgeprägter als in den übrigen Regionen, sowohl in absoluten Zahlen als auch in Bezug auf die relative Bedeutung der einzelnen Branchengruppen. So stieg die Zahl der Arbeitsplätze in den Branchengruppen «Grosshandel», «Finanzdienstleistungen» und «Unternehmensdienstleistungen» im ländlichen Raum stärker als in der Restschweiz, wobei letztere mit einem Plus von über 17% – ausgehend von einem vergleichsweise tiefen Niveau – den Spitzenplatz einnimmt. Auch in der Branchengruppe «Verkauf», welche neben dem klassischen Detailhandel auch Dienstleistungsverkäufer wie Coiffeure und chemische Reinigungen umfasst, wurde das Wachstum im ländlichen Raum nur von jenem in den Top-Standorten übertroffen.

Gerade im ländlichen Raum wird seit einiger Zeit versucht, die Arbeitszonen mehrerer Gemeinden jeweils an einem Ort zu konzentrieren, wodurch auch die Flächen-nachfrage konzentriert und der Standort für Investoren attraktiver wird. Im Fall von Dienstleistungsflächen dürfte dies aber nur bedingt zielführend sein, denn diese Gebiete befinden sich in der Regel am Siedlungsrand. Eine Analyse der Betriebsstandorte bezüglich ihrer Mikrolagequalitäten zeigt nämlich, dass sich die Präferenzen der einzelnen Branchen hinsichtlich dieser Qualitäten nach Raumtyp nicht unterscheiden. Wie in den Zentren suchen auch im ländlichen Raum die Dienstleistungsbranchen die Nähe zum öffentlichen Verkehr, zu Angeboten des täglichen Bedarfs und zu Gastronomie- und Unterhaltungsangeboten, nicht zuletzt um ihren Angestellten ein adäquates Umfeld bieten zu können. Und wie in den Zentren sind es auch im ländlichen Raum die wertschöpfungsstarken Branchen, welche sich an den besten Mikrolagen ansiedeln. Letztlich gelten in der Peripherie im Hinblick auf die Flächennachfrage der Betriebe also die gleichen Gesetze wie in der übrigen Schweiz. ■



***DOMINIK MATTER**

Der Autor ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der Fahrländer Partner AG.

ANZEIGE



Digital einfacher

www.loewenfels.ch

eDossiers für das Immobilienmanagement

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



Loewenfels

Software in neuer Dimension

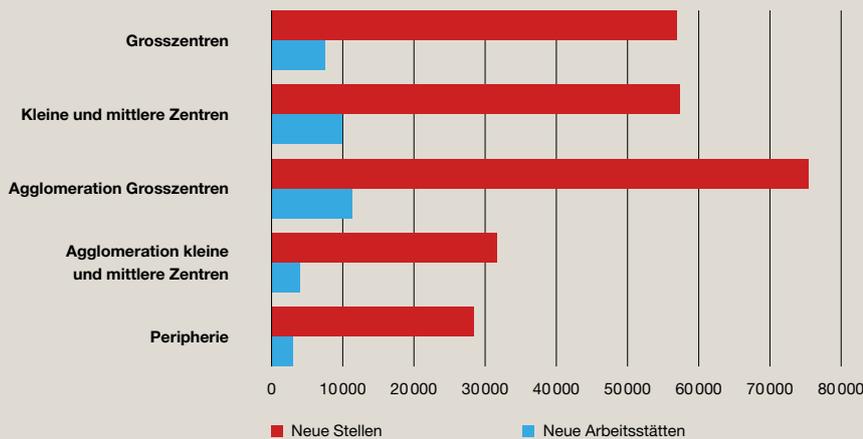
DIE GEMEINDEN LOCKEN MIT MODERATEN PREISEN

Urbane Wohnstandorte sind in der Schweiz weiterhin sehr gefragt. Aber auch die Anziehungskraft vieler ländlicher Gebiete hat in den letzten Jahren zugenommen, nicht zuletzt dank der zunehmenden Digitalisierung der Arbeitswelt.

TEXT – ANITA GÖCKEL & ROBERT WEINERT*

NEU GESCHAFFENE STELLEN UND ARBEITSSTÄTTEN (2011–2016)

Quellen: BFS, Wüest Partner



► BEVÖLKERUNGSZUWACHS IN GROSSTÄDTEN

In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts musste die Stadt Zürich meist jedes Jahr rückläufige oder stagnierende Bevölkerungszahlen vermelden. Zu Beginn der 1960er-Jahre lebten noch fast die Hälfte der Kantonseinwohner in der Stadt Zürich, im Jahr 2000 waren es nur noch rund ein Viertel. Während mehrerer Jahrzehnte zog es die Stadtbevölkerung also vorwiegend aufs Land, wodurch viele Wohnungen in Zürich frei wurden und leer blieben.

In der jüngeren Vergangenheit ging die Entwicklung dann in eine andere Richtung. Urbane Lagen waren wieder gefragt. Insbesondere die gut erschlossenen Agglomerationsgemeinden der Städte verzeichneten in den letzten zehn Jahren das stärkste Bevölkerungswachstum. Aber auch die Grossstädte verbuchten einen grossen Anstieg der Einwohnerzahlen. Im Vergleich zu 2008 leben heute 124 600 Menschen mehr in den sechs Schweizer Städten mit über

100 000 Einwohnern (Zürich, Genf, Basel, Lausanne, Bern, Winterthur). Dies führte zu stark erhöhten Mieten und Wohneigentumspreisen. Werden sich diese Tendenzen fortsetzen oder treiben die gestiegenen Wohnkosten wieder mehr Personen aufs Land?

TIEFES WACHSTUM DER ARBEITSPLÄTZE

Der Hauptgrund für das zuletzt schleppe Bevölkerungswachstum in peripheren Gemeinden ist die Entwicklung auf den Arbeitsmärkten. Gebiete, die über ein grosses Arbeitskräfteangebot verfügen, die einen ausreichend grossen Nachfragemarkt bieten und in denen die Standortfaktoren für Firmen attraktiv sind, hatten an der vorteilhaften Entwicklung der vergangenen Jahre wesentlich mehr Anteil. Davon haben mehrheitlich schon aufgrund ihrer schieren Grösse die Städte profitiert. Hier wurden zwischen 2011 und 2016 mehr als zusätzliche 43 Stellen pro 1000 Einwohner geschaffen. In den peripheren Gebieten waren es nur knapp 14.

Die Zentralisierung von Arbeitsplätzen in urbanen Gebieten dürfte anhalten. Die Aussichten für die Arbeitsmärkte werden gerade in vielen der Schweizer Klein-, Mittel- und Grosszentren als vorteilhaft klassifiziert. Aus raumplanerischer Perspektive ist eine solche Entwicklung gewünscht, um der Zersiedelung entgegenzuwirken

und um die Basisinfrastruktur besser nutzen beziehungsweise gezielter ausbauen zu können. Dagegen könnte der ländliche Raum vorerst eine stagnierende Beschäftigungsentwicklung aufweisen. Mehrheitlich ist dies auf das schwindende Arbeitskräfteangebot und den voranschreitenden Strukturwandel zurückzuführen.

MOBILES ARBEITEN IN DER PERIPHERIE

Die Peripherie muss damit aber nicht zwingend vom Schweizer Beschäftigungsmarkt abgehängt werden. Schon jetzt nimmt in vielen Arbeitsbereichen sowohl die Akzeptanz als auch die Bedeutung des Homeoffice deutlich zu. Ermöglicht wird dies vor allem durch die Fortschritte bei der Technologisierung und der Digitalisierung. Zudem entstehen hierzulande auch immer mehr Orte, die mobiles Arbeiten ermöglichen (unter anderem durch Co-Working-Spaces). In einigen Tourismusdestinationen wie Laax, Davos, Zweisimmen oder Anniviers wird bereits mit flexiblen Arbeitsplätzen inklusive Alpenpanorama und frischer Bergluft geworben.

STÄRKERE ANZIEHUNGSKRAFT

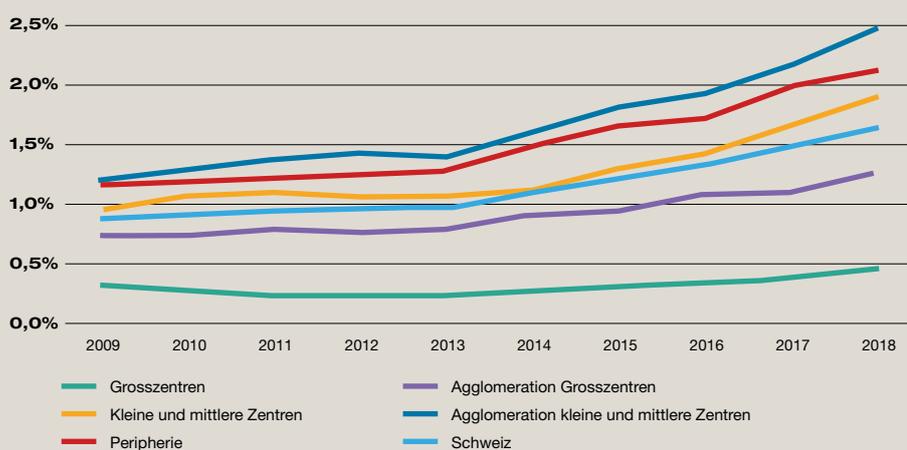
Die grundsätzlichen Standortnachteile, die periphere Gebiete in Bezug auf die Arbeitsplatzschaffung dennoch aufweisen, sind nicht von der Hand zu weisen. Nichtsdestotrotz erfreuen sich periphere

ANZEIGE

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

LEERSTANDSQUOTE WOHNHEINHEITEN TOTAL

Quellen: BFS, Wüest Partner



Gemeinden wieder einer höheren Beliebtheit unter der Schweizer Bevölkerung. In den letzten drei Jahren wurde hier ein stärkeres Bevölkerungswachstum registriert als in den kleinen und mittelgrossen Städten (kleine und mittlere Städte: 0,7%, Peripherie: 0,9%). Dabei sind es vor allem Personen aus den Agglomerationsgemeinden der Städte, die sich hier ein neues Domizil suchen. Personen aus den Städten selbst sind unter den Zuzüglern nur unterdurchschnittlich stark vertreten.

Eine wichtige Rolle bei der Wahl des Wohnstandorts spielt die Qualität der Verkehrsanbindung. Entsprechend hat die Bevölkerung vor allem in jenen peripheren Gemeinden zugenommen, deren Erreichbarkeit sich in den letzten Jahren deutlich verbessert hat – sei es durch den Ausbau von Umfahrungs- oder Überlandstrassen, oder durch Verbesserungen des öffentlichen Verkehrs in Form von höheren Taktfrequenzen und dem Ausbau der S-Bahn-Netze in peripheren Räumen.

MARKANTE UNTERSCHIEDE BEIM WOHNHEIGENTUM

Neben der verbesserten Erreichbarkeit weisen periphere Gebiete heute aber einen weiteren markanten Standortvorteil auf, der die inländische Bevölkerung mehr und mehr anzieht: die Mieten für Wohnungen und insbesondere die Preisniveaus von Wohneigentum. So sind Einfamilien-

häuser vor allem in den Regionen noch erschwinglich, die sich fernab von den wachsenden Arbeitsplatzzentren befinden. Und für den Traum vom eigenen Einfamilienhaus werden immer häufiger auch grössere Pendlerdistanzen in Kauf genommen. Für viele Interessenten ist dies auch notwendig, denn die mittleren Preise der angebotenen Einfamilienhäuser mit 6 bis 6,5 Zimmern liegen in 9 der 10 grössten Städte weit über der Eine-Million-Franken-Marke (Ausnahme: Biel). Die Preisniveaus sind in Stadtnähe mittlerweile oft so hoch, dass die Nachfrager gezwungen sind, auf ländliche Gebiete auszuweichen. Hinzu kommt, dass in Stadtnähe oft gar kein brauchbares Angebot vorhanden ist.

HOHE PREISDYNAMIK AUF DEM LAND

Es ist vor diesem Hintergrund kaum zufällig, dass die Preise für Einfamilienhäuser in vielen ländlichen Gegenden seit Anfang 2014 überdurchschnittlich stark nach oben gegangen sind. Im letzten Jahr gehörten das Rheintal, Glarus, Uri und das Ber-

ner Oberland zu den Gegenden mit den stärksten Preisanstiegen. Hier war das Preiswachstum ähnlich stark wie in den urbaneren MS-Regionen Bern, Luzern sowie Zug und deutlich höher als in vielen anderen Städten. Zwar liegen die Preisniveaus in den peripheren Regionen noch immer deutlich unter dem städtischen Niveau, doch durch die Dynamik der letzten Jahre haben sich die Unterschiede teilweise etwas verkleinert.

LANGFRISTIGE POTENZIALE

Je stärker sich die Automatisierung bei den Automobilen durchsetzt, desto attraktiver dürften künftig auch die Wohnlagen ausserhalb der grossen Arbeitsmärkte werden. Weil die Fahrzeit immer produktiver genutzt werden kann, verliert die unmittelbare Nähe zu den Grosszentren an Bedeutung. Zu den Gewinnern dürften Klein- und Mittelzentren zählen, also Gemeinden, die über eine hervorragende Infrastruktur, ein kulturelles Angebot sowie die Nähe zu Grünflächen und Erholungsräumen verfügen. Aber auch an den peripher gelegenen Wohnorten, welche in der Regel über ein Wohnungsangebot zu (noch) erschwinglichen Preisen verfügen, bieten sich neue Möglichkeiten. Werden diese voll ausgeschöpft, reduziert dieser Trend das Immobilienpreisgefälle zwischen Stadt und Land. ■



*ANITA GÖCKEL

Die Autorin ist Manager bei Wüest Partner und zuständig für regionale Analysen und Marktberichte.



*DR. ROBERT WEINERT

Der Autor ist Director bei Wüest Partner und Leiter Immo-Monitoring.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

GEBREMESTE EIGENHEIM- NACHFRAGE

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen bewegt sich weiterhin auf hohem Niveau. Die Bewegung an der Zinsfront in Kombination mit den schlechteren Konjunkturaussichten haben aber auch bei der Eigenheimnachfrage ihre Spuren hinterlassen. **TEXT – DIETER MARMET***

► AUF UND AB

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in der Schweiz ist zwischen Mitte 2015 und Ende 2017 um gut ein Viertel angestiegen. Im Vergleich dazu stieg die Mietwohnungsnachfrage im selben Zeitraum gerade mal halb so stark an. Im vergangenen Jahr war die Eigentumswohnungsnachfrage allerdings rückläufig. Trotz der Stabilisierung der Nachfrage im ersten Quartal 2019 suchen aktuell rund 13% weniger Haushalte eine Wohnung zum Kauf als noch vor 15 Monaten. Bei den Mietwohnungen ist ebenfalls ein Nachfragerückgang zu verzeichnen. Allerdings fällt das Minus dort mit weniger als 9% deutlich kleiner aus. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen war in den vergangenen drei Jahren also klar volatiliter als jene nach Mietwohnungen.

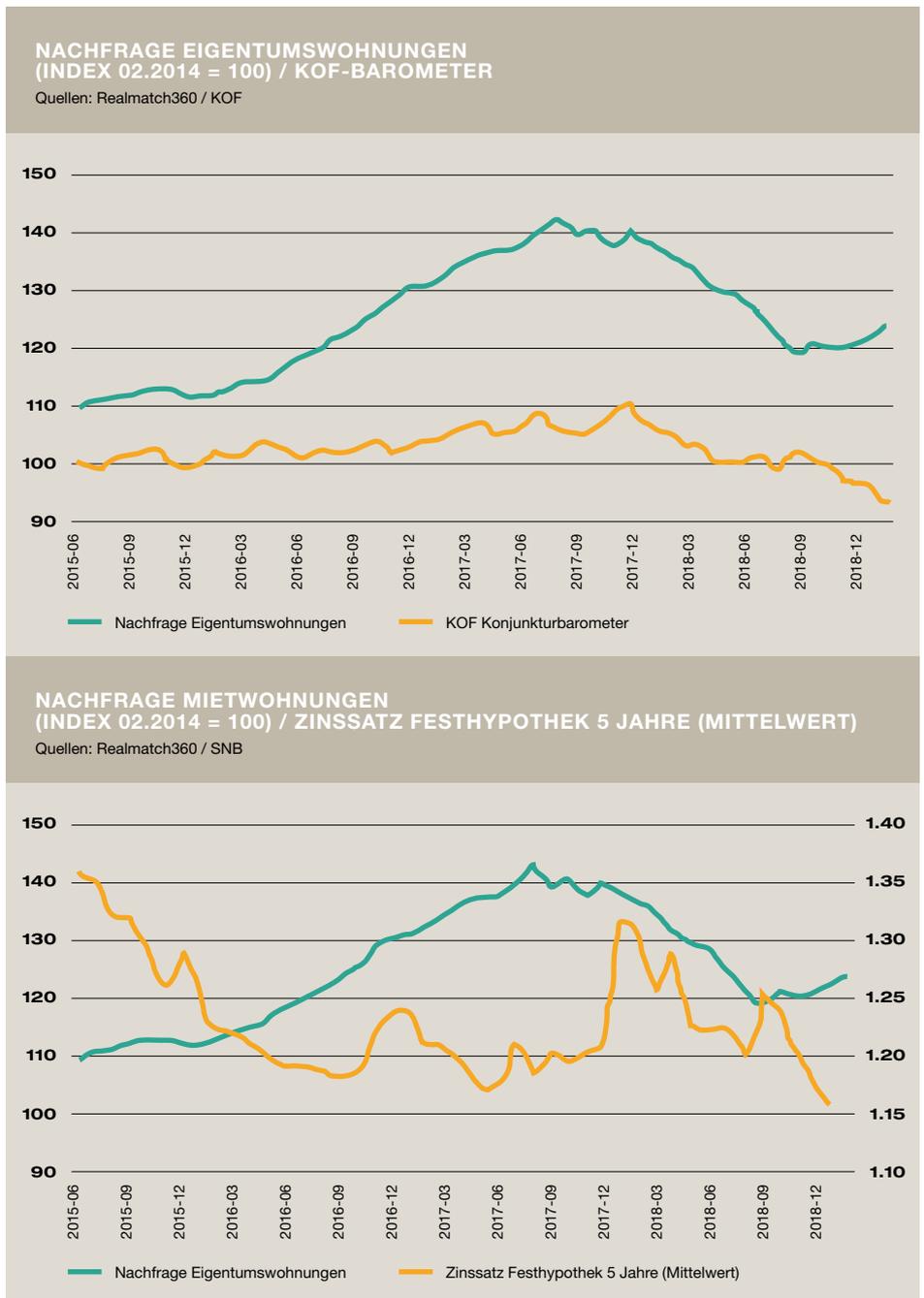


DIE WOHNUNGSNACHFRAGE WIRD VON DEN KONJUNKTURAUSSICHTEN BEEINFLUSST. WEGEN DER ZINSSCHWANKUNGEN VERLÄUFT DIE NACHFRAGE NACH MIET- UND EIGENTUMSWOHNUNGEN ABER NICHT PARALLEL.»



ZINSBEWEGUNGEN

Eine Erklärung für diese höhere Volatilität ist bei der Entwicklung der Hypothekarzinsen zu suchen. Das Beispiel der Entwicklung der Zinsen für 5-jährige Festhypotheken (Mittelwert gemäss Schweizerischer Nationalbank SNB) zeigt, wie die Hypothekarzinsen zwischen Mitte 2015 und Mitte 2017 noch einmal zurückgekommen sind und sich bis Ende 2017 auf einem tiefen Niveau gehalten haben. Dieser Rückgang hat massgeblich dazu beigetragen, dass sich die Eigenheimnachfrage in diesem Zeitraum relativ zur Mietwohnungsnachfrage stärker nach oben bewegt hat. Die Bewegungen an der Zinsfront zu Beginn des Jahres 2018 haben dann aber nicht nur die Kurse an den Finanzmärkten ins Rutschen gebracht, sondern auch die



Eigenheimnachfrage gebremst. Der Rückgang der Nachfrage fiel entsprechend bei den Eigentumswohnungen stärker aus als bei den Mietwohnungen.

GEDÄMPFTE WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

Die Zinsbewegungen seit dem starken Anstieg Anfang des vergangenen Jahres

zeigen aber auch, dass es nicht die Zinsen alleine sind, welche die Eigenheimnachfrage prägen. Seit dem überraschenden und steilen Anstieg Anfang 2018 zeigen die Hypothekarzinsen nämlich wieder eine sinkende Tendenz, und trotzdem wies der Trend bei der Eigentumsnachfrage 2018 weiter nach unten. Die Wohnungsnachfrage wird also auch von anderen Faktoren

mit beeinflusst – ganz entscheidend von den Wirtschaftsaussichten. Der Anstieg des KOF Konjunkturbarometers zwischen Mitte 2015 und Ende 2017 hat massgeblich sowohl zum Anstieg der Nachfrage nach Mietwohnungen als auch zum Anstieg der Eigentumswohnungsnachfrage beigetragen. Die fallenden Hypothekarzinsen haben diese Bewegung bei den Eigenheimen lediglich verstärkt. Anfang 2018 begannen sich die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft aber zu verschlechtern, und in der zweiten Jahreshälfte 2018 fiel der wichtige Vorlaufindikator gar wieder unter sein langjähriges Mittel. Das blieb nicht ohne Auswirkungen auf die Wohnungsnachfrage, deren Indizes bei den Miet- und bei den Eigentumswohnungen 2018 deutlich gegen unten zeigten und sich erst in den letzten Monaten wieder etwas gefangen haben.

AUSBLICK

Weil sich die wirtschaftlichen Aussichten seit Anfang des vergangenen Jahres verschlechtert haben, hat sich aber auch die viel beschworene Zinswende wieder in Luft aufgelöst. Die Zinsen für 5-jährige Festhypotheken liegen heute gar wieder unter dem tiefen Stand von 2017. Das dürfte in den kommenden Monaten zur Folge haben, dass sich die Nachfrage nach



Eigentumswohnungen relativ zur Mietwohnungsnachfrage wieder verbessert.

Und da sich auf der Angebotsseite das Angebot an Mietwohnungen weit stärker ausdehnt als jenes an Eigentumswohnungen, kann relativ einfach prognostiziert werden, dass sich die Preise für Eigentumswohnungen gesamtschweizerisch weit besser halten werden als jene für Mietwohnungen. Die meisten Augen gehen heute für die kommenden zwölf Monate denn auch von stabilen bis leicht

steigenden Eigenheimpreisen aus, während für den Mietwohnungsmarkt reihum sinkende Preise erwartet werden. ■



*DIETER MARMET

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Reamatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Berater mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist unsere Aufgabe: Eine Immobilie mit Mehrwert

Wenn es Ihnen um Energieeffizienz, langfristigen Werterhalt und optimierte Ausnutzung geht, dann sprechen Sie mit uns.

www.renggli.swiss

Die Angebotsmieten in der Stadt Genf sind im vergangenen Monat um 1,1% zurückgegangen.
(BILD: 123RF.COM)



SCHWEIZ

GESAMTRENDEITE BETRÄGT 6,1%

MSCI und Wüest Partner haben den «Switzerland Annual Property Index» für direkte Immobilienanlagen publiziert. Daraus geht hervor, dass die Gesamtrendite (Total Return) im Jahr 2018 über alle Liegenschaftskategorien 6,1% betrug. Dabei lag die Netto-Cashflow-Rendite bei 3,8% und die Wertänderungrendite bei 2,3%. Damit liegt auch die Gesamtperformance 0,3 Prozentpunkte über dem letztjährigen Niveau. Die beste Performance wurde im letzten

Jahr mit Wohnimmobilien erzielt. In diesem Segment lag der Total Return bei 6,9%. Eine ebenfalls hohe Rendite liess sich mit Büroliegenschaften erwirtschaften, die eine Gesamtrendite von 6,8% verzeichneten. Industrie- und Logistikimmobilien performten mit 5,2% und Verkaufsliegenschaften mit 3,4%, letzteres bedeutet einen Rückgang um 0,8 Prozentpunkte.

ERHOLUNG BEI GESCHÄFTSLIEGENSCHAFTEN

Nach Meldung der IAZI AG erholt sich der Sektor der Geschäftsliegenschaften nach

der langjährigen Krise. So beträgt die Performance für Zürich per Ende 2018 4,8%, für Zug 6% und für Genf 3,2%. Die NCF-Rendite für Geschäftsliegenschaften hat sich im Vergleich zu 2017 mit 3,2% nicht verändert und ist im Vergleich zu 2016 nur um 0,1% zurückgegangen. Bei genauerer Betrachtung der Leerstände, bzw. der nicht realisierten Mieten, ist die langsame Erholung der Büro- und Verkaufsflächen ebenfalls zu erkennen. Über alle Nutzungsarten beträgt der Anteil der nicht realisierten Mieten (in Prozent zur Sollmiete) per Ende 2018 5,6%, was keine Veränderung darstellt zum Vorjahr. Seit 10 Jahren hat sich der Wert um rund 60% erhöht. Im Wohnbereich (2018: 4,1%; 2017: 3,8%) haben sich die nicht realisierten Mieten erhöht, während der Wert bei Geschäftsliegenschaften (2018: 7,2%; 2017: 7,5%) rückläufig ist.

LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten sind im vergangenen Monat schweizweit um 0,1% gestiegen. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der von Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote. Im Kanton Zürich bleiben die Mieten unverändert auf dem Indexstand von 118,5 Punkten des Vormonats. Besonders der Kanton Zug sticht mit einem Plus von 1,8% ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt die Stadt Genf mit einem Rückgang von 1,1%.

BANKIERVEREINIGUNG ERWÄGT SELBST-REGULIERUNG

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) meldet, dass sie bezüglich der aktuellen Entwicklungen auf dem Markt für Wohnrenditeliegenschaften in einem engen Austausch mit dem Staatssekretariat für Internationale Finanzfragen, der Finanzmarktaufsicht und der Schweizerischen Nationalbank steht. Dabei hätten die Behörden betont, dass Vorsichtsmassnahmen im Markt von Wohnrenditeimmobilien notwendig seien. Die SBVg nimmt diese Aussagen ernst und hat deshalb die zuständige Arbeitsgruppe beauftragt, die Analyse und Beurteilung der Behörden nachzuvollziehen und gegebenenfalls Massnahmen zur Anpassung der Selbstregulierung im Hypothekarmarktbereich zu erarbeiten. Sollte sich der Handlungsbedarf auch für die SBVg erhärten, wären eine Verkürzung der Amortisationsdauer und eine Senkung der Belehnungsquote geeignete Instrumente zur Gewährleistung der Marktstabilität.

KAUFEN GÜNSTIGER ALS MIETEN

Gemäss der Märzangabe des Schweizer Immobilienmarktberichts der Credit Suisse bleibt Wohneigentum im direkten Vergleich zu Mietwohnungen attraktiv. Für den Vergleich wurden die inserierten Eigentumspreise bzw. die Mieten für eine 4,5-Zimmer-Wohnung im Bestand herangezogen. Dabei unterstellen die Autoren eine Fremdfinanzierung von 80% und die Wahl einer Fix-Hypothek mit einer Laufzeit von 5 Jahren. Die Zinskosten belaufen sich

ANZEIGE



Real Estate School

- > Assistentenkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom
- > Praxisseminare
(Sozialkompetenz/Konfliktlösungen, Wohnungsabnahme)

Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 29. April 2019, 18.00 Uhr
Montag, 20. Mai 2019, 18.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



auf 7862 CHF pro Jahr für die Eigentumswohnung. Eine gleich grosse Mietwohnung kostet 22 308 CHF pro Jahr. Die Zinskosten beim Eigentum machen also nur 35,2% der Wohnungsmiete aus. Liegt der Fremdfinanzierungsgrad tiefer, fällt der Unterschied noch grösser aus. Nicht eingerechnet sind dabei allerdings Unterhalt und Amortisation.

PREISE KOMMEN INS RUTSCHEN

Der aktuelle Swiss Real Estate Offer Index, der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI AG erhoben wird, weist aus, dass die Angebotsmieten im vergangenen Monat um 0,5% gesunken sind und auch die Preise für Wohneigentum leicht nachgegeben haben. Wie üblich zeigt die Mietpreisentwicklung klare regionale Unterschiede. So sind die Angebotsmieten in der Zentralschweiz sogar um 1% gesunken. Auch die Genferseeregion, die generell ein hochpreisiges Pflaster für Wohnungssuchende ist, zeigt eine überdurchschnittliche Entlastung von Minus 0,8%. Eine leichte Zunahme der Mietpreise verzeichnet das Tessin mit einem Plus von 0,3%. Kaum eine Veränderung weisen hingegen die Regionen Zürich, Nordwestschweiz und Espace Mittelland auf (+0,1%).

INTERNATIONAL

INVESTITIONSVOLUMEN ERREICHT REKORDHÖHE

2018 wurden weltweit 1,75 Bio. USD in Immobilien investiert – ein neuer Rekord. Der Bericht «Global Investment Atlas 2019» von Cushman & Wakefield untersucht

jährlich die globalen Investitionssummen im Immobilienmarkt und prognostiziert die kommende Entwicklung im laufenden Jahr. Nachdem das Investitionsvolumen bereits 2017 Rekordhöhe erreicht hatte, ist es im letzten Jahr noch einmal um 4% gewachsen. Diese Entwicklung wird sich, so die Prognose von Cushman & Wakefield, 2019 in einem ähnlichen Rahmen fortsetzen. Weltweit zugelegt haben insbesondere die grenzüberschreitenden Investitionen, nämlich um 10,7% auf 405 Mrd. USD.

UNTERNEHMEN

LONZA BAUT PRÄSENZ AUS

Die Lonza Group, ein Zulieferer im Bereich Lifesciences, ist bereits ein wichtiger Mieter im Basler Stücki Park. Dort belegt das Unternehmen sowohl Büro- als auch Laborflächen im bestehenden Teil des Areals. Nun wird Swiss Prime Site Immobilien auf dem Areal weitere vier Gebäude mit jeweils sieben respektive acht Obergeschossen erstellen. In den geplanten Neubauten wird die Lonza Group ab 3. Quartal 2020 rund 8000 m² beziehen.

INVESTIS ERHÖHT UMSATZ UND GEWINN

Investis meldet für 2018 ein Umsatzplus. Der Reingewinn ohne Neubewertungseffekt stieg um 33% auf 36 Mio. CHF. Der 2018 erwirtschaftete Umsatz betrug nach Unternehmensangaben 197 Mio. nach 190 Mio. CHF im Vorjahr (+4%). Der Konzerngewinn ist gegenüber dem Vorjahr von 57,6 Mio. auf 54,4 Mio. CHF gesunken. Der Reingewinn ohne Neubewertungseffekt stieg dagegen um 33% von 26,8 Mio. auf 35,6 Mio. CHF.

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement



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

www.abacus.ch

ABAIMMO
by Abacus

«THE CIRCLE» FEIERT AUFRICHTE



Die Miteigentümergeinschaft «The Circle», bestehend aus der Flughafen Zürich AG und der Swiss Life AG, hat Anfang März gemeinsam mit der Totalunternehmerin HRS Real Estate AG Aufrichte gefeiert. Die vier Gebäude im Kern haben die definitive Höhe erreicht, die beiden Gebäude am Nord- und Südende folgen in den kommenden Monaten. Ab 2020 gibt es direkt am grössten Schweizer Landesflughafen die Möglichkeit, Kongresse für bis zu 2500 Gäste zu veranstalten. Ein medizinisches Kompetenzzentrum, zwei Hotels der Hotelgruppe Hyatt, unterschiedliche Markenwelten, attraktive Büroflächen sowie Kunst, Kultur und Gastronomie ergänzen das breite Angebot am Flughafen Zürich. Die Eröffnung der neuen Destination ist für 2020 vorgesehen.

HIAG MIT REKORDERGEBNIS

Hiag erzielte 2018 mit 60,9 Mio. CHF (Vorjahr: CHF 57,5 Mio.) einen Ergebnisrekord. Die durchschnittliche Restmietdauer nahm erneut zu, und die Entwicklungspipeline wurde mit strategischen Zukäufen ausgebaut. Vor dem Hintergrund dieser positiven Entwicklung und des guten Ergebnisses mit einer Nachsteuerrendite von 8% schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung der Hiag Immobilien Holding AG vom 11. April 2019 eine gegenüber dem Vorjahr um 2,6% höhere Dividende von 3.90 (3.80) CHF je Aktie vor.

ZWEITER SPACES-STAND- ORT IN ZÜRICH

In Zürich Nord hat der zweite Zürcher Standort des Co-Working-Anbieters Spaces seine Türen für kreative Köpfe geöffnet, wie das Unternehmen mitteilt. Auf knapp 2000 m² Bürofläche, verteilt auf zwei Stockwerke, bietet Spaces ab März 2019 über 300 neue Arbeitsplätze. Das

Ambassador House ist mit 38 000 m² Fläche eines der grössten Geschäftshäuser der Schweiz und bietet eine vielfältige Infrastruktur: eine Kindertagesstätte, ein Fitnesscenter, verschiedene Restaurants und Cafes zum Netzwerken sowie einen optimalen Verkehrsanschluss.



UTILITA MIT EINER PERFORMANCE VON 2,25%



Die 2017 neu gegründete Anlagestiftung für gemeinnützige Immobilien Utilita blickt auf ein erfolgreiches erstes Anlagejahr zurück. Obwohl das Portfolio noch im Aufbau begriffen ist, resultierte im ersten Geschäftsjahr eine Performance von 2,25%, meldet das Unternehmen. Anleger sind ausschliesslich Schweizer Pensionskassen und Vorsorgeeinrichtungen im Rahmen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Die Aufmerksamkeit für 2019 gilt dem weiteren Ausbau und der Lancierung der ersten eigenen Projektentwicklungen. Wichtig ist der Anlagestiftung die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand und anderen gemeinnützigen Bauträgern.

PLAZZA STEIGERT GEWINN UM FAST 40%



Die Plaza AG teilt mit, dass sie das Betriebsergebnis 2018 gegenüber dem Vorjahr um 53% auf 16,4 Mio. CHF steigern konnte. Die Leerstandsquote über alle Bestandsliegenschaften konnte fast halbiert werden und beträgt noch 4,3%. Der Gewinn erhöhte sich um 39% auf 23,6 Mio. CHF, auch aufgrund des Erfolgs aus Neubewertungen. Der Gewinn vor Neubewertung belief sich auf 13,7 (Vorjahr: 8,8) Mio. CHF. Für 2019 wird nochmals eine Steigerung des Liegenschaftsertrages um rund 15% erwartet. Bild: In Regensdorf soll auf dem ehemaligen Industriegebiet nördlich des Bahnhofs ein neues Quartier entstehen (Bild: Piazza AG).

FORTIMO KONSTANT AUF HOHEM NIVEAU

Die St. Galler Fortimo-Gruppe erwirtschaftete 2018 einen Umsatz von 115,2 (2017: 206,3) Mio. CHF, das Eigenkapital wurde per Jahresende mit 234,7 (201,2) Mio. CHF und die Liegenschaften im Eigenbestand mit 596,3 (507,6) Mio. CHF ausgewiesen. Die Eigenkapitalquote ist mit 37,2% (31,1%) solide.

PROPERTY ONE BETEILIGT SICH AN HYROCK

Property One teilt mit, dass sich das Unternehmen an Hyrock beteiligt hat. Hyrock, mit Standorten in Zürich und Genf, ermöglicht es Anlegern,

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

direkt oder indirekt in Hypotheken zu investieren. «Unsere strategische Beteiligung an Hyrock geschieht vor dem Hintergrund der Spezialisierung von Immobilienfinanzierungen. Wir wollen mit der Erfahrung des Hyrock-Teams unsere Wertschöpfungskette erweitern», so Kevin Hinder, Co-Founder und CEO von Property One.

PROJEKTE

BAUEINGABE FÜR WOHN-ÜBERBAUUNG FLORENSTRASSE



Allreal plant an der Florenstrasse in Winterthur den Neubau von zehn Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 61 Wohnungen. Acht viergeschossige Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 51 Wohnungen setzt Allreal als Eigenprojekt für den Verkauf im Stockwerkeigentum um. Zwei weitere viergeschossige Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 10 Mietwohnungen werden im Auftrag einer privaten Bauherrschaft realisiert, teilt das Unternehmen mit. Errichtet wird die Wohnüberbauung – abhängig vom Bewilligungsverfahren – voraussichtlich von Herbst 2019 bis Ende 2021. Alle Mehrfamilienhäuser erfüllen den Minergie-P-Standard und verfügen über grosszügige Zwischen- und Grünräume.

ZWEITE ETAPPE DES GESCHÄFTSHAUSES QUADROLITH

Die Alfred Müller AG teilt mit, dass sie Anfang April mit

der 2. Bauetappe des Geschäftshauses Quadrolith begonnen hat. In dem neuen Geschäftshaus entstehen 17 250 m² moderne Geschäftsflächen. Die beiden Bauvorhaben Quadrolith Baar und Helix Cham haben sich als Erfolgsprodukte erwiesen; in der ersten Quadrolith-Etappe haben sich die Biogen International GmbH, AstraZeneca Schweiz sowie die Asset Management Partners AG niedergelassen, während AMAG und Landis+Gyr bald in das Geschäftshaus Helix einziehen werden. Das zweite Quadrolith-Gebäude soll bis Frühling 2022 fertiggestellt sein.



PERSONEN

PETER WICKI WECHSELT ZU ZUG ESTATES



Peter Wicki, derzeit Leiter des Portfoliomanagements bei SBB Immobilien, wechselt am 1. September 2019 zu Zug Estates. Wicki (47) wird Nachfolger von Kim Riese als Leiter Entwicklung und Bauprojekte und damit Mitglied der Geschäftsleitung der Zug Estates. Bevor er 2012 Leiter des Portfoliomanagements und Mitglied der Geschäftsleitung von SBB Immobilien wurde, war er als Immobilienberater und -bewerter für Wüest Partner in Deutschland und in der Schweiz tätig.

Wicki, MRICS, ist diplomierter Architekt ETH mit einem Master of Science in Real Estates (CUREM).

JÜRIG STÖCKLI NEU IM VERWALTUNGSRAT DER VEBEGO AG

Die im Bereich Facility-Management tätige Vebe-go AG hat per 1. April 2019 ihren Verwaltungsrat mit dem Immobilien-Experten Jürg Stöckli erweitert. Stöckli war bis Ende 2018 Leiter Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der SBB. Innerhalb von acht Jahren hat er

diesen Bereich zu einem ertragsstarken Pfeiler der SBB entwickelt. Der Rechtsanwalt verfügt über einen Executive MBA der Universität St. Gallen und ist gelernter Zimmermann. Vor seiner Tätigkeit bei den SBB war Stöckli Chief Operation Officer des Immobilien- und Dienstleistungsunternehmens Privera AG.



ANZEIGE



Eine nachhaltige Investition



Bedarfsgerechter Kanalwerterhalt

Die Schleppkraft des Wassers allein genügt nicht um Kanalisationsrohre freizuhalten. Schlamm, Öl, Fett, Sand, Kies und Kalkrückstände führen zu Ablagerungen und schliesslich zu Verstopfungen. Als Pionier im bedarfsgerechten Kanalwerterhalt garantieren wir in den Kernbereichen Kanalreinigung, Kanalinspektion und Kanalsanierung für massgeschneiderte, wirtschaftliche Lösungen zum sicheren Erhalt von Funktionstüchtigkeit und Langlebigkeit des Entwässerungssystems Ihrer Immobilie.

MÖKAH AG • Oberwilerstrasse 14 • 8444 Henggart
Telefon 052 305 11 11 • info@moekah.ch • www.moekah.ch

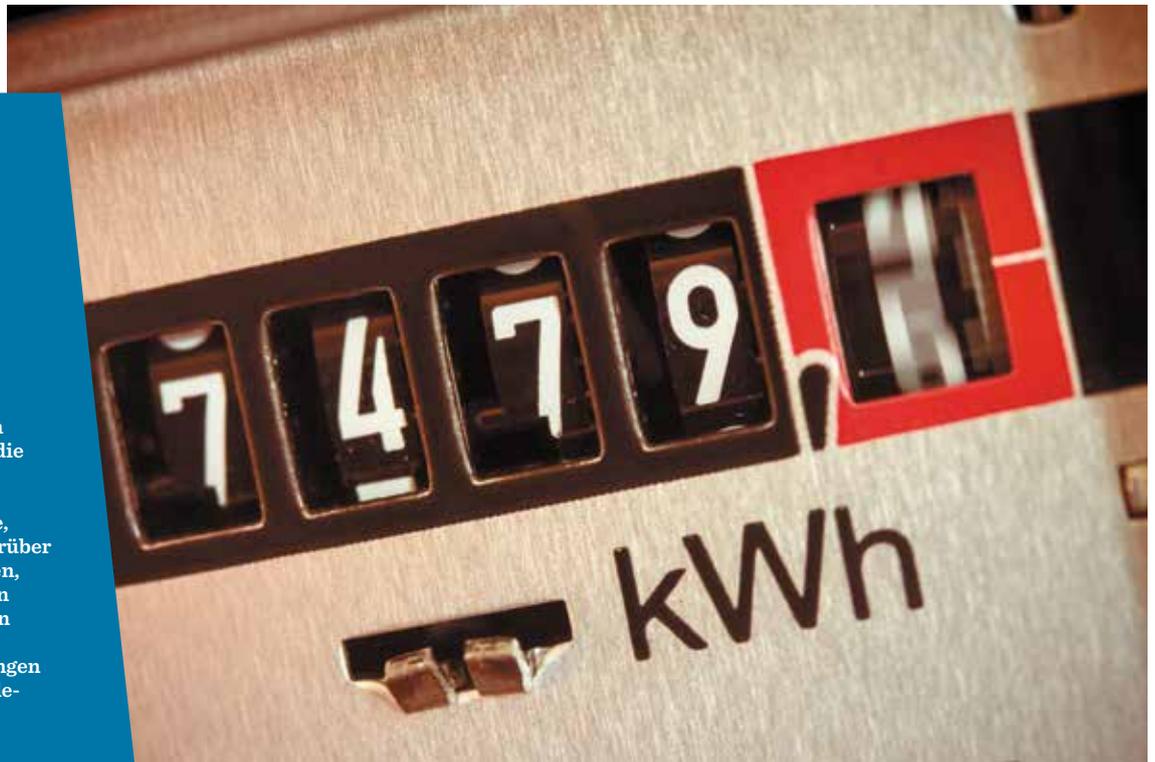
BÖSE ÜBER- RASCHUNG BEI DEN NEBENKOSTEN

Das Bundesgericht beschäftigte sich mit den möglichen Konsequenzen einer Diskrepanz zwischen Akontozahlungen für Nebenkosten und effektiv angefallenen Nebenkosten; im zweiten Fall ging es um den Zeitpunkt, ab wann ein Mietverhältnis auf einen Grundstückserwerber übergeht.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*

Strittig war zwischen den Parteien im Wesentlichen die Frage, ob die Vermieterin verpflichtet gewesen wäre, die Mieter darüber zu informieren, dass die in den Mietverträgen aufgeführten Akontozahlungen nicht kostendeckend sein würden.

BILD: 123RF.COM



► I. MUSS DER VERMIETER DEN MIETER VOR MIETBEGINN ÜBER DIE MUTMASSLICHE HÖHE DER NEBENKOSTEN INFORMIEREN?

Im ersten Zürcher Fall behandelte das Bundesgericht eine mietrechtliche Streitigkeit zur Höhe von Nebenkosten. Die Vermieterin B. AG schloss im Frühjahr/Sommer 2012 Mietverträge über insgesamt 16 Wohnungen mit dem Beschwerdeführer A. und 25 weiteren Personen ab. Es handelte sich dabei um Erstvermietungen. In den Mietverträgen wurden Akontozahlungen über die Höhe von 280 bis 360 CHF pro Monat für die ausgeschiedenen Nebenkosten vereinbart.

Anfangs Juni 2014 kündigte die Vermieterin alle Mietverhältnisse ordentlich per 30. September 2014 und stellte den Mietern die Heiz- und Nebenkostenabrechnung für die Abrechnungsperiode 2012/2013 zu. Mitte Oktober 2014 stellte die Vermieterin zudem die Heiz- und Nebenkostenabrechnung für die Abrechnungsperiode 2013/2014 zu. Die effektiv angefallenen Heiz- und Nebenkosten überstiegen jeweils die geleisteten Akontozahlungen erheblich, und die Vermieterin machte entsprechende Nachforderungen geltend. In der Folge weigerten sich die Mieter, diese Nachforderungen zu bezah-

len. Im Verfahren war unbestritten, dass sich die Mieter im Rahmen der Vertragsverhandlungen nie bei der Vermieterin erkundigt hatten, ob die vertraglich verlangten Akontozahlungen kostendeckend sein würden. Die Vermieterin hatte den Mietern auch keine entsprechende Zusicherung gemacht.

Vor der Schlichtungsbehörde anerkannten die Mieter eine Nachzahlungspflicht im Umfang von 20% der geleisteten Akontozahlungen, woraufhin die Vermieterin Klage für die restlichen Forderungsbeträge erhob. Das Mietgericht hiess die Klage teilweise gut, jedoch nur im Umfang

ANZEIGE

swiss
valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die
Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



von 30% der in den jeweiligen Mietverträgen vereinbarten Akontozahlungen. Eine Berufung der Vermieterin gegen dieses Urteil wies das zweitinstanzliche kantonale Gericht gut und verpflichtete die Mieter im Wesentlichen, der Vermieterin die jeweils auf ihre Wohnungen entfallenden Nebenkosten gemäss den betragsmässig anerkannten Heiz- und Nebenkostenabrechnungen zu zahlen, und zwar im vollen Umfang des Saldos nach Abzug der bereits geleisteten Akontozahlungen. Die Mieter erhoben beim Bundesgericht Beschwerde gegen diesen Entscheid.

Strittig war zwischen den Parteien im Wesentlichen die Frage, ob die Vermieterin verpflichtet gewesen wäre, die Mieter darüber zu informieren, dass die in den Mietverträgen aufgeführten Akontozahlungen nicht kostendeckend sein würden, sodass die geforderten Nachzahlungen gekürzt werden müssten.

AUCH GRÖßERE ABWEICHUNGEN ZWISCHEN AKONTOZAHLUNGEN UND EFFEKTIVEN NEBENKOSTEN SIND AKTUELL ZULÄSSIG

Das Bundesgericht stellte eingangs fest, es habe in einem Leitentscheid aus dem Jahr 2005 (BGE 132 III 24) eine Vereinbarung über Akontozahlungen geschützt, welche die tatsächlichen Nebenkosten um mehr als das Doppelte (circa 210 bis 260%) unterschritt. Damals erkannte das höchste Gericht, das Verhältnis zwischen den Akontozahlungen und den tatsächlichen Nebenkosten sei im Mietrecht nirgends geregelt und unterstehe deshalb der Vertragsfreiheit. Das Bundesgericht hielt des Weiteren fest, «obschon mancher Mieter beim Ver-

tragsschluss vermuten möge, die Akontozahlungen würden zur Tilgung der aus den Nebenkosten zu erwartenden Schuld ausreichen, sei diese Erwartung im Hinblick auf die erkennbaren Unsicherheiten ohne besondere Zusicherung seitens des Vermieters nicht berechtigt und könne nicht bewirken, dass der Mieter den übersteigenden Betrag nicht oder nicht in vollem Umfang zu tragen hätte.» In einem weiteren, nicht publizierten Entscheid aus dem Jahr 2010 entschied das Bundesgericht sodann, ein Vermieter sei nicht verpflichtet, den Mieter während der Vertragsverhandlungen über die mutmassliche Höhe der Nebenkosten aufzuklären, und zwar selbst dann nicht, wenn diese durch die konkret vereinbarten Akontozahlungen wahrscheinlich nicht gedeckt seien. ▶

ANZEIGE

«W&W steht für Innovation
und Wertbeständigkeit.
Das überzeugt uns
seit Jahrzehnten.»

Reto Bracher Inhaber und Geschäftsleiter
Bracher Immobilien AG – Solothurn



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. wwimmo.ch

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen



IN EINEM FRÜHEREN ENTSCHEID HATTE DAS BUNDESGERICHT EINE VEREINBARUNG ÜBER AKONTOZAHLUNGEN GESCHÜTZT, WELCHE DIE TATSÄCHLICHEN NEBENKOSTEN SPÄTER BEI WEITEM NICHT DECKTE.



Im vorliegenden Fall zielte die Beschwerde der Mieter auf eine Änderung dieser langjährigen Rechtsprechung.

RECHTFERTIGT SICH EINE PRAXISÄNDERUNG?

Gemäss Bundesgericht sind die Anforderungen an eine Praxisänderung streng. Eine solche müsse sich auf ernsthafte und sachliche Gründe stützen, die umso gewichtiger sein müssten, je länger eine Praxis besteht.

Nachdem es diesen Grundsatz festgehalten hatte, setzte sich das Bundesgericht mit den unterschiedlichen Lehrmeinungen zur strittigen Frage auseinander. Es stellte fest, dass seine bisherige Rechtsprechung in der Lehre teilweise auf Kritik gestossen ist. So hätten etwa gewisse Autoren moniert, ein

Vermieter verfüge gegenüber einem Mieter beim Vertragsschluss über einen Informationsvorsprung, da er die Nebenkosten aufgrund von früheren Werten kenne oder diese bei Erstvermietungen (wie hier) zumindest aufgrund von Erfahrungswerten schätzen könne. Vom Mieter zu verlangen, er müsse sich bei Vertragsschluss nach der Höhe der Nebenkosten erkundigen, liesse sich nicht mit dem Sozialschutzgedanken und dem Vertrauensschutz in Einklang bringen. Ein anderer Teil der Lehre stimmte demgegenüber der bundesgerichtlichen Rechtsprechung zu.

Im vorliegenden Fall berufen sich die Beschwerdeführer namentlich auf eine sog. Haftung aus culpa in contrahendo wegen mangelnder Aufklärung. Eine solche Haftung würde gemäss bundesgerichtlicher

Rechtsprechung voraussetzen, dass der Gegenpartei etwas verschwiegen wird, das sie nicht kennt und auch nicht zu kennen verpflichtet ist. Eine solche Haftung hätte gemäss Bundesgericht zudem bedingt, dass der Vermieter die Höhe der tatsächlichen Nebenkosten kenne bzw. abschätzen könne. Dabei sei zu beachten, dass sich die Höhe der effektiven Nebenkosten auch nach dem tatsächlichen Verbrauch richte, der massgeblich vom Mieterverhalten abhängt. Auch die Kosten von Drittleistungen (z. B. für Heizöl) könnten von einer Abrechnungsperiode zur anderen schwanken. Zudem handle es sich hier um Erstvermietungen. Bei solchen sei fraglich, ob der Vermieter überhaupt Kenntnis von der Höhe der tatsächlichen Nebenkosten habe.

ANZEIGE

Das Gebäudeprogramm



Jetzt Projekte planen

Haus sanieren. Energie und Geld sparen.

Das Gebäudeprogramm unterstützt energetische Sanierungen finanziell.

www.dasgebaeudeprogramm.ch



BUNDESGERICHT HÄLT AN BISHERIGER PRAXIS FEST

Namentlich aufgrund dieser Überlegungen, kommt das Bundesgericht vorliegend zum Schluss, es wolle an seiner bisherigen Praxis festhalten.

Aus Vermietersicht und mit Blick auf das Gebot der Rechtssicherheit ist der vorliegende Entscheid zwar begrüssenswert. Das Bundesgericht hält nochmals klar fest, dass es nicht ohne Not von seiner langjährigen Praxis abweicht. Gleichzeitig führt diese Praxis dazu, dass gerade geschäftsunerfahrene Mieter (weiterhin) böse Überraschungen im Zusammenhang mit der Höhe der Nebenkosten erleben dürften, nämlich dann, wenn sie darauf vertrauen, dass die effektiven Nebenkosten die Akontozahlungen nicht wesentlich überschreiten werden. Gegen solche Überraschungen sind Mieter aufgrund der bundesgerichtlichen Praxis nicht geschützt. Im Zweifelsfall dürfte es für Mieter deshalb empfehlenswert (und in den meisten Fällen auch zumutbar) sein, sich bei den Vermietern vor Vertragsschluss nach der mutmasslichen Höhe der Nebenkosten bzw. nach Vergleichswerten zu erkundigen. Kaum ein vorsichtiger Vermieter wird indes bereit sein, einem Mieter genaue Zahlen zu nennen, bzw. entsprechende Zusicherungen abzugeben, nicht zuletzt weil die Höhe der effektiven Nebenkosten (auch) vom Verhalten der Mieter selber abhängt.

BGER 4A_339/2018 VOM 29. JANUAR 2019

II. WANN GEHT EIN MIETVERHÄLTNISS AUF EINEN KÄUFER ÜBER?

Im zweiten Zürcher Fall befasste sich das Bundesgericht mit dem Zeitpunkt der Übertragung eines Mietverhältnisses im Zuge eines Grundstückkaufs.

Art. 261 Abs. 1 OR hält diesbezüglich fest: «Veräussert der Vermieter die Sache nach Abschluss des Mietvertrags [...], so geht das Mietverhältnis zusammen mit dem Eigentum an der Mietsache auf den Erwerber über. Auf den ersten Blick ist der Gesetzeswortlaut einigermassen klar: Ein Mietvertrag geht auch dann automatisch auf einen Grundstückserwerber über, wenn der Mietantritt zum Zeitpunkt der Eigentumsübertragung noch nicht erfolgt ist. Gleichwohl machte die Beschwerdeführerin im vor-

Zusammenfassend kam das Bundesgericht zum Schluss, dass der Abschluss eines Mietvertrags genüge, damit dieser auf den Erwerber eines Grundstücks übergehe.

BILD: 123RF.COM



liegenden Fall geltend, zusätzlich zu einem unterzeichneten Mietvertrag sei notwendig, dass die Mietsache an den Mieter übergeben worden sei, damit das Mietverhältnis im Zuge einer Handänderung auf den Grundstückserwerber übergehe.

Das Bundesgericht stellte eingangs fest, es habe sich bisher noch nicht im Einzelnen mit dieser Frage auseinandergesetzt. Vielmehr habe es jeweils einzig den Gesetzeswortlaut widergeben, dem keine Anhaltspunkte zu entnehmen seien, wonach der Mietantritt gefordert wäre. In der Lehre sei nicht unbestritten, dass der Abschluss des Mietvertrags in zeitlicher Hinsicht für die Anwendbarkeit von Art. 261 Abs. 1 OR genüge. Ein Teil der Lehre vertrete die Ansicht, über den Wortlaut von Art. 261 Abs. 1 OR hinaus sei die Übergabe der Sache an den Mieter gefordert.

Das Bundesgericht legte im vorliegenden Fall die Norm namentlich anhand ihres Wortlauts, ihrer Entstehungsgeschichte und ihres Zwecks aus. Es erkannte dabei, weder der Wortlaut der Norm noch deren Entstehungsgeschichte liessen den Schluss zu, dass die Norm nebst dem Vertragsabschluss den Mietantritt voraussetze. Zum Zweck der Bestimmung hält das Bundesgericht zusammen mit der Vorinstanz fest,

der Gesetzgeber habe vor allem den Mieterschutz stärken wollen, indem er den Übergang eines Mietverhältnisses von Gesetzes wegen vorgesehen habe. Sinngemäss hält das höchste Gericht in diesem Zusammenhang fest, Mieter hätten nicht erst beim Mietantritt, sondern oftmals bereits im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ein entsprechendes Schutzbedürfnis. Dies sei nämlich beispielsweise dann der Fall, wenn sie einen bisherigen Mietvertrag gekündigt hätten und ohne ein Dach über dem Kopf dastehen könnten, wenn sie einen neuen Mietvertrag nicht antreten könnten.

Zusammenfassend kam das Bundesgericht deshalb zum Schluss, dass der Abschluss eines Mietvertrags genüge, damit dieser auf den Erwerber eines Grundstücks übergehe; eine Übergabe der Mietsache an den Mieter sei demgegenüber nicht zwingend notwendig. ■

BGER 4A_339/2018 VOM 20. FEBRUAR 2019



***CHARLES GSCHWIND**
Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

AUFWERTUNG ÖFFENTLICHER RÄUME

Die Qualität öffentlicher Räume hat sich zum Standortfaktor für Städte entwickelt. Jan Gehl, Architekt und Stadtplaner aus Kopenhagen, bringt es auf den Punkt: Menschen werden angezogen von Menschen.

TEXT – TAMARA EIERMANN*

Der Tellplatz in
Bern nach der
Umgestaltung.

BILD: MANUEL ZINGG



► VIELFÄLTIGE ERWARTUNGEN

Was aber macht die Qualität von öffentlichen Räumen aus? Und wie gelingt es, diese Räume unkompliziert an Veränderungen anzupassen? Als zentrales Element des städtischen Zusammenlebens muss der öffentliche Raum ganz unterschiedliche Aufgaben erfüllen und vielfältigen Erwartungen entsprechen. In Bern beispielsweise erfüllt der Bundesplatz repräsentative Aufgaben, der Bubenbergplatz am Bahnhof ist funktionale Verkehrsdrehscheibe, der Waisenhausplatz die «gute Stube» und lebendiger Marktplatz der Stadt. Der Stellenwert des öffentlichen Raums wandelt sich mit den Werten der Gesellschaft und ihres Verständnisses für Öffentlichkeit laufend.

DIE MENSCHEN EROBERN SICH DIE STADT ZURÜCK

Angebot und Nachfrage spielen deshalb auch bei der Gestaltung öffentlicher Räume eine wichtige Rolle. Das mag auf den ersten Blick trivial erscheinen, die Planung hat sich über Jahrzehnte jedoch in eine komplett entgegengesetzte Richtung entwickelt. Sämtliche Ansprüche an öffentliche Räume wurden den Anforderungen des motorisierten Individualverkehrs untergeordnet. Ging es also früher darum, möglichst rasch

mit dem Auto von A nach B zu kommen, nehmen verkehrsbefreite Zonen in den Schweizer Stadtzentren zu. Parkplätze und Strassenräume werden heute von den Menschen zurückerobert und als Aufenthaltsräume wiederentdeckt und belebt. Themen wie Meditteranisierung, Stadtklima, Aneignung, Spiel erhalten neues Gewicht in den Planungsämtern der Städte. Dabei stellt die heutige Gesellschaft mit ihrer Schnelligkeit und ihrem Wunsch nach Aneignung und Partizipation im öffentlichen Raum eine Herausforderung für die Planung dar.

POP-UP ALS WERKZEUG

Seit rund zehn Jahren gibt es das Konzept temporärer Gestaltungen oder Zwischennutzungen als Antwort auf verödete oder dysfunktionale Plätze und Konversionsflächen. Seit Mitte der 2010er-Jahre ist das Werkzeug «Pop-Ups» in der Planungswelt als Regenerations- und Aktivierungsmassnahme anerkannt und etabliert. Bei Pop-up-Massnahmen im planerischen Sinne geht es nicht um eine Eventisierung und Kapitalisierung des öffentlichen Raumes, sondern um die Einführung von temporären, kostengünstigen und unkompliziert realisierbaren Massnahmen zur Reaktivierung von Flächen oder Orten.

BERN PROBIERT ES AUS

Die Fachstelle «Gestaltung und Nutzung öffentlicher Raum» des Tiefbauamts der Stadt Bern sieht das Mittel der temporären Gestaltungsmaßnahmen und Pop-Ups als Chance, um mit der Schnelligkeit der Stadt mithalten, Neues auszuprobieren, langwierige Planungsprozesse zu überbrücken und die Bevölkerung in den Planungsprozess aktiv miteinzubeziehen. Die Metron Bern AG unterstützt die Fachstelle in Gestaltungs-, Umsetzungs- und Organisationsfragen und konnte seit 2017 verschiedene Projekte in der Stadt gestalten und umsetzen. In allen Projekten stehen das (Wieder-)Beleben und Nutzbarmachen der Orte für die Bevölkerung im Zentrum. Der öffentliche Raum wird in diesem Prozess nicht als fertig gestalteter Stadtraum gedacht, sondern dem dezidierten «Zwischenraum» wird eine eigene Qualität zugesprochen.



DIE QUARTIER-BEWohner MERKEN, DASS IHRE ANLIEGEN ERNST GENOMMEN WERDEN UND IHR ENGAGEMENT SEITENS STADT ERWÜNSCHT IST.



PARTIZIPATION IST DER SCHLÜSSEL

Wie werden also solche Projekte umgesetzt? Zunächst geht es darum, der Bevölkerung zuzuhören, ihre Bedürfnisse und Anliegen aufzunehmen und allenfalls sogar, die entwickelten Massnahmen gemeinsam mit engagierten Anwohnern oder Interessengruppen umzusetzen. Die grosse Chance dieser meist schnellen und unkomplizierten Prozesse ist, dass sie effizient auf die Wünsche der Bevölkerung im Jetzt reagieren können. Die Quartierbewohner merken, dass ihre Anliegen ernst genommen werden und ihr Engagement seitens Stadt erwünscht ist.

Bei den realisierten Projekten handelt es sich meist um Potenzialräume auf Quartiersebene, die durch die Stadt identifiziert oder durch die Bevölkerung an die Stadt herangetragen werden. Dabei steht die Nutzbarmachung der Räume im Vordergrund. Die Gestaltung passt sich sowohl bei kleinen als auch bei grossen ▶

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

Miele

Wir sprechen die Sprache Ihrer Mieter

Die Kleinen Riesen für das Mehrfamilienhaus sind neu mit einer sehr einfachen und intuitiven Steuerung ausgestattet. Es können bis zu 32 verschiedene Sprachen ausgewählt werden, davon für die Schweiz besonders wichtigen Fremdsprachen wie zum Beispiel Serbisch, Portugiesisch und Spanisch.

Miele. Immer Besser.



Projekten den jeweiligen Ansprüchen des Ortes an – ob Brennpunkt (z. B. Schützenmatte in Bern) oder ruhiger Quartiertreffpunkt (z. B. Tellplatz in Bern). Immer im Blick: eine multifunktionale Nutzung, hohe Flexibilität der Ausstattungselemente sowie die Integration möglichst aller Nutzer- und Anspruchsgruppen (z. B. Altersgruppen, Behindertengerechtigkeit).

TELLPLATZ ALS PILOTPROJEKT

Der Tellplatz zwischen Breitfeld- / Wankdorfquartier wurde früher als Parkplatz genutzt. Nach der Aufhebung der Parkplätze wurde der Platz mit einfachen Tisch- und Bankgarnituren möbliert – doch die Parkplatzatmosphäre blieb bestehen. Der Quartierverein und die Anwohner äusserten den Wunsch nach einer schnellen Lösung zur Aufwertung des Platzes.

Zunächst führte die Fachstelle «Gestaltung und Nutzung öffentlicher Raum» eine Mitwirkungsveranstaltung mit Quartierverein, Anwohnern und Interessierten durch. Ein Katalog, der die Möglichkeiten für Ausstattungselemente, Farben und Materialisierung von temporären Umgestaltungen aufzeigt, half, die Wünsche für den neuen Tellplatz zusammenzufassen. Auf dieser Basis erfolgte die Ausarbeitung des Konzeptes für den Platz durch die Metron Bern AG.

Gestaltungsgrundsatz ist die hohe Flexibilität des Platzes. Sie soll zur Aneignung einladen und den Platz für verschiedene Nutzergruppen attraktiv machen. Fixe Elemente schaffen ein Rückgrat für den Platz und helfen, eine neue, angenehme Atmosphäre zu schaffen. Flexible Sitz- und Spielmöglichkeiten, Urban Gardening, zwei Boulebahnen sowie Farbakzente auf dem Belag werten den Raum auf. Auch Kinderspiel ist auf dem Platz willkommen, obwohl bewusst kein klassischer Spielplatz geplant wurde. Verschiedene Elemente wie beispielsweise ein mittig gelegener Asphalt Hügel wecken die Kreativität der Kinder.



Flexible Gestaltungselemente fördern die Kreativität der Benutzer.

(BILD: MANUEL ZINGG)

Innerhalb von vier Monaten wurde die temporäre Umgestaltung des Tellplatzes vollzogen und der ehemalige Parkplatz als neuer Quartiertreffpunkt eingeweiht.

LERNEN MIT JEDEM PROJEKT

Um die Erfahrungen aus der temporären Gestaltung später auch in die definitiven Umgestaltungen einfließen zu lassen, ist es wichtig, aus dem Nutzerverhalten zu lernen. Es stellen sich diverse Fragen – was funktioniert nach der Umgestaltung gut und was weniger? Was wird durch die Menschen angenommen? Wie hat sich die Atmosphäre verändert? Wie hat sich das Nutzerverhalten geändert? Wie und von wem wird der Ort zu welcher Tageszeit genutzt?

Aus diesem Grund führte die Metron Bern AG ein Jahr nach der Eröffnung des Tellplatzes ein Monitoring durch. Das Monitoring beinhaltet die Analyse des Raums, seiner Atmosphäre sowie des Verhaltens der Nutzer. Ein Vergleich zwischen Vorher und Nachher soll sowohl quantitativ als auch qualitativ den Wert beziehungsweise den Effekt der temporären Umgestaltung darstellen.

Die Stadt Bern hat erkannt, wie wichtig es ist, stetig dazu zu lernen und zu versuchen, das «System Stadt» zu verstehen. Schnelle Umsetzungen von kurzfristigen Zielen in einem partizipativen Prozess schaffen Zufriedenheit und Teilhabe bei Quartierbewohnern und sensibilisieren die Menschen, sich für einen gut gestalteten öffentlichen Raum zu engagieren. ■



***TAMARA EIERMANN**

Die Autorin ist MSc FHO in Raumentwicklung und Landschaftsarchitektur bei der Metron Bern AG.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 15. Lehrgang: 18. September 2019

Info-Anlass: 14. Mai 2019, 17:45 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

Nachhaltige Wohnungswirtschaft

6. Juni 2019

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

IDENTITÄT DURCH STADTGESTALTUNG

Öffentliche Räume mit hoher Aufenthaltsqualität sind Voraussetzung für das Wohlbefinden und die Identifikation der Bevölkerung mit ihrer Stadt. Entsprechendes Mobiliar hilft dabei, solche Räume zu definieren, sie zu gliedern und aufzuwerten.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*

Die besondere Identität des öffentlichen Raums kann mit urbanem Mobiliar sowie aufeinander abgestimmten Möblierungssystemen unterstrichen werden.

BILD: A. TSCHÜMPERLIN AG



► WICHTIGER BEITRAG ZUR LEBENSQUALITÄT

Auf Plätzen oder Brücken, Trottoirs, in Parks, Straßen, am See, im Wald, an Flussufern, vor Gebäuden und auf Spielplätzen – an vielen Orten breitet sich nutzbarer Raum aus. Dieser wird grundsätzlich in drei Arten räumlicher Nutzung unterschieden, nämlich in öffentlichen Raum, halböffentlichen und privaten Raum.

Öffentlich sind primär Räume, die sich im Besitz der öffentlichen Hand befinden und öffentlich zugänglich sind. Der mit diesen Räumen verbundene Grundgedanke ist, dass sie von der öffentlichen Hand für die Allgemeinheit vorgesehen sind. Vom urbanen Schmuckplatz bis hin zum Grün auf der Verkehrsinsel, auf der Autobahn oder im Park – die Ausprägung von öffentlichen Räumen ist vielfältig. In gut gestalteten öffentlichen Räumen fühlen sich die Menschen wohl und sicher. Dabei sind die Nutzungsansprüche oft widersprüchlich, zudem werden die Anforderungen immer komplexer. So sollen öffentliche Räume der informellen Bildung und der sozialen Interaktion dienen, sie sollen inmitten aufgeheizter Städte als kühlende Inseln wirken, Platz für die Regenwasserversickerung und für bedrohte Arten bieten. Und sie sollen natürlich Raum für Präsentation bieten, den Verkehr effizient abwickeln und als Bühne für die umliegenden Gebäude und das urbane Leben überhaupt wirken. Attraktive Freiräume und eine sorgfältige Gestaltung der Strassenräume und der Plätze in den Quartieren leisten einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität von Gemeinden, Dörfern und hauptsächlich städtischem Raum. Die kommerziellen und freizeithlichen Nutzungsansprüche an den öffentlichen Raum sind in den letzten Jahren vielfältiger geworden. Neue Verkehrs-

“
ASPEKTE WIE SICH WANDELNDE MOBILITÄTSANSPRÜCHE ODER DIE SICHERHEIT PRÄGEN DIE ANSPRÜCHE AN DIE GESTALTUNG DES ÖFFENTLICHEN RAUMES.
”

infrastrukturen wie auch Flächen für den Langsamverkehr erfordern ein sorgsames Abwägen der einzelnen Bedürfnisse und Ansprüche. Der öffentliche Raum wird unterschiedlich genutzt und kann dafür verschieden aufgeteilt und gestaltet sein, zum Beispiel als Verkehrsfläche, Ruhefläche, Fläche für Stadtmöbel, Werbefläche oder Grünfläche.

AUF WIRKUNGSQUALITÄT ACHTEN

Für die Wahrnehmung und die Aufenthaltsqualität an solchen Orten sind die genannten Elemente und deren Anteil an der Gesamtfläche von entscheidender Bedeutung. Insbesondere bei der Planung und Gestaltung sowie Möblierung des öffentlichen Raums ist nicht nur auf die Nutzungsqualität, sondern auch auf die Wirkungsqualität zu achten. Mehr und mehr Flächen in der Stadt sind zwar öffentlich zugänglich, gehören aber Privaten, die das Hausrecht genießen und Regeln für Nutzung und Verhalten in den Räumen festlegen. Erschliessungszonen und Piazzas in Einkaufszentren sind dabei oft kaum von öffentlichem Raum zu unterscheiden – wobei sie oft besser instand gehalten werden. Für viele Menschen erfüllen diese urbanen Räume Funktionen vor allem im Rahmen ihrer Freizeitgestaltung: sitzen und entspannen, Kaffee trinken, sich mit Freunden treffen, mobil arbeiten, zu Mittag essen.

URBANES MOBILIAR

Die Begriffe Stadtgestaltung und öffentlicher Raum sind eng miteinander verbunden. Die Gestaltung einer Stadt orientiert sich an der Gestaltung ihrer Bauten und öffentlich zugänglichen Räume. Hierzu muss der öffentliche Raum stetig weiterentwickelt, Örtlichkeiten müssen immer wieder erneuert und angepasst

werden. Auch Aspekte wie sich wandelnde Mobilitätsansprüche oder die Sicherheit prägen die Ansprüche an die Gestaltung des öffentlichen Raumes.

Jede Stadt hat ihre eigene Architektur und Verkehrsführung, ihre Grün- und Erholungszonen, ihre Geschäfte, ihre Kultur und ihre Wohnbereiche. Die besondere Identität einer Stadt kann mit exklusivem urbanem Mobiliar sowie aufeinander abgestimmten Möblierungssystemen unterstrichen werden. Dies führt zu einem einheitlichen, harmonischen Stadtbild. Das garantiert zum einen einen hohen Wiedererkennungswert und zum anderen tiefere Unterhalts- und Lagerungskosten. Bei der privaten Möblierung ist das Ziel nicht zwingend die Vereinheitlichung, sondern das Setzen von minimalen Standards – um beispielsweise billigstes Plastikmobiliar auf pittoresken Altstadtplätzen zu vermeiden.

IM WETTBEWERB

Eine qualitätsvolle Gestaltung des öffentlichen Raumes fördert nicht nur das Wohlbefinden von Bürgern und Besuchern, sie ist auch entscheidend für die Attraktivität und das Image des Ortes insgesamt. Die Qualitätsstandards sind nach der Bedeutung der öffentlichen Räume im jeweiligen stadtstrukturellen Zusammenhang zu setzen. Sie sollten sich in der Qualität der Strassen und Plätze widerspiegeln. Dies gilt für Bodenbeläge (Material, Format, Farbe) ebenso wie für Möblierungselemente (Sitzstufen, Tische, Stühle, Bänke, Schirme, Poller usw.), aber auch für die Beleuchtung (Eindruck bei Nacht, Sicherheitsempfinden). Werbeanlagen stellen regelmässig einen erheblichen Eingriff

in das Erscheinungsbild öffentlicher Räume dar, sowohl in der Art (Schriftzüge, Tafeln, Fahnen, Plakate, usw.), als auch vom Umfang her (grossflächige Werbetafeln, Grosstransparente, Warenauslagen, Baustellenwerbung usw.). Regelungen für private und öffentliche Werbung müssen deshalb zentraler Bestandteil von Gestaltungskonzeptionen für den öffentlichen Raum sein. Dies sollte in gleicher Weise für Einrichtungen der technischen Infrastruktur (Postsammelbehälter, Versorgungs- und Verteilerkästen, Müllcontainer usw.) und für Telekommunikationsanlagen (Masten, Parabol- und Mobilfunkantennen, Verteilerkästen, UMTS-Antennen usw.) gelten.

Eine Vereinheitlichung in den Gestaltungselementen unterstreicht nicht nur den räumlichen Zusammenhang im Gesamtnetz des öffentlichen Raumes, sondern hebt auch den besonderen Gestaltungswillen als Identität stiftendes Merkmal einer Stadt hervor. Zudem fördert dies die Ablesbarkeit und Orientierung im öffentlichen Raum. Ästhetisch qualitativ gestaltete öffentliche Räume sind ein unverzichtbarer Beitrag einer zu entwickelnden Stadtbaukultur.

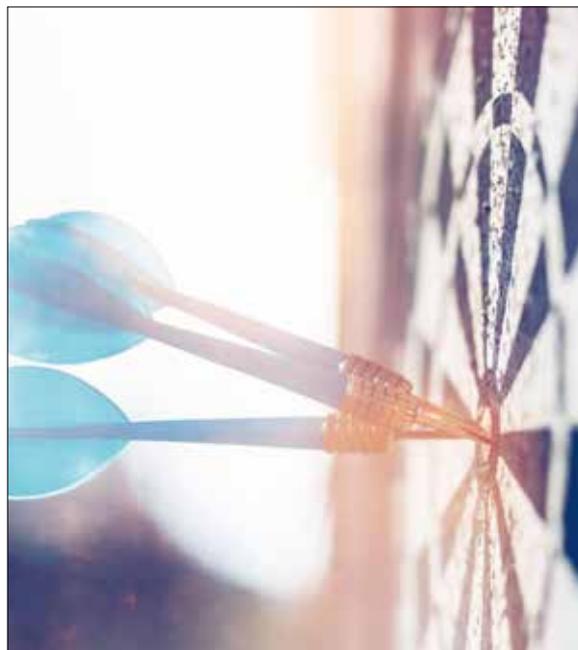
Der öffentliche Raum ist im Wettbewerb der Städte immer mehr zu einem bedeutenden Faktor des Stadtmarketings geworden. Die genannten Aspekte gelten auch für private Vorplätze, Zufahrts- und Empfangszonen sowie Eingangsbereiche von Gewerbehäusern. Mobiliar wie Poller, Gitter und Geländer, Rabatten, Baumschutz, Absperrlemente, Vitrinen oder Wegweiser und Schilderträger, Fahnenmasten, Veloständer, Bänke oder Abfallbehälter prägen den genutzten Raum. Egal ob öffentlicher Raum, halböffentlicher Raum oder privater Raum. ■



***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).

ANZEIGE



suva

sicher, attraktiv, einfach
Ihr Renditeobjekt – unsere Finanzierung

Wer für sein Renditeobjekt auf der Suche nach einer mittel- bis langfristigen Finanzierung ist, sollte sich ein konkretes Finanzierungs-Angebot der Suva nicht entgehen lassen. Lassen Sie sich von uns aufzeigen, wie sicher, attraktiv und einfach die Suva auch Ihr Renditeobjekt finanzieren kann. suva.ch/kredit

SCHWEBEN ÜBER DEM ZÜRICHSEE

Im nächsten Jahr wird die Zürcher Kantonalbank 150 Jahre alt. Das feiert die ZKB mit der Ausschüttung einer Jubiläumsdividende von 150 Mio. CHF und weiteren Projekten – darunter einer Seilbahn über den See.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

► ZKB MIT BESONDEREM JUBILÄUM

Die bewegte Geschichte der grössten Schweizer Kantonalbank ist ein wichtiger Teil der Schweizer Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Seit 1870 prägt und fördert die Bank das Leben und Arbeiten im Kanton. Diese tiefe Verbundenheit möchte sie durch verschiedene Jubiläumsaktivitäten ausdrücken. So soll im Jubiläumsjahr 2020 die ganze Zürcher Bevölkerung mit einer Jubiläumsdividende von 150 Mio. CHF einen Zusatznutzen erhalten. Davon gehen gemäss gesetzlichem Schlüssel 100 Mio. CHF an den Kanton Zürich und 50 Mio. CHF an die politischen Gemeinden. Dazu ZKB-Bankratspräsident Dr. Jörg Müller-Ganz: «Wir möchten die gesamte Zürcher Bevölkerung an unserem Jubiläum teilhaben lassen und freuen uns, wenn Kanton und Gemeinden unsere Jubiläumsdividende für besondere Projekte verwenden, die im ordentlichen Budget keinen Platz finden.»

In ihrer langen Unternehmensgeschichte versteht sich die ZKB seit jeher als verbindendes Element zwischen Wirtschaft und Gesellschaft, Stadt und Land, Tradition und Moderne. Generaldirektor Martin Scholl ergänzt: «So sollen auch die Jubiläumsaktivitäten verbinden und sich der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft widmen. Wir hoffen, dass möglichst viele Menschen im Kanton unsere Begeisterung für die geplanten Projekte im öffentlichen Raum teilen und unsere Vision mittragen.» Folgende drei zentralen Absichten und Ideen prägen das kommende Jubiläumsjahr 2020: Primär das grösste Projekt «Züribahn», eine Seilbahn über das Zürcher Seebecken, dann das Projekt «Erlebnisgarten», eine Gartenanlage auf der Landwiese und schliesslich das Projekt «Zeitreise», eine digitale Chronik.

EINE ZEITREISE DER SPEZIELLEN ART

Die bewegte Geschichte der Zürcher Kantonalbank ist nicht nur für Historiker interessant. Zum 150-Jahr-Jubiläum will die ZKB diese Geschichte in einer digitalen Chronik erzählen.

Die Zeitreise macht dank dem Einsatz neuester Technologien die vergangenen 150 Jahre für alle interaktiv und so auf faszinierende Art und Weise erlebbar. Vieles hat sich seit 1870 angesammelt: zwei Millionen Seiten, Hunderte von Schachteln, 50 Quadratmeter Trouvaillen. Diese Schätze werden nun unter der Leitung der historischen Archivarin Gerda Leipold und dem Historiker Matthias Wiesmann akribisch aufgearbeitet. Die Historiker erfassen alle Funde manuell in der Datenbank. Dazu Gerda Leipold: «Besonders interessant sind Diskussionen über Ereignisse, die man heute als Meilensteine einstufen kann.» Und weiter: «Wir haben während der Recherchenarbeiten in unserem Archiv bereits eine Menge schöner Geschichten gefunden – alle einzigartige Zeugen ihrer Zeit. Wir können es kaum erwarten, diese öffentlich zu machen.»



So entdeckten die Projektbearbeiter kürzlich in einem Bankratsprotokoll von 1922 die Geschichte des Ankaufs des ersten Automobils der ZKB.

Die Sichtung der Rohdaten konnten im letzten Jahr abgeschlossen werden. Seitdem ist man am Aufarbeiten und Zusammensetzen der interessanten und wichtigsten Fakten und Dokumente für das Projekt Zeitreise. Mit einer Ausstellung, die ab Juni 2020 im Erlebnisgarten zu sehen ist, wird die Zeitreise über verschiedene Sinne mit modernen Mitteln öffentlich zugänglich gemacht, mit dem verheissungsvollen Titel: «So haben Sie Geschichte noch nie erlebt». Die Einordnung in die wirtschaftliche, politische und soziale Dimension des Kantons Zürich und der Schweiz nimmt Professor Tobias Straumann im geplanten Jubiläumsbuch vor.

ERLEBNISGARTEN FÜR 45 TAGE

Unter dem Motto «Begegnung schafft Erlebnis» möchte die ZKB im Sommer 2020 auf der Landwiese am linken Seeufer mit Menschen von nah und fern

Links: Visualisierung von Station und Stütze Seite Mythenquai.

Rechts: Visualisierung von Station und Stütze Seite Zürichhorn.

BILD: ZKB



auf der Zürcher Landiwiese wird den Menschen, die mit uns feiern, ein buntes und vielseitiges Programm bieten.»

EINE SEILBAHN ALS KRÖNUNG

In Anlehnung an das Motto des Erlebnisgartens lautet dasjenige für das dritte und grösste Jubiläumsprojekt Züribahn, eine Seilbahn über den Zürichsee, ähnlich: «Begegnung schafft Begeisterung». Mit dem fast lautlosen Schweben über das Zürcher Seebecken ist dies ein Erlebnis mit grossartigem Rundblick, das die Menschen schon 1939 mit der Landibahn und 1959 mit der Seilbahn zur Gartenbau-Ausstellung begeisterte. Die geplante Züribahn ist ein ganz spezielles Jubiläumsgeschenk an die Bevölkerung. Sie führt vom Mythenquai auf einer Länge von 1300 Metern über das Seebecken zum Zürichhorn. Die innovative Seilbahn ist nur für fünf Jahre in Betrieb und kostet rund 60 Mio. CHF.

Projektleiter Rolf Rufer erläutert das Projekt im Detail und in allen Einzelheiten. Eigentlich hatte Rolf Rufer vor zwei Jahren bereits seinen Ruhestand geplant. Doch es kam anders: Der passionierte Laufsportler engagiert sich seit Herbst 2017 für das ambitionierte Projekt der Züribahn. Er stellte das Bahn-Projektteam mit den vielen erforderlichen Fachspezialisten zusammen. Dieses ist seit gut anderthalb Jahren intensiv damit beschäftigt, sämtliche Unterlagen für die anstehenden Genehmigungsverfahren zu erarbeiten. Federführend ist ein renommiertes Ingenieurbüro als Generalplaner, das in Zusammenarbeit ▶

feiern. Geplant ist ein 14 000 Quadratmeter grosser Erlebnisgarten – für rund sechs Wochen eine grüne Oase als Ort der Begegnung für Jung und Alt. Die gestaltete Parklandschaft soll auf einer Fläche von knapp anderthalb Hektaren Menschen, Kultur und Natur verbinden und zum Verweilen, Innehalten und Geniessen einladen. Geplant sind eine spezielle Parklandschaft, ein Gastronomie-Pavillon, kulturelles Angebot mit der ZeitReise, hängende Gärten mit einheimischen Pflanzen, weitere Plätze zum Arbeiten im Freien sowie spielerische Einrichtungen.

Die Gestaltung des Erlebnisgartens reflektiert insbesondere auch die drei Themenbereiche Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft. Der Erlebnisgarten erfährt seine Eröffnung am 29. Mai 2020 und dauert 45 Tage, also bis zum 12. Juli 2020. Er ist frei zugänglich und Besuche sind kostenfrei. Die ordentliche Baubewilligung ist seit Februar 2019 vorhanden und der Bauentscheid ist rechtskräftig. Dominique Friedli, Projektleiter des Gesamtjubiläums sagt: «Wir freuen uns riesig, dass die Baubewilligung bereits vorliegt. Der ErlebnisGarten

“ WIR SIND ÜBERZEUGT, DASS DIE GEPLANTE ZÜRI-BAHN DEM URBANEN NAHVERKEHR AUFTRIEB GEBEN KANN. ”

**DOMINIQUE FRIEDLI,
LEITER PROJEKTE
JUBILÄUM 150 JAHRE ZKB**

mit Architekten und dem grössten Schweizer Seilbahnbauer das Projekt voranbringt. Dazu Rolf Rufer: «Wir sind auf dem richtigen Weg und versuchen, alle Stakeholder frühzeitig in das Projekt einzubeziehen und ihre Anliegen zu berücksichtigen. Das Dossier für das Plangenehmigungsverfahren wurde bereits im vergangenen Oktober beim Bundesamt für Verkehr (BAV) eingereicht.»

FUTURISTISCHE ZÜRIBAHN

Die geplante 1,3 Kilometer lange Seilbahn über den See ist eine moderne 3-Seil-Umlaufbahn mit einer Fahrgeschwindigkeit von maximal 4,5 Metern pro Sekunde. Gemäss der Maxime von Entschleunigung und Genuss stehen nicht Geschwindigkeit und Kapazität im Vordergrund. So beträgt die reguläre Fahrzeit knapp 12 Minuten bei einer Fahrgeschwindigkeit von etwas über 2,5 m/s. Umlaufbahnen gehören zu den energieeffizientesten Transportmitteln überhaupt. Die 18 Kabinen ermöglichen auch bei einer Maximalauslastung von 24 Fahrgästen pro Kabine einen hohen Kom-

fort. Die technische Kapazität ist auf 2000 Personen pro Stunde und Richtungsbeschränkt. Die Züribahn besticht durch ihr topmodernes Design der extra für die Bahn entwickelten Kabinen. Sie ermöglichen mit ihrer fast vollständigen Verglasung einen uneingeschränkten Rundumblick auf Zürich und die Alpen. Die Beschränkung auf 24 Passagiere erlaubt eine gute Bewegungsfreiheit der Gäste während der Fahrt. Erst- und einmalig ist das Cockpit vorne, das ein einzigartiges Fahrerlebnis bietet.

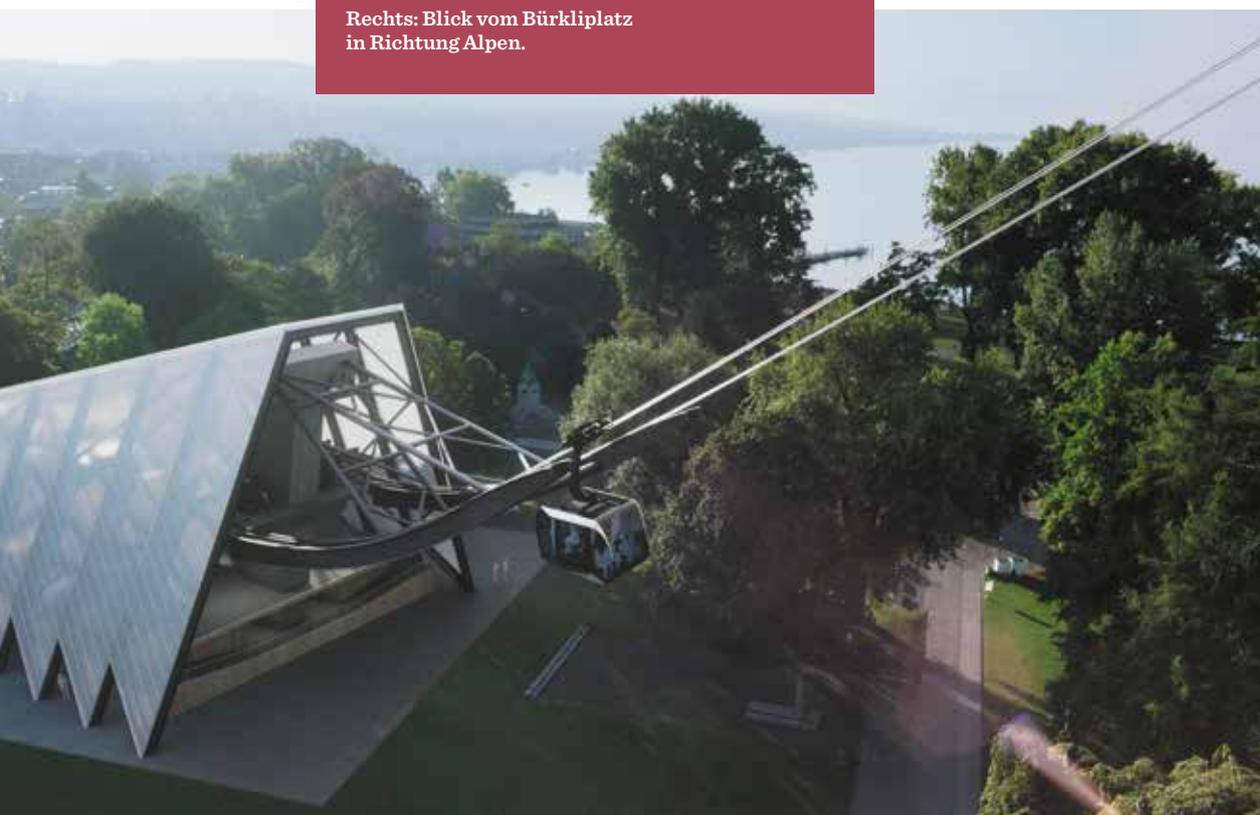
Einiges Kopfzerbrechen bereitete den Projektverantwortlichen und Planern die Standortwahl der Stationen und Stützen. Immerhin sind für die temporäre Seilbahn in Stationsnähe je eine Stütze von knapp 80 und 90 Metern erforderlich. «Mit vielen Varianten entwickelten wir eine Bestvariante mit optimaler Lösung bezüglich Platzierung der beiden Stationen und Masten, die einen minimalen Eingriff in die Parkanlagen mit geringer Beeinträchtigung derer Nutzung gewährleisten», erklärt Rolf Rufer. Die Stationen beim Strandbad Mythenquai und auf der Blatterwiese am Zürich-

BILD: ZKB

Links: Station von vorne mit Einfahrtsbereich und Gondel.

Mitte: Modernes Design der rundumverglasten Seilbahnkabinen.

Rechts: Blick vom Bürkliplatz in Richtung Alpen.





**ICH BIN GUTEN MUTES,
DASS DIE BEVÖLKERUNG
AUCH DIE ZÜRIBAHN ÜBER
DEN SEE MITTRÄGT.**



ROLF RUFER, PROJEKTLEITER ZÜRIBAHN

horn sind von einer transparenten, lichtdurchlässigen Hülle umfasst. Mit ihrer gedrungenen und kompakten Formensprache integrieren sie sich damit gut in die Umgebung und berücksichtigen das Attribut einer temporären Erscheinung.

Die beiden Stützen stehen rund 50 Meter vom Ufer entfernt in Seetiefe von gut 10 Metern. Projektleiter Rolf Rufer erläutert: «Die Standorte der Stationen und der Seilbahnstützen ergaben sich auch aus den Vorgaben, dass wir die gesetzlich streng geschützte Ufer- und Unterwasservegetation nicht beeinträchtigen oder gefährden durften.»



So entwickelte das Expertenteam, zusammen mit einer am Zürichsee ansässigen Tiefbauunternehmung, ein neuartiges Pfahlsystem. Mit dem neuen und innovativen Pfahlsystem Kidrill werden die Pfähle für die Stützen in den Seegrund gedreht, anstatt gerammt oder gestossen. Bereits Ende Oktober 2018 testete man das neue System mit einer Probebohrung auf dem See – weltweit das erste Mal in einem Binnengewässer.

SPORTLICHER ZEITPLAN

Seilbahnen in urbanen Räumen zu bauen ist kompliziert und keinesfalls so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint. Das Projekt-, Planungs- und Expertenteam arbeitet nun seit 20 Monaten gut zusammen. Die Bahn mit den erforderlichen Bauten wie Stationen und Stützen an den sorgfältig ausgewählten Standorten fand beim 40-köpfigen Expertenteam mit Behörden von Bund, Kanton und Stadt volle Zustimmung. Normalerweise braucht ein solches Projekt eine Vorlauf- und Planungszeit von mindestens drei bis fünf Jahren. Warum dieser überaus enge Fahrplan mit vorgesehenem Baubeginn für diesen Herbst? Projektleiter Rolf Rufer: «Wir konnten erst nach der Genehmigung des überarbeiteten regionalen Richtplans durch den Zürcher Regierungsrat vom 21. Juni 2017 mit unserem Projekt Züribahn so richtig starten.»

Das Geschenk einer Seilbahn über das Zürcher Seebecken der ZKB an die Öffentlichkeit hat natürlich auch ein paar Gegner und stösst nicht bei allen auf ungeteilte Zustimmung. Es gibt eine Interessengemeinschaft und Umweltschutzverbände wie der VCS, die das Seilbahnprojekt sogar stoppen wollen. Auch Teile des Zürcher Stadtparlaments sind plötzlich gegen die geplante Züribahn. Abschlussfrage an die ZKB und an Rolf Rufer: «Was ist, wenn die ZKB-Seilbahn über den See nicht wie geplant im Mai 2020 fertig wird?» «Dann nehmen wir sie halt ein Jahr später in Betrieb.» ■



***ANGELO
ZOPPET-
BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.



KAMPF MIT DEN WETTBEWERBS- BEHÖRDEN

▶ ENTSTEHUNG DER SIA-HONORARORDNUNG

Die SIA-Honorarordnung gibt es schon Jahrzehnte. Ausgangspunkt für die Honorarberechnung gemäss Ansatz des SIA ist seit jeher die Bausumme. Die bausummenabhängige Kalkulation der Planerleistung anhand einer kalibrierten Berechnungsformel bringt es zwangsläufig mit sich, dass das Honorarwesen einen preislistenartigen Charakter hat.

Lange störte sich in der kartelltoleranten Schweiz niemand an dieser Preisabsprache. Erst mit einer verstärkten Überwachung des Wettbewerbs ab etwa 1995 werden die tendenziell einheitlichen Preise für Planerleistungen zu einem Problem. Die neu geschaffene Wettbewerbskommission des Bundes (WEKO) nimmt sich der Sache an. Nun werden Kartelle und Preisabsprachen nicht mehr so ohne Weiteres hingenommen.

Etwas um das Jahr 2002 akzentuiert sich der Druck der WEKO auf den SIA wegen der damaligen Formel zur Honorarberechnung, dem traditionellen «Kostentarif». Resultat der Intervention ist eine angepasste Honorarformel, für die 2003 in aller Eile extra eine revidierte Honorarordnung herausgegeben werden muss. Die Bausumme als Ausgangspunkt der Kalkulation bleibt zwar bestehen, aber es wird nicht mehr direkt das Honorar ermittelt, sondern nur noch der mutmassliche Zeitaufwand für die Planungsaufgabe. Der SIA ringt der WEKO somit das Zugeständnis ab, mit einer Formel anhand der Bausumme immerhin noch die Planungsstunden berechnen zu können. Die revidierte Honorarformel aus dem Jahr 2003 wird daher auch als Zeitaufwandmodell bezeichnet. Die Stundenansätze müssen die Planungsbüros selber kalkulieren und in die Honorarberechnung einsetzen.

Die SIA-Honorarordnung aus dem Jahr 2003, die nun rund 15 Jahre lang das schweizerische Bauplanungsgewerbe prägen wird, repräsentiert bestes Normierungshandwerk. Allein die Honorarordnung für die Architektentätigkeit (LHO SIA 102) umfasst über 50 Seiten. Die Beschreibung der planerischen Leistungseinheiten (Art. 4 «Leistungsbeschreibung») nimmt davon rund 20 Seiten ein. Die in der Praxis vorherrschende Honorarberechnung, das Zeitaufwandmodell (Art. 7 «Honorarberechnung nach den aufwandbestimmenden Baukosten») wird in wissenschaftlicher Gründlichkeit dargestellt. Die diversen Honorarfaktoren und ihre Anwendung werden genau beschrieben. Alle erdenklichen Einstufungen und Zuschläge sind geregelt (z. B. Schwierigkeitsgrad n; Umbauszuschlag; Generalplanerzuschlag etc.).

Und nun das: Im Herbst 2017 meldet sich die WEKO wieder beim SIA. Wieder werden Bedenken wegen wettbewerbshemmendem Verhalten vorgebracht. Und der SIA erstarrt vor Schreck, so stelle ich es mir jedenfalls vor. Wenn die WEKO auftaucht, muss jedes Kartell Angst haben. Die WEKO kann bei Preisabsprachen nämlich Bussen aussprechen. Diese können bei einem

Die SIA-Honorarordnung ist wieder einmal in den Fokus der Wettbewerbskommission geraten. Resultat der Intervention ist eine Übergangslösung, die zahnlos daherkommt.

TEXT – HANS RÖTHLISBERGER*



Es ist denkbar, dass der Wunsch der WEKO nach Preisdifferenzierung erhöht wird und Planungsbüros dazu übergehen, den Zeitaufwand vorzukalkulieren.

(BILD: 123RF.COM)

grossen Markt entsprechend gross sein. Und der Markt das Bauplanungsgewerbe ist gross. Das jährliche Hochbauvolumen in der Schweiz dürfte über 40 Mia. CHF betragen. Dies ergibt einen jährlichen Honorarbetrag für alle Planungsdisziplinen von grössenordnungsmässig 5 Mia. CHF, was beispielsweise mehr ist als das Budget unserer Armee. Der SIA reagiert so, wie jede Organisation mit der WEKO im Nacken reagiert: mit grosser Nervosität. Eine Busse wäre wohl ruinös.

DIE ÜBERGANGSLÖSUNG

In aller Eile speckt der SIA in Absprache mit der WEKO seine Honorarordnung ab und erstellt eine Übergangslösung, die im November 2018 vorgestellt wird. Die Zeit reicht nicht, eine kartellrechtskonforme neue Honorarordnung zu konzipieren. Es wird alles entfernt, was auch nur den Anschein einer Preisabsprache hat. Alle historischen Werte für die Honorarfaktoren (z. B. für den Schwierigkeitsgrad n) werden als ungültig erklärt. Das Gleiche gilt für die Zuschlagsfaktoren (z. B. für den Generalplanerzuschlag). Alle diese Werte müssen neu individuell vereinbart werden. Eine Ausnahme stellt lediglich der Leistungsanteil q dar. Diese Werte dürfen weiterhin benutzt werden, da sie auf statistischen Abklärungen basieren.

Ganz bitter wird es aus meiner Sicht bei der Interpretation des Resultats der Honorarberechnung, dem Zeitaufwand. Er darf nicht mehr als feste Grösse aufgefasst werden, wie man es nun 15 Jahre getan hat. Neu stellt er eine Art Wahrscheinlichkeitswolke dar. Es ist also zu berücksichtigen, dass der ermittelte Zeitaufwand für eine bestimmte Planungsaufgabe schwanken kann, nach oben wie nach unten. Der ausgewiesene Wert gemäss Honorarformel ist nur noch der Median. Um die Schwankung zu berechnen, muss ein internetbasiertes Kalkulationstool herangezogen werden, das sich auf der Homepage des SIA befindet.

WEITER- FÜHRENDE LITERATUR

Eine ausführliche Beschreibung der Übergangslösung 2018 der SIA-Honorarordnung ist auf dem Blog des Autors zu finden: roethlisbergers-bau-blog.com; Beitrag «Aktuelle Entwicklungen im SIA-Honorarwesen»; Umfang ca. 13 Seiten A4

Die Übergangslösung ist nicht mehr als eine Notlösung. Alle Zähne sind gezogen. Und wie es ist bei einem zahnlosen Gesicht: Es ist kein schöner Anblick.

IST DIE INTERVENTION DER WEKO GERECHTFERTIGT

Aus meiner Sicht ist die Intervention der WEKO nachvollziehbar. Es ist offensichtlich, dass das SIA-Honorarwesen bis zur Übergangslösung noch einen gewissen preislisarten Charakter hat. Es entwickelt sich bei den Planungsbüros nie richtig eine Kultur der echten Vorkalkulation, wie es die WEKO vermutlich gerne hätte. Man klammert sich mit aller Macht an die Honorarformel. Das Kalkulieren verkommt zu einem Ausfüllen einer vorprogrammierten Excel-Tabelle mit den Honorarfaktoren, was praktisch in jedem Planungsbüro getan wird.

Der Teamfaktor *i*, der 2003 als «Produktivitätsfaktor» neu in die Honorarformel eingefügt wird und zu einem gewissen Produktivitätswettbewerb unter den Planungsbüros führen soll, kommt nie über eine Alibi-funktion hinaus. Viele Formelanwender dürften ihn auch gar nicht richtig verstehen. Dies alles führt zum Resultat, dass unterschiedliche Planungsbüros für die gleiche Planungsaufgabe zu einem ähnlichen Zeitaufwand kommen. Eine gewisse Preisabsprache ist somit nicht von der Hand zu weisen.

KOMPLIZIERT, KOMPLIZIERTER

Schon die bisherige Honorarordnung ist nicht einfach zu verstehen. Bei der Übergangslösung kann man sich die Frage stellen, ob sie von den Anwendern noch begreifbar ist. Immerhin muss man für die Vereinbarung eines Planerhonorars eine neu zweigeteilte Honorarordnung zur Hand nehmen, die als ziemliches Flickwerk daher kommt und in weiten Teilen ihrer Substanz beraubt ist. Zusätzlich ist ein digitales

Kalkulationstool zu konsultieren, um die Streuung des ermittelten Zeitaufwandes erkennen zu können. Möglicherweise wird dies nur noch von einer Elite unter den Bauplanern richtig verstanden. Gelegenheitsbauherren dürften beim Honorarwesen nach SIA kaum mehr durchblicken.

WIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN

Es gibt zwei gegensätzliche Möglichkeiten, wie sich die Übergangslösung 2018 der SIA-Honorarordnung auf die Kalkulationstätigkeit der Planerhonorare auswirken könnte. Es ist denkbar, dass der Wunsch der WEKO nach Preisdifferenzierung erhört wird und einzelne Planungsbüros dazu übergehen, den Zeitaufwand echt vorzukalkulieren. Die Abkehr von der Honorarformel samt dazugehöriger Excel-Tabelle dürfte aber auch zu mehr Unsicherheit führen, bedingt durch die fehlende Routine der formellosen Kalkulation.

Es kann aber auch das Gegenteil eintreffen. Die Bauplaner denken gar nicht daran, die Honorarformel aufzugeben, die ihnen in vielen Jahren lieb und teuer geworden ist. Die historischen Wertevereinbarungen (z. B. zum Schwierigkeitsgrad) sind mit der Übergangslösung zwar offiziell ausser Kraft gesetzt. Aber es ist nicht verboten, sie trotzdem weiter zu verwenden – halt individuell vereinbart. Diese Sorte von Planern wird allenfalls die Übergangslösung gar nicht benutzen und einfach mit der bisherigen Honorarordnung weiterfahren – als sei nichts geschehen. Warten wir ab, wie sich die Praxis entwickelt. Und warten wir vor allem gespannt auf die neue Honorarordnung, die im Jahr 2020 erscheinen soll. Und in ein paar Jahren geht es möglicherweise in die nächste Runde des epischen Kampfes zwischen SIA und WEKO. Quelle für die Übergangslösung: Fachartikel «Die Brücke bis ins Jahr 2020 steht»; Verfasser Thomas Müller und Daniela Ziswiler; publiziert am 1.11.2018 im tec21. ■



ES IST OFFENSICHTLICH, DASS DAS SIA-HONORARWESEN BIS ZUR ÜBERGANGSLÖSUNG NOCH EINEN GEWISSEN PREISLISTENARTIGEN CHARAKTER HAT.



***HANS RÖTHLISBERGER**

Der Autor ist Architekt ETH SIA und Bauherrenberater in Gwatt - Thun.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für Architektur, Immobilien, Ingenieurwesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE
the visual company

ERSTE SIEDLUNG AUS STROHBALLEN

Werte wie Offenheit, Weit- und Umsicht sowie Treue zur Qualität bilden den Grundstein für diese Überbauung. Der Bauherrschaft Bombasei AG war es wichtig, diese Werte weiterzuführen.

TEXT – HUBERTO MONTERO*



Überbauung «Im Vogelsang», wie sie ab Herbst 2020 aussehen wird.

BILD: NIGHTNURSE IMAGES

► VOM ZUCKER ZUM STROH

In Nänikon entsteht die erste Strohballenhaus-Siedlung der Schweiz. Über Generationen entstand beim Patisserie-Hersteller Bombasei AG eine Tradition. Sie war geprägt von Offenheit, Weit- und Umsicht sowie Treue zur Qualität. Diese Werte legen nun den Grundstein für die Überbauung «Im Vogelsang». Inmitten des alten Baumbestands wird ein Quartier erschaffen, in

dem alle Generationen vertreten sind: Familien, Paare, Senioren und Alleinstehende finden hier attraktiven Wohnraum.

BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT

Auf dem ehemaligen Fabrikareal in Nänikon entsteht ein wegweisendes Wohnprojekt für Mensch und Umwelt. Die durch den modernen Holzmodulbau geprägte, einmalige Architektur und die

durchdacht gestaltete Umgebung bieten gute Möglichkeiten für zwischenmenschliche Kontakte. Die konsequente Verwendung von natürlichen und nachhaltigen Baustoffen wie Stroh, Lehm, Kalk und Holz sowie der weitgehende Verzicht auf Gebäudetechnik soll den Bewohnern helfen, ihren ökologischen Fussabdruck zu senken und gleichzeitig langfristig Kosten zu sparen.

Innenräume der Überbauung «Im Vogelsang»

(BILD: NIGHTNURSE IMAGES)



Am 17. April 2018 hat der Stadtrat Uster das Bauprojekt «Im Vogelsang» besprochen und ohne Gegenstimme bewilligt. Mit den Bauarbeiten konnte bereits im Frühjahr 2019 gestartet werden. Der Bezugstermin der Überbauung «Im Vogelsang» wird auf Herbst 2020 angestrebt.

An der Jean-Hotz-Strasse 4 bis 8 entstehen zwei Mehrfamilienhäuser und sechs Reiheneinfamilienhäuser. Von den insgesamt 28 Wohneinheiten, werden 11 Wohnungen und 6 Reihenhäuser verkauft, sowie 11 Wohnungen vermietet. Jede Wohnung und jedes Haus hat eine wunderschöne Aussicht ins Grüne sowie Morgen- oder Abendsonne. Die grosszügigen Aussenbereiche laden zum Verweilen und Geniessen ein.

Die Häuser sind im 2. Obergeschoss mit einem Sonnendeck verbunden, dessen Stützpfeiler im Erdgeschoss an einen Wald erinnern und im Herzen der Über-

bauung einen geschützten Begegnungsraum für die Bewohner bilden. Der alte Baumbestand, der sich hervorragend in die Umgebungsplanung der Überbauung einfügt, sorgt für ein ruhiges Klima und bietet diverse Rückzugsmöglichkeiten, um im Grünen die Seele baumeln zu lassen. Sei es auf einer gemütlichen Bank unter den Bäumen oder am Brunnen, gefertigt aus einem alten Baumstamm vom Areal.

Auf jedem Dach befindet sich eine Photovoltaikanlage, die weitgehend die Selbstversorgung der Überbauung mit Solarstrom sicherstellt. Der Innenausbau präsentiert sich wie seine zukünftigen Bewohner individuell und vielseitig: Die Ausbaulinien Standard, Comfort und Design bieten für jeden Geschmack die passende Auswahl an Farben und Materialien.

GROSSE NACHFRAGE

Mit der Vermarktung der 11 Eigentumswohnungen und 6 Reihenhäuser wurde anfangs 2019 gestartet. In nur wenigen Monaten konnten bereits alle Eigentumswohnungen wie auch alle Reihenhäuser erfolgreich verkauft werden. Mit der Vermarktung der 11 Mietwohnungen wird voraussichtlich Anfangs 2020 gestartet. Auch für die Mietwohnungen gibt es bereits heute zahlreiche Mietinteressenten. ■

ERSTE STROHBALLENHAUS-SIEDLUNG

Weitere Informationen unter www.bombasei-wohnen.ch.



*HUMBERTO MONTERO

Der Autor ist VR-Mitglied, Mitinhaber und Leiter Immobilien-Vermarktung der Gfeller Treuhand und Verwaltungs AG.

ANZEIGE

Wir setzen Ihre anspruchsvollen Baupläne in die Realität um.

EGGEL & PARTNER
Baumanagement

St.Gallen Zürich eggel-partner.ch



Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

Themen: Energetische Sanierung von Mietliegenschaften,
Tipps zur Gestaltung von Mietverträgen, Zwischennutzung,
Nebenkostenabrechnung, Compliance und Datenschutz

Preis Mitglieder/Nichtmitglieder: CHF 990.–/1 100.–

Mit freundlicher Unterstützung:

homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Miele

Jetzt anmelden: www.svit.ch/campus

GENERATION FUTURO. INNOVATION IN STEINWOLLE VON FLUMROC.



Natürlicher Brandschutz.
Schmelzpunkt über 1000 °C.

GENERATION
FUTURO

Flumroc-Steinwollprodukte,
hergestellt mit natürlichem
Bindemittel aus überwiegend
nachhaltigen Rohstoffen, ohne
Zugabe von Formaldehyd.



Die Naturkraft aus Schweizer Stein



REGELN DER BAUKUNDE DEFINIEREN

Kommt es zu Diskussionen über die Bauqualität eines Gebäudes, werden die Regeln der Baukunde als Massstab herangezogen. Doch wie sind diese definiert, und welche Normen, Richtlinien oder Empfehlungen bilden ihre Basis? **TEXT – RETO WESTERMANN***

HERZSTÜCK IST DER WERKVERTRAG

Für Bauherrenberater gehören juristische Fragen zum täglichen Brot. Sei es bei Vertragsverhandlungen, sei es bei der Vergabe von Aufträgen oder bei der Abnahme fertiger Bauwerke. Viele Fragen, die dabei auftauchen, drehen sich um die sogenannten Regeln der Baukunde. Darüber, was darunter zu verstehen ist, gehen die Meinungen rasch auseinander. Am 5.7. Lunchgespräch der KUB zeigte Sibylle Schnyder, Rechtsanwältin im Büro CMS von Erlach Poncet in Zürich, worauf die Regeln der Baukunde basieren und wie sie rechtlich einzuordnen sind.

Herzstück des Rechtsverhältnisses zwischen Bauherr und Unternehmer bildet der Werkvertrag. Dieser definiert, welches Werk schlussendlich geschuldet ist. Ergänzt wird er durch die Gesetze und Verordnungen von Bund, Kantonen und Gemeinden, die in jedem Fall bindend sind. Ins Spiel kommen die Regeln der Baukunde hauptsächlich in zwei Fällen: einerseits um die sogenannte Soll-Beschaffenheit des Werks zu definieren – also das, was der Auftraggeber erwarten kann. Andererseits definieren die Regeln den Sorgfaltsmassstab. Aufgrund dieser wird beispielsweise beurteilt, ob die Qualität des Werks stimmt. «Wenn Vertrag und Gesetz nichts anderes festhalten, werden im Streitfall immer die Regeln der Baukunde für die Beurteilung herangezogen», sagte Sibylle Schnyder.

Fachkreisen als richtig erachtet werden und in der Praxis auch zur Anwendung kommen. «Wenn Regeln nur in der Fachliteratur vorkommen oder nur an Hochschulen gelehrt werden, reicht das nicht», sagte Sibylle Schnyder. Typische Grundlagen sind etwa die Normen und Ordnungen von anerkannten Organisationen wie dem SIA oder dem elektrotechnischen Verein (SEV). Doch auch hier gibt es Einschränkungen: Die Regeln müssen unter Mitwirkung von Fachleuten erstellt worden sein

könne auch noch ein Stichdatum für die Gültigkeit der jeweiligen Regeln festgehalten werden. «Wird nichts anderes vereinbart, gilt der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses», sagte Schnyder.

ABWEICHUNGEN VON DEN REGELN SIND MÖGLICH

Die anschliessende Fragerunde zeigte: Das Thema und insbesondere die zunehmende Zahl an Normen, Vorschriften und Regelungen beschäftigen die Bauherren-



Volles Haus beim Lunchgespräch zu den «Regeln der Baukunde» mit Sibylle Schnyder.

BILD: RETO WESTERMANN

TECHNISCHE NORMEN SIND BINDEND

Basis für die Regeln der Baukunde bilden alle Vorgaben, die in einschlägigen

und dürfen nicht veraltet sein. Weniger klar ist, welche Rolle Richtlinien, Merkblätter oder Empfehlungen spielen. «Hier ist im Einzelfall zu beurteilen, welche anwendbar sind», betonte Rechtsanwältin Schnyder. Als Faustregel gelte aber: Je häufiger eine Richtlinie, ein Merkblatt oder eine Empfehlung in der Praxis zur Anwendung komme, desto eher sei sie eine Regel der Baukunde.

Wichtig zu wissen: Technische Normen, die einen Teil der Regeln der Baukunde bilden, sind bindend, auch wenn sie im Vertrag nicht explizit erwähnt werden. Trotzdem empfiehlt Rechtsanwältin Schnyder, relevante Normen und Richtlinien im Vertrag zu erwähnen sowie eine Klausel einzubauen, die klar darauf hinweist, dass alle einschlägigen Normen und Richtlinien einzuhalten sind. Zusätzlich

beraterinnen und -berater. Diskutiert wurde unter anderem darüber, ob in gegenseitigem Einverständnis mit der Bauherrschaft auch von den Regeln der Baukunde abgewichen werden kann. «Das ist grundsätzlich möglich, aber nur, wenn keine Probleme für die Werk-eigentümerhaftung des Eigentümers entstehen», verdeutlichte Sibylle Schnyder. Im Klartext: Ein nicht der Norm entsprechender Schallschutz zwischen zwei Räumen kann beispielsweise problemlos vereinbart werden, ein nicht der Norm entsprechendes Balkongeländer hingegen nicht. ■

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Bau-fachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine:

7. Mai: Thema Performance Gap – Wie vorgehen, wenn Planungsziele nicht erreicht werden?
 2. Juli: Thema Rechtssicherer Gebäudebetrieb – Merkpunkte für Immobilieneigentümer und Berater
 5. November: Abnahmekonzepte / Integrale Gebäudetests
- Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

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

IMMOBILIENFOKUS AUF DEN WERKPLATZ SCHWEIZ

Der 11. FM-Day der FM-Kammer des SVIT widmet sich dieses Jahr einem viel diskutierten Thema: Welche Flächen-nutzung und -entwicklung braucht die Schweiz? TEXT – CHRISTIAN HOFMANN*

Moderne Industriehalle mit universellem Hallen-design für langfristig flexible Nutzung.



BILD: ZVG

AUSGEWÄHLTE REFERATE AM 11. FM-DAY

«Das Industrieareal im Flächenwettbewerb»
Dr. Remo Lütolf, VRP Ruag Holding AG

«Der Industrie- und Werkplatz im Jahr 2040»
Dr. Lukas Bühlmann, Direktor EspaceSuisse

«Freud und Leid der Schweizer Industrieareale»
Dr. Joëlle Zimmerli, Geschäftsführerin Zim-
raum GmbH

«Industrieareale aus Investorensicht»
Dr. Stephan Kloess, Geschäftsführer Kloess
Real Estate Consulting

«Schweizer Immobilienmarkt – Chancen und
Risiken»
Prof. Dr. Donato Scognamiglio, Chief Executive
Officer, IAZI AG

ZUSÄTZLICHE PRODUKTIONS- UND INDUSTRIESTANDORTE GESUCHT

Am diesjährigen FM-Day wird der Industrie- und Werkplatz Schweiz genauer beleuchtet, denn die Schweizer Industrie nimmt als Wachstumsmotor und Innovatorin historisch eine zentrale Rolle in der Entwicklung der Schweiz ein. Wieviel Raum dürfen diese Industrie und KMU einnehmen?

Die Themenkreise am FM-Day fokussieren dabei auf Immobilien- und Betreiberthemen aus Sicht der Eigentümer, Nutzer und Bewirtschafter. Denn die Immobilien- und FM-Branche soll auf diese Herausforderungen der Zukunft Antworten geben können, um auf Augenhöhe zu argumentieren.

Das Bevölkerungswachstum in der Schweiz folgt zuverlässigen Mustern und liegt aktuell bei rund 1% pro Jahr. Während der Wohnungsmarkt aufgrund dieses Wachstums boomt, benötigt der Werkplatz Schweiz innerhalb der verfügbaren und begrenzten Siedlungsflächen zusätzliche Produktions- und Industriestandorte – Wohnen heisst Arbeiten. Der Sekundärsektor Industrie und Produktion liefert über 25% der Schweizer Wertschöpfung und wächst.

Mit zunehmender Flächenproduktivität und steigendem Automatisierungsgrad in der Industrie nimmt der spezifische Flächenbedarf pro Kopf zu. Im industriellen Umfeld findet teilweise ein «Reshoring»

statt, d. h. vormalig ausgelagerte Produktionsschritte in Billiglohnländer kehren hochautomatisiert zurück. 2017 erwirtschaftete die Industrie ein Wachstum von 4,2% und liess damit sogar den Dienstleistungssektor hinter sich – die Malaise aus der Währungskoppelung an den Euro scheint überstanden. Aber wer stellt diese Flächen zur Verfügung? Industrie ist laut, dreckig und bringt Verkehr mit sich. Brauchen wir verdichtete Mischzonen?



**DAS BEVÖLKERUNGSWACHSTUM
DER SCHWEIZ
LIEGT AKTUELL
BEI RUND 1%
PRO JAHR.**



INTELLIGENTE FLÄCHENNUTZUNG GEFORDERT

Am 11. FM-Day der Schweiz sollen unter anderem die folgenden Fragen kontrovers diskutiert werden.

– Wie übersetzt die Schweizer Industrie diesen gegenläufigen Trend vom Wachstum auf begrenzter Fläche in eine nachhaltige Erfolgsgeschichte?

- Welche Erwartungen und Herausforderungen leiten sich daraus für die Marktteilnehmer im Werkplatz Schweiz ab?
- Welche Konsequenzen stellt dies an die Bereitstellung von Industrieflächen?
- Welche Herausforderungen ergeben sich an Arealbetreiber, Real-Estate- und FM-Dienstleister und Politik?
- Existiert in der Schweiz ein Kampf um Flächen?

Spätestens seit den Diskussionen und Debatten rund um die Zersiedelungsinitiative im Februar 2019 ist das Thema Flächennutzung Teil eines breiten Diskurses. Während die Gemeinden und Städte sich am Wohnungsboom und dem einhergehenden Steuersubstrat freuen, sind Industriezonen höchstens Stiefkinder der urbanen Entwicklung. Was für Lösungen bieten sich für eine nachhaltige industrielle Entwicklung an? Mit einem ausserordentlich kompetenten und vielseitigen Portfolio an Referenten wollen wir mit Ihnen den 11. FM-Day bestreiten und Sie mit frischen Erkenntnissen, neuen Begegnungen und positiven Erfahrungen belohnen. ■



*CHRISTIAN HOFMANN

Der Autor ist Präsident der SVIT FM-Kammer.

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

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 ausgedachten 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
Carbahaus
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich
jeweils 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR GESCHÄFTSMIETE BEST PRACTICE BEI VERTRÄGEN UND RECHTSFRAGEN 05.06.2019

INHALT

Von den drei versierten Referenten erfahren Sie, wie die Gerichte mit diesen Themen umgehen und wie Sie sich als Immobilienbewirtschafter geschickt verhalten können.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus den Bereichen der Immobilienbewirtschaftung und -treuhand. Eigentümer und deren Vertreter.

REFERENT

_Hans Bättig, Fürsprecher,
_Krneta Gurtner, Bern
_Tobias Kunz, Rechtsanwalt, Zürich
_Florian Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller
Partner Rechtsanwälte, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte
Riggenbachstrasse 10, 4600 Olten
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR IMMOBILIENMARKETING 12.06.2019

INHALT

Gerade in gesättigten Märkten gewinnt Marketing an Bedeutung. Ein systematisches Vorgehen steigert die Vermarktungsmarkchancen 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 Büro- 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 aus 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
Pfungstweidstrasse 100, 8005 Zürich
08.30 bis 16.15 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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



AJ Group Consulting Management AG mit Sitz in Pfäffikon SZ beliefert die weiteren Unternehmen innerhalb derselben AJG Holding AG mit Services im Bereich Finanzen, Human Resources, IT, Marketing und Immobilien.

Für den professionellen Auf- und Ausbau im Bereich Immobilien in unserer Finanz-Abteilung innerhalb der AJG Holding AG, suchen wir eine jüngere, flexible, einsatzbereite und kundenorientierte Persönlichkeit als

Immobilien-Bewirtschafter / Immobilien-Buchhalter (m/w/d) 100%

IHRE AUFGABEN:

- Bewirtschaftung eines kleinen Immobilien-Portfolios
- Administrative Verwaltung der Vermietung und des Vertrags- und Auftragswesens sowie die darauffolgende Koordination mit den entsprechenden internen und externen Ansprechpartnern
- Erstellung von Heiz- & Nebenkostenabrechnungen sowie Baukostenabrechnungen für Wohn- und Geschäftsliegenschaften
- Mahn- und Inkassowesen
- Verantwortlich für die selbstständige Führung der Immobilienbuchhaltung inkl. Abschluss
- Verarbeitung des Zahlungsverkehrs und der Mehrwertsteuerabrechnung

IHRE QUALIFIKATIONEN:

- Kaufmännische Grundausbildung
- Abgeschlossene Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis
- Weiterbildung als Fachperson im Finanz- und Rechnungswesen von Vorteil
- 3-5 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung
- Erfahrung in der selbstständigen Führung der Immobilienbuchhaltung inkl. Abschluss
- Abschlussicherheit in der Finanzbuchhaltung
- sehr gute mündliche und schriftliche Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- Freude am Aufbau eines neuen Geschäftszweiges mit Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse
- Teamorientierte, selbstständige, gewissenhafte und gut organisierte Arbeitsweise

WIR OFFERIEREN:

- Moderne Büroräumlichkeiten und Infrastruktur innerhalb einer Holding Struktur
- Arbeitsatmosphäre in einem dynamischen und wachsenden Unternehmen
- Optimaler Standort im Zentrum von Pfäffikon SZ, Bahnhof mit guten Verbindungen in der Nähe

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Frau Cristina Gisinger (E-Mail: application@autoglobaltrade.com). Bewerbungen per Post werden nicht berücksichtigt oder retourniert.

Die Confides AG erbringt neben Treuhand, Unternehmensberatung, Revisionen auch unabhängige Beratungsleistungen in der Immobilienbewertung im Wirtschaftsraum St. Gallen. Zur Verstärkung unseres Beraterteams suchen wir per **sofort oder nach Vereinbarung** eine aufgeschlossene und verantwortungsbewusste Persönlichkeit als



IMMOBILIENBEWERTER MIT EIDG. FA / MASTER IN REAL ESTATE 80 - 100% (m/w)

oder gleichwertiger Ausbildung (CAS Immobilienbewerter / Eidg. Dipl. Immobilienreuhänder)

Sie sind als Immobilienbewerter/in für die selbstständige Bearbeitung und Abwicklung von Marktwertschätzungen zu Gunsten Dritter (Banken/Kunden) zuständig und führen ein kleines Team an Mitarbeitern. Sie führen direkte Gespräche mit den Kunden, beraten diese über die weitere Entwicklung, akquirieren Verkaufsaufträge und führen diese selbstständig aus. Als Fachverantwortlicher innerhalb der Gruppe bestimmen Sie die zukünftige Ausrichtung des Geschäftsgebietes und entwickeln den Bereich mit.

SIE BRINGEN UNS

- Fachausbildung in der Immobilienbewertung und -vermarktung mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Erfahrung in der selbstständigen Abwicklung von Bewertungsaufträgen und Immobilienverkäufen
- Selbstständige, exakte und strukturierte Arbeitsweise
- Gute Ortskenntnisse im Raum St. Gallen

WIR BIETEN IHNEN

- Eine hochgradig selbstständige und eigenverantwortliche Tätigkeit mit dem Potenzial den Bereich weiter aufzubauen
- Vermittlung von potenziellen Immobilienverkäufen
- Ein kleines und sehr motiviertes Team mit moderner Infrastruktur
- Interessante Anstellungsbedingungen und Unterstützung bei angehenden Weiterbildungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen, die Sie an gossau@confides.ch senden können. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne telefonisch unter **+41 71 388 70 70** zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!

Confides AG
Herr Lukas Rudolf
Lagerstrasse 4
9200 Gossau
www.confides.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

SVIT ZÜRICH

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 BEWIRT- SCHAFTUNG 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

SVIT ZÜRICH

26.08.2019 – 16.12.2019
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 2x Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 2x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

10.09.2019 – 05.11.2019
 Martedì, ore 18.00 – 20.30
 Rivera

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BERN

Modul 1: 13.08.2019 – 22.10.2019
 Modul 2: 29.10.2019 – 17.12.2019
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT 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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

15.05.2019 – 19.06.2019
 Examen: 28.06.2019
 04.09.2019 – 09.10.2019
 Examen: 30.10.2019
 A 10 minutes de la gare de Genève

FINANCEMENT IMMOBILIER

Module 1
 02.05.2019 – 06.06.2019
 Module 2 13.06.2019 – 20.06.2019

COURS DE SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

23.08.2019 – 06.12.2019
 Examen: 16.12.2019

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. Glasmahlstrahlen. Grundieren.
 Fertigspritzen. Entlacken. Entrosten.

meier schafft's

Dienstleistungen im Überblick



Für die Nachhaltigkeit Ihrer Liegenschaftsentwässerung:
Wir produzieren – prüfen – reinigen

- 1 24-h-Notfall- und Kundenservice
- 2 Elektromechanische- und hydrodynamische Rohrreinigung
- 3 Kamerauntersuchung mit modernster Technik nach EN-Norm 13508-2
- 4 Dichtheitsprüfungen (Normen SIA 190, EN 1610, VSA etc.)
- 5 Mobiltoiletten-Service
- 6 Container-Wartung
- 7 PE-Vorfabrikation in Zusammenarbeit mit HG COMMERCIALE



ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen
Telefon 0848 310 200
www.asa-service.ch
24-h-Service unter: 0848 310 200



myclimate
Protect our planet

SWISS
CLEANTECH

ASA-Service AG
Abwasser- und Umwelttechnik

GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

02.09.2019 – 09.12.2019
Examen: 13.01.2020

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGS-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 Ro-
mandie sowie alle 2 Jahre in Graubün-
den 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).

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS- ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School
(SVIT SRES) koordiniert alle Ausbil-
dungen für den Verband. Dazu ge-
hören die Assistentenkurse, der Sach-
bearbeiterkurs, Lehrgänge für
Fachausweise und in Immobilien-
treuhand. Weitere Informationen:
www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilientreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistentenkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und dem Lehrgang Immo-
bilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Be-
wertung, -Entwicklung, -Vermark-
tung und zum Lehrgang Immobilien-
treuhand wenden Sie sich an SVIT
Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

Lehrgänge in französischer Spra-
che: SVIT Swiss Real Estate School
SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lau-
sanne, T 021 331 20 90,
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZEN- TRALSCHWEIZ

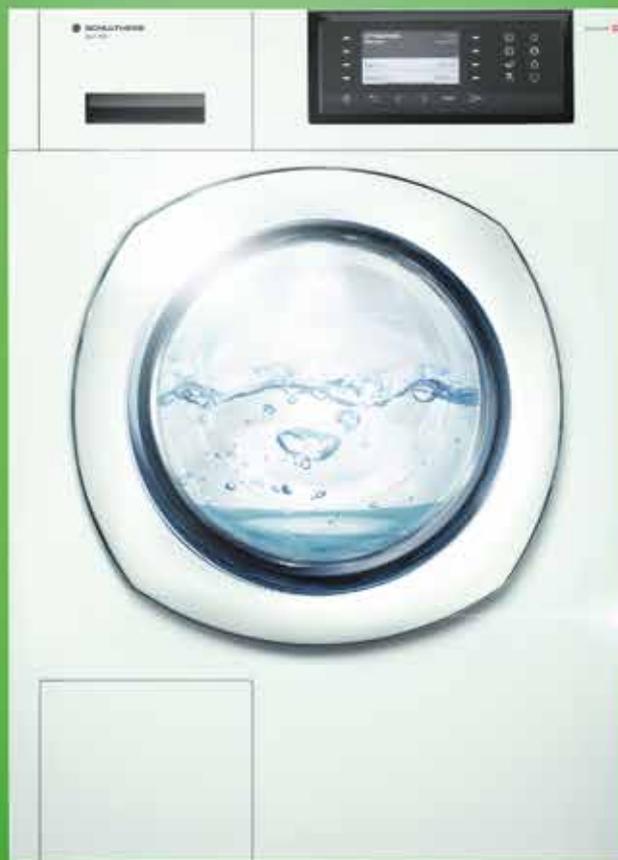
Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen LU, NW, OW, SZ (oh-
ne March und Höfe), UR, ZG:
Regionale Lehrgangsleitung:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

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

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



Unsere Maschinen sind robust und extrem wartungsarm. Und der Kundenservice ist im Falle eines Falles schnell und zuverlässig. Das freut Vermieter und Mieter gleichermaßen. Mehr Infos: schulthess.ch/wasch-profi

Swissmade

 **SCHULTHESS**

DELEGIERTE EINSTIMMIG GEWÄHLT

In einem speziellen Rahmen hielt der SVIT Solothurn am 20. März 2019 seine 46. ordentliche Generalversammlung im Industriereal Attisholz in Riedholz ab.

TEXT – PATRICIA SCHLÄFLI*



ERTRAGSÜBERSCHUSS ERWIRTSCHAFTET.

Marcel Linder begrüßte zur GV speziell das anwesende Ehrenmitglied Geri Roth sowie Ivo Cathomen als Vertreter des SVIT Schweiz. Anwesend oder vertreten waren 54% der stimmberechtigten Mitglieder. Der Präsident stellte seinen Jahresbericht sowie die verschiedenen Aktivitäten und Anlässe vor. Mit grossem

Applaus wurde die Arbeit und der Einsatz von Patricia Schläfli im Sekretariat verdankt.

Entgegen dem budgetierten Aufwandüberschuss konnte Kassier Michael Mägli in der Rechnung 2018 einen Ertragsüberschuss präsentieren. Die Rechnung wurde einstimmig genehmigt und den Verantwortlichen Décharge erteilt. Beim Mitgliederbestand konnte die Versammlung bei zwei Austritten und vier Eintritten

einen moderaten Anstieg zur Kenntnis nehmen. Neu weist die Sektion Solothurn total 72 Mitglieder auf.

Für das SVIT Plenum vom 14. Juni 2019 in der Zentralschweiz wurden Barbara Galli, Marcel Linder, Michael Mägli, Nathalie Ravasio-Felice, Hans Peter Merz und Tina Hediger einstimmig als Delegierte gewählt. Bei unveränderten Mitgliederbeiträgen sieht das Budget 2019 mit einem kleinen Aufwandüberschuss eine fast ausgeglichene Rechnung vor.

RUNDGANG DURCHS INDUSTRIEAREAL.

Ivo Cathomen informierte kurz über die wesentlichen Neuigkeiten aus dem SVIT Schweiz. Ebenfalls sprach er diverse aktuelle Immobilien-themen an und gab die wichtigen Anlässe des SVIT Schweiz bekannt. Er dankte dem Vorstand und den Mitgliedern des SVIT Solothurn für ihren Einsatz für den Verband.

Unter Verschiedenes informierte Marcel Linder stellvertretend für Oswald von Arx (Vertreter des Fördermitglieds

Feusi Bildungszentrum) über die beiden Angebote Assistentinnen- und Sachbearbeiterinnen-Kurs Immobilien-Bewirtschaftung. Alle Mitglieder wurden aufgerufen, die Kurse aktiv zu unterstützen und zu bewerben.

Marcel Linder schloss den offiziellen Teil der GV um 18.10 Uhr. Er dankte allen, die sich für den SVIT Solothurn engagiert haben, und den Anwesenden für ihr Erscheinen. Im zweiten Teil präsentierte Patrick Senn von Halter Immobilien die für das ehemalige Industriereal vorgesehene Nutzung und Entwicklung, ergänzt durch einen kurzen Rundgang durch das geschichtsträchtige Areal. Anschliessend folgte ein Apéro mit musikalischer Unterhaltung und ein originelles Nachtessen in der Kantine. ■



Die Mitglieder des SVIT Solothurn hören gespannt den Referenten zu und geniessen das gemeinsame Nachtessen.
(BILDER: PATRICIA SCHLÄFLI)



*PATRICIA SCHLÄFLI

Die Autorin leitet das Sekretariat des SVIT Solothurn.



1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister
der Schweiz

Studie Bundesamt für Energie 2018,
Kategorie Wärme

Unsere Nachhaltigkeit ist ausgezeichnet.

Unsere Umwelt und eine hohe Lebensqualität liegen uns am Herzen. Deshalb entwickeln wir ökologische Energielösungen für eine nachhaltige Zukunft der Schweiz. [ewz.ch/energieloesungen](https://www.ewz.ch/energieloesungen)

Engagiert
in die Zukunft:

ewz

WANDEL BIRGT RISIKEN UND CHANCEN

► INS KNOW-HOW INVESTIEREN

Das diesjährige Real Estate Symposium im Trafo in Baden stand ganz im Zeichen des Ausblickes in eine nahe Zukunft aus immobilienwirtschaftlicher Sicht. Welchen Trends sollte die Branche praxisnah Rechnung tragen, und welche Innovationen werden nachhaltigen Erfolg versprechen? Fragen, die aufgrund des sich immer schneller verändernden wirtschaftlichen Umfelds und den Spekulationen um die Zinswende nicht einfach zu beantworten sind.

Das zeigte sich deutlich am Podiumsgespräch der Präsidenten der Fachkammern des SVIT, welche darüber diskutierten, wie sich die Immobilienwirtschaft in zehn Jahren darstellen wird. Zusätzlich wurde das Publikum mittels elektronischem Fragebogen anonym darüber befragt. Die Antworten aus dem Plenum überraschten: Der Glaube daran, dass in zehn Jahren umfassendes und vernetztes Wissen rund um Immobilien kostenlos erhältlich sein werden, überwog. «Euch braucht es in zehn Jahren nicht mehr», kommentierte Moderatorin Sonja Hasler daraufhin das Resultat der Einschätzung. Allerdings liess sich aus der Frage nicht direkt ableiten, ob das zukünftig kostenlos zur Verfügung stehende Immobilienwissen auch ohne professionelle Begleitung für Laien interessant oder anwendbar sein wird. Denn schon jetzt zeichnet sich ein Google-Wissen ab, welches sehr unübersichtlich ist und deshalb Raum für Fehlinterpretationen gibt. Für Gunnar Gärtner, Präsident der Schätzungsexpertenkammer des SVIT ist es deshalb klar: «Wir müssen die Jungen fördern und ihnen den Einstieg in die Immobilienbe-

(BILD: REMI BUCHSCHACHER)

Präsidenten der SVIT-Fachkammern, von links: Michel de Roche STWE, Gunnar Gärtner SEK, Moderatorin Sonja Hasler, Thomas Wipfler KUB und Christian Hofmann FM

rufe vereinfachen.» Eine Einschätzung, die von den anderen Fachkammer-Präsidenten unterstützt wurde. Für Christian Hofmann, Präsident der FM-Kammer des SVIT, bedeutet kostenlose Zugänglichkeit von Informationen aber nicht, dass auch die Qualität dieser Informationen gut ist. Im Gegenteil: «Die Ausbildung und das Know-how von Fachkräften wird immer nachgefragt und honoriert werden.» Auch wenn sich die Werte im Wandel befinden.

GROSSE GEFAHREN DROHEN

Nach Jahren eines kontinuierlichen Aufschwungs wird die Frage drängender, wie lange der Boom noch anhält. Zunehmende weltpolitische Unsicherheiten, der Handelsstreit mit den USA, eine hohe internationale Verschuldung – das alles droht, die Wirtschaft negativ zu beeinflussen. Doch trotz der dunklen Wolken am Horizont geht es der Immobilienwirtschaft in der Schweiz weiterhin gut. «Dennoch sind sich alle Player in der Immobilienwirtschaft bewusst, dass die gesamtwirtschaftlichen und politischen Entwicklungen, neue Technologien und der digitale Wandel Verände-

Das diesjährige Real Estate Symposium in Baden zeigte praxisnah, welchen Trends die Branche Rechnung tragen sollte. Dabei wurde deutlich: Wenn die Zinsen steigen, wird die Immobilienwirtschaft in schwierige Zeiten geraten.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*



rungen innerhalb der Branche mit sich bringen werden», schrieb Martina Reinholz, Vizepräsidentin der FM-Kammer des SVIT ins Vorwort der Veranstaltung im Badener Trafo.

«Viel Optimismus», brachte Prof. Dr. Klaus Wellershoff in seinem Vortrag mit. Seine sarkastische Definition von Optimismus bezog sich aber darauf, dass eine Zinserhöhung in den nächsten Monaten nicht

zu erwarten sei, «wenn sie aber kommt, dann wird dies mit der vorgängigen Inflation zu einer massiven Erhöhung führen». Damit sei sein Optimismus bereits erschöpft. Denn obschon Prognosen im Wirtschaftsbe- reich immer sehr unsicher seien, liess er durchblicken, dass der Immobilienwirtschaft schwierigen Zeiten bevorstehen, wenn die Zinssituation kehrt. «Wir wissen wenig, aber das Wenige ist mächtig», sagte

ANZEIGE



**«MEIN MIETPRINZIP IST EINFACH:
LIEBER VOLLE BÜCHER
ALS LEERE FLÄCHEN!»**

Monika ist Leiterin Mietmanagement



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Monika und Ihrem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.

www.campos.ch/video

CAMPOS

MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

er denn auch resümierend, «und wir geben uns viel Mühe, das nicht wahrhaben zu wollen». Seine Aussagen waren aber deutlich: Die langfristigen Wachstumstrends weisen abwärts, die Anlagepreisinflation nähert sich dem Ende und das Potenzial der nächsten Finanzkrise ist gewaltig. Mit der Zinssituation beschäftigte sich in seinem Vortrag auch Peter Kugler, Professor Emeritus an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel. Er veranschaulichte eloquent die Zusammenhänge zwischen niedrigen Zinsen in der Schweiz und der Rolle von Demografie, Geldpolitik

und des internationalen Umfelds. Er setzte diese Erkenntnis in den Zusammenhang mit der Bedeutung für das Heute und was aus der Historie gelernt werden kann.

WER BREMST VERLIERT

Um die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – von BIM, Sharing und PropTechs ging es im ersten Teil der Tagung im Trafo. Tobias Wagner, Unternehmer und Verwaltungsrat (u. a. Real Estate Innovation Network) ging auf die Wichtigkeit der Digitalisierung ein: Immobilien repräsentieren mit über 50 Prozent den Löwenanteil

am globalen Wert aller Assetklassen. Verglichen mit anderen Industrien stehe die Digitalisierung der Real Estate Welt erst am Anfang und verändere diese jetzt mit Macht. «Wer bremst, verliert – Digitale Gewinner in der Immobilienwirtschaft» hiess das Thema von Richard Bachems Vortrag, Senior Advisor unter anderem bei der TerminAPP GmbH in München. «Wir müssen die Kundenbedürfnisse digital abholen, ohne den Makler zu vergessen», hielt er fest. Weniger Papier und mehr Effizienz in der Objektvermarktung seien gefragt. «Und mehr Qualität durch intelligente

Terminbuchung.» Auch die Bauwirtschaft werde sich der Digitalisierung nicht verschliessen können, sagte Alar Jost, Head of BIM, Implenia Schweiz AG, Vorstand Bauen digital Schweiz (BdCH) und Vice Chair buildingSMART Chapter Switzerland. «Die Herausforderungen der digitalen Transformation und der damit verbundenen Mehrwerte für alle Beteiligten ist gross». ■



***REMI BUCHSCHACHER**

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist in Luzern mit Schwerpunkt Immobilien.

ANZEIGE



Das Jahrestreffen der Immobilienwirtschaft
im Herz der Schweiz

14.6.2019
Luzern



SVIT Plenum mit Delegiertenversammlung 2019

Die Schweizer Immobilienwirtschaft trifft sich am Freitag, 14. Juni 2019 zu ihrem Jahrestreffen in Luzern. Auf dem Programm stehen die Delegiertenversammlung mit vorangehendem Stehlunch im Verkehrshaus der Schweiz und das Gala-Dinner mit Unterhaltung im Grand Hotel National.

Stehlunch: offeriert vom SVIT Schweiz
Gala-Dinner: CHF 300.– exkl. MWST
Übernachtung: nach Wahl, zum SVIT-Vorzugspreis

Mit freundlicher Unterstützung:



Jetzt anmelden / Hotel buchen: www.svit.ch/plenum

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor acht Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet werden. So gibt es Assistenzkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 80 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

WEITERE INFORMATIONEN:

Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Bern
Tel. 031 537 36 36
weiterbildung@feusi.ch
www.feusi.ch



Höhere Fachprüfung	Immobilientreuhänder/-in mit eidg. Diplom		
Berufsprüfung Fachausweise	Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. FA	Immobilienbewerter/-in mit eidg. FA	Immobilienvermarkter/-in mit eidg. FA
Sachbearbeiter/-innen mit Zertifikat SVIT	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (beim Abschluss aller 3 Einzelmodule)	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (Integraler Lehrgang)	Sachbearbeiter/-in Immobilienvermarktung und -bewertung SVIT (beim Abschluss der 2 Einzelmodule)
Assistent/-innen mit Zertifikat SVIT	- AK1 Assistent/-in Bewirtschaftung Mietliegenschaften SVIT - AK3 Assistent/-in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum SVIT - AK4 Assistent/-in Liegenschaftsbuchhaltung SVIT		- AK2 Assistent/-in Immobilienvermarktung SVIT - AK5 Assistent/-in Immobilienbewertung SVIT

NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN

- Montag, 29. April 2019, 18.00 Uhr
- Montag, 20. Mai 2019, 18.00 Uhr

Feusi Bildungszentrum,
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

REAL ESTATE SCHOOL

- Assistenzkurse SVIT
- Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschafter/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom

Seit 25 Jahren für meine Kunden als Hauswart unterwegs



Seit 25 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich 1994 als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2018 bereits das 15jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs.

In meiner Firma lege ich grossen Wert auf die Ausbildung meiner Mitarbeiter. Alle Hauswarte sind im Besitz des «eidgenössischen Fauchausweis Hauswart» oder wir begleiten sie auf dem Weg dorthin.

Wir beschäftigen aktuell 2 Hauswarte mit eidg. Abschluss und einen Gärtner. 2015 haben wir zusätzlich einen Praktikanten während seiner Umschulung begleitet und zum eidg. Abschluss als Hauswart vorbereitet. Er hat diese Prüfung im 2018 mit Erfolg bestanden. Auch heute beschäftigen wir zusätzlich einen Hauswart, welcher die Ausbildung zum eidg. Hauswart in Angriff nehmen

wird. Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken.

Als Hauswart fühlen ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso

gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit unseren firmeneigenen Schneepflügen. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

Daniel Reichmuth

WEITERE INFORMATIONEN:

D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Postfach 214, CH-8320 Fehraltorf
Tel. +41 44 955 13 73
Mobile 079 409 60 73
rh@reichmuth-hauswartungen.ch
http://www.reichmuth-hauswartungen.ch



Umsichtig geplanter Generationenwechsel bei Brandenberger+Ruosch AG

Die seit über 50 Jahren erfolgreiche Bauherrenberatungsfirma Brandenberger+Ruosch AG macht einen wichtigen Schritt in die Zukunft. Die beiden bisherigen Aktionäre Dr. Markus Kellenberger und Lorenz Held regeln per Anfang 2021 rechtzeitig die Nachfolge.

Per 1. Januar 2021 werden mit Matthias Hugi und Simon Nägeli zwei profilierte Führungskräfte die operative und unternehmerische Verantwortung für B+R übernehmen. Mit der damit verbundenen Übernahme sämtlicher Aktien wird die Weiterführung, die sorgfältige Weiterentwicklung und die langfristige Existenz des Unternehmens umfassend sichergestellt sein.

Matthias Hugi hat seit 2005 das Unternehmen Brandenberger+Ruosch zunehmend geprägt, zuerst als Projektmanager, dann als Abteilungsleiter Bauherrenberatung und seit 2015 als Abteilungsleiter Immobilienberatung/Unternehmensberatung am Hauptsitz in Dietlikon (Zürich).

Simon Nägeli, ein ehemaliger B+R-Mitarbeiter, wird per 1. Mai 2019 wieder zu Brandenberger+Ruosch stossen. In den vergangenen 7 Jahren war er in leitender Position in der Projektentwicklung tätig. Bis zur Geschäftsübernahme wird er als Abteilungsleiter Immobilienberatung/Unternehmensberatung in der Niederlassung Bern Verantwortung tragen.

Dr. Markus Kellenberger wird seine Funktion als Delegierter des Verwaltungsrates per GV 2021 abgeben und bis Ende 2021 noch punktuell zur Verfügung stehen. Zu diesem Zeitpunkt wird er auch das ordentliche Pensionsalter erreichen.

Zur Sicherstellung der Kontinuität auf strategischer Ebene werden ab 2021 neben den neuen Aktionären weiterhin auch Dr. Thomas Wetzel (VR-Präsident) und Lorenz Held im Verwaltungsrat Einsitz nehmen. Operativ scheidet Lorenz Held ebenfalls Ende 2020 aus dem Unternehmen aus und wird sich beruflich nochmals neu orientieren.

Bis Ende 2020 wird das Unternehmen, wie bisher, von den aktuellen Aktionären aktiv weitergeführt.

WEITERE INFORMATIONEN:

Brandenberger+Ruosch AG
Industriestrasse 24
8305 Dietlikon
044 805 47 77



Smart Services für die Waschküche Vesta vernetzt Waschmaschinen von unterschiedlichen Herstellern



Christophe Haldi, CEO eeproperty SA, Rene Bürkler, COO ELEKTRON AG (rechts)

Au, ZH – Die ELEKTRON AG, seit Jahrzehnten bekannt für intelligente Zahlungssysteme in Waschküchen, bringt zusammen mit eeproperty SA jetzt noch mehr Smartness in den Waschraum. Das in der Schweiz entwickelte Verwaltungs- und Zahlungssystem Vesta ist die perfekte Lösung, um Waschmaschinen clever zu vernetzen – und das unabhängig vom Gerätehersteller.

KEINE KARTEN MEHR DANK VIERSTELLEM CODE

Vesta besteht aus einem Touchscreen-Terminal in der Waschküche und einer Webplattform, über die sämtliche Services angesteuert werden können. Mieter wie Verwaltungen haben Zugriff über einen vierstelligen Code – benutzerspezifische Karten sind nicht mehr notwendig. Die Mieter können sich ihre Waschmaschine und den Trockner einfach von unterwegs oder vom Sofa aus reservieren, Zeitfenster mit Nachbarn tauschen, Sofortaufladungen über die Kreditkarte tätigen oder auch nur Einzahlungsscheine bestellen: Das alles ist 24 Stunden und 7 Tage die Woche möglich.

ECHTZEIT-INFORMATIONEN UND FREIHEIT IN DER GERÄTEWAHL

Dank Echtzeit-Informationen können Verwaltungen jederzeit die Maschinenauslastungen in den Waschküchen auswerten und optimieren. Vesta ermöglicht zudem, Geräte unterschiedlicher Marken zu vernetzen. So können auch ältere Waschküchen in verschiedenen Gebäuden mit dem gleichen System verwaltet werden.

Die All-in-one-Lösung ist denkbar einfach: Von der Bestellung über die Installation bis zur Wartung stammen alle Dienstleistungen aus einer Hand. Immobilienverwaltungen haben nur eine Ansprechperson und stets klare Kostentransparenz.

VESTA – MADE IN SWITZERLAND

Entwickelt wurde das intelligente neue Verwaltungs- und Zahlungssystem vom Schweizer Unternehmen eeproperty SA. Das innovative Start-up ist bereits seit 2015 mit Vesta in der Romandie unterwegs. Für den schweizweiten Vertrieb spannt das Unternehmen mit der ELEKTRON AG zusammen. «Uns

ÜBER ELEKTRON AG

Das führende Schweizer Technologieunternehmen engagiert sich aktiv im Energie- und Infrastrukturmarkt für Ressourcenminimierung durch Steigerung der Energieeffizienz. Als kompetenter Integrator verbindet ELEKTRON AG individuelle Kundenbedürfnisse mit den passenden Technologiepartnern. So entstehen in den fünf Geschäftsbereichen Antriebe, Elektronik, Licht, Smart City und Zahlungssysteme intelligente Lösungen für effiziente Systeme. www.elektron.ch

ÜBER EEPROPERTY SA

Das Schweizer Unternehmen entwickelt einfache Lösungen, die es Immobilienverwaltungen ermöglicht, gemeinschaftlich genutzte Infrastrukturen effizient zu verwalten. Von der bedienerfreundlichen Sofortaufladung bis zur effizienten Nutzung der Infrastruktur – die Produkte von eeproperty SA erlauben das komplette Management gemeinschaftlich genutzter Räume mit einem einzigen, zentralen Zugang. Vesta, das erste Produkt des innovativen Unternehmens, ist bereits eine bewährte Lösung für die Verwaltung von und Abrechnung in Waschküchen: Es macht das Leben von Mietern, Immobilienverwaltungen und Hauseigentümern einfacher – und das bereits seit 2015. www.eeproperty.ch

verbindet die gemeinsame Vision, Immobilienverwaltungen Smart Services anzubieten, die beim Waschen beginnen, aber nicht auf Waschküchen begrenzt sind», erklärt Rene Bürkler, COO ELEKTRON AG.

WASCHKÜCHEN SIND ERST DER ANFANG

Verdichtetes Wohnen und der ständig steigende Ressourcenverbrauch verlangen von gemeinschaftlich genutzten Infrastrukturen immer mehr. Das gilt nicht nur für

Waschküchen. Das Vesta-System wird von beiden Partnern kontinuierlich weiterentwickelt. «Weitere Anwendungsgebiete wie beispielsweise E-Ladestationen sind auf Sommer 2019 geplant», freut sich Christophe Haldi, CEO eeproperty SA. «Immobilienverwaltungen können dann auch von einem offenen System profitieren, das beliebige Infrastrukturelemente herstellerunabhängig vereint und einfach verwaltbar macht.»



Touch-Terminal

WEITERE INFORMATIONEN:

ELEKTRON AG
Riedhofstrasse 11
CH-8804 Au Zürich
T +41 44 781 01 11
info@elektron.ch
www.elektron.ch

ELEKTRON
power on



Der Vermieter haftet beim Sturz eines Mieters im Treppenhaus?



Im Treppenhaus einer Genossenschaft wurde nach den aufwändigen Malerarbeiten der Handlauf an der Treppe nicht mehr angebracht. Obwohl verschiedene Mieter die Verwaltung auf den fehlenden Handlauf aufmerksam gemacht hatten, wurde seitens der Verwaltung nichts unternommen.

Unglücklicherweise kam, was kommen musste: Ein Mieter stolperte im Treppenhaus, versuchte sich festzuhalten und stürzte ab dem Podest fast 2 Meter Höhe auf den Kopf. Aufgrund dieses Unfalls musste der Mieter ins Spital und war mehrere Monate arbeitsunfähig. Nun verlangt er vom Vermieter Schadenersatz in Höhe der Heilungskosten und des erlittenen Erwerbsausfalls.

Erleidet ein Mieter einen Schaden, der auf einen Mangel an der Mietsache zurückzuführen ist, könnte der Vermieter zu Schadenersatz verpflichtet werden, wenn er nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. Liegt zudem mangelhafter Unterhalt vor, könnte gestützt auf die Werkeigentümerhaftung Schadenersatz verlangt werden, unabhängig davon ob der Schaden seitens des Vermieters verschuldet ist.

Der haftpflichtige Vermieter seinerseits könnte infolge Verletzung des Verwaltungsvertrages Regress auf die Verwaltung nehmen.

VERTRAGLICHE HAFTUNG AUS DEM MIETVERHÄLTNISS

Der Vermieter ist verpflichtet, die Sache in einem zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand zu übergeben und in demselben zu erhalten. (Art. 256 Abs 1 OR). Liegt ein Mangel vor und erleidet der Mieter demzufolge einen Schaden, muss ihm der Vermieter Schadenersatz leisten, wenn der Vermieter nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. (Art. 259e OR).

Ist das Treppengeländer nicht korrekt befestigt, falsch hergestellt oder montiert, oder fehlt es hier gänzlich, liegt offensichtlich ein

sicherheitsrelevanter Mangel vor. Da verschiedene Mieter den Mangel bereits bei der Verwaltung gemeldet hatten, kann sich der Vermieter auch nicht vom Verschulden exkulpieren, weil er Kenntnis vom Mangel hatte und nichts dagegen unternommen hatte. Der Mieter wird die Schadenersatzklage in erster Linie gegen den Vermieter und nicht gegen die Verwaltung einreichen, weil die Verwaltung nur als Vertreterin der Eigentümer resp. des Vermieters handelt und nicht Vertragspartner ist.

Mietvertragliche Schadenersatzansprüche aus mietvertraglicher Haftung nach Art. 259e OR unterliegen der ordentlichen Verjährungsfrist von zehn Jahren ab ihrer Entstehung.

AUSSERVERTRAGLICHE WERKEIGENTÜMERHAFTUNG NACH ART. 58 OR

Zur Beurteilung ob ein Werk regelkonform erstellt wurde, stellen die Gerichte auf spezielle kantonale oder kommunale Vorschriften ab. Fehlen solche Vorschriften, werden in der Regel die anerkannten technischen Normen, wie die SIA Normen, beigezogen.

Nach Art 58. OR hat der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes den Schaden zu ersetzen, den dieses infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder

mangelhaften Unterhalts verursacht. Ob ein Werk fehlerhaft ist, hängt allgemein von seinem Zweck ab. Bietet ein Werk bei bestimmungsgemäsem Gebrauch keine genügende Sicherheit, liegt in der Regel ein Werkmangel vor.

Der Werkeigentümer darf davon ausgehen, dass das Werk bestimmungsgemäss benutzt wird und die Benutzer sich vorsichtig und selbstverantwortlich verhalten. Weist ein Werk Mängel auf, sind diese dann zu beheben, wenn die Kosten in einem vernünftigen und zumutbaren Verhältnis zum Schutzinteresse der Benutzer und dem Zweck des Werks stehen.

Weist ein fehlerfrei angelegtes Werk infolge Alterung und Abnutzung Mängel auf, dann sollte der Eigentümer oder dessen Vertreter Massnahmen treffen, um diese zu beseitigen.

Widrigenfalls droht im Schadensfall eine Haftung des Werkeigentümers.

Bei der Werkeigentümerhaftung können nicht nur Mieter, sondern auch Dritte, wie z.B. Besucher des Mieters, Ansprüche auf Schadenersatz haben, obwohl sie nicht Mietvertragsparteie sind. Die Verjährungsfrist für die Ansprüche aus der Werkeigentümerhaftung

ist jedoch kurz. Der Anspruch des Geschädigten auf Schadenersatz oder Genugtuung verjährt in einem Jahr von dem Tag an, ab dem der Geschädigte vom Schaden und der Person des Haftpflichtigen Kenntnis hat. Der Anspruch verjährt aber in jedem Fall nach zehn Jahren seit dem schädigenden Ereignis/Art. Abs. 1 OR)

DIE ÜBERTRAGUNG DES HAFTUNGSRISIKOS AUF DEN VERSICHERER

Bei Vorliegen einer Haftung ist der Schaden zu ersetzen. Darunter fallen die Heilungskosten, der Erwerbsausfall, die Einschränkung in der Haushaltsführung, die Genugtuung und die Anwaltskosten.

Insbesondere wenn Personen zu Schaden kommen, können Haftungsfolgen erheblich sein und den haftpflichtigen Werkeigentümer existenziell treffen. Vor allem Eigentümer von Liegenschaften werden sich daher gegen diese Risiken versichern. Der Versicherungsvertrag ändert jedoch nichts an den aufgezeigten Haftungsgrundsätzen. Dem Geschädigten steht von Gesetzes wegen auch kein direktes Forderungsrecht gegen die Versicherung zu.

Werk- und Hauseigentümer im Besonderen tun daher gut daran, die eigene Versicherungssituation zu überprüfen, wobei zu beachten gilt, dass die Versicherung, je nach Verschuldensschwere und Vertragsbestimmungen des versicherten Eigentümers, eine Kürzung der Leistung vornehmen könnte. Günstiger wäre es natürlich die baulichen Mängel zu beheben, und je nach Gebäude die Treppen mit einseitigen oder beidseitigen Handläufen nach Norm auszustatten.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Neue Geschäftsführung für WESCOs Erfolgstochter berbel in Deutschland

Innovationsgeist, der zu hochwertigen, zukunftsweisenden Lüftungskonzepten führt – das verbinden wir mit WESCO und berbel Dunstabzugshauben. Werte, auf die auch Karl von Bodelschwing setzt, der als neuer Geschäftsführer der berbel Ablufttechnik GmbH diese Erfolgsgeschichte fortsetzen wird.

WESCO, führendes Schweizer Unternehmen in der Lüftungstechnik aus Wettingen, verfolgt eine klare Mission Bessere Luft. Dazu widmet es seine gesamte Forschung und Entwicklung dem grundlegenden Bedürfnis nach optimaler Luft. Das Resultat sind Dunstabzugslösungen in breitem Sortiment auf dem Schweizer Markt.

Mit der Akquisition von berbel im Jahr 2012 verzeichnet WESCO eine einzigartige Erfolgsgeschichte: Die Tochterfirma in Rheine sorgte dafür, dass WESCO auch in Deutschland gross wurde. Der Marktanteil konnte während den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut und der Umsatz massiv gesteigert werden. Das innovative Unternehmen zählt heute 150 Mitarbeitende und gehört zu den führenden Dunstabzugsherstellern Deutschlands im Premiumsegment. Bekannt sind berbel Dunstabzugshauben vor allem für ihr edles Design, die hochwertige Materialisierung und

das einmalige patentierte berbel Prinzip, eine Technik der Fettabcheidung mittels Zentrifugalkraft ganz ohne Fettfilter.

Nach dem Austritt von Peter Ahlmer als CEO von berbel auf eigenen Wunsch, wird Karl von Bodelschwing ab April 2019 die berbel Ablufttechnik GmbH führen. Karl von Bodelschwing, zuletzt COO/Geschäftsführer der Schleich GmbH, Schwäbisch Gmünd und von 1995 bis 2011 für die BSH Gruppe in verschiedenen Geschäftsfeldern in leitender Position tätig, freut sich, an die erfolgreiche Arbeit von Peter Ahlmer anzuknüpfen und sie fortzuführen. «Wir freuen uns, dass wir mit Karl von Bodelschwing einen kompetenten, neuen Geschäftsführer gefunden haben, der die erfolgreiche berbel Strategie weiterentwickeln kann», so Beat Ernst, Alleingesellschafter der WESCO AG in Wettingen.

WEITERE INFORMATIONEN:

WESCO AG

Tägerhardstrasse 110
CH-5430 Wettingen
Tel. +41 (0)56 438 11 66
Fax +41 (0)56 438 11 00



ÜBER WESCO

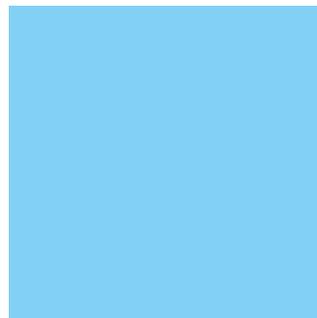
Als Pionier und führendes Schweizer Unternehmen in der Lüftungstechnik mit Sitz in Wettingen widmet WESCO seit jeher die gesamte Erfahrung, Forschung und Entwicklung dem grundlegenden Bedürfnis nach optimaler Luft. Denn das moderne Leben bringt es mit sich, dass wir den grössten Teil des Tages in geschlossenen Räumen verbringen. Je besser die Luftqualität in diesen Räumen, desto besser das Wohlbefinden, die Leistungsfähigkeit und unsere Lebensqualität.

BEIM KOCHEN HABEN WIR KEINEN DUNST

Leise, einfach zu reinigen und maximal effizient: Dafür stehen Dunstabzugslösungen von WESCO Küchenlüftung – mit dem breitesten Sortiment auf dem Schweizer Markt. Klassische Inselhauben, ergonomische Kopffreihauben, unsichtbare Einbauhauben, versenkbare Tischhauben, schicke Kochfeldabsaugungen: für jedes Bedürfnis und jede Küchenarchitektur den passenden Dunstabzug.

wesco.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.



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



berbel Frühlingsupdate aus dem Hause WESCO

berbel Dunstabzugshauben stehen für effektive Luftreinigung nach dem patentierten berbel-Prinzip (Fettabscheidung mittel Zentrifugalkraft ganz ohne Fettfilter), herausragendes Design und Fertigung aus hochwertigem, langlebigen Materialien. Mit dem Anspruch gute Dinge besser zu machen, haben einige Geräte per Jahresbeginn ein Update erfahren und sorgen für ein gesteigertes Kochvergnügen.

BERBEL GLASSLINE – NEUE INSELHAUBE

Mit ihrem geradlinigen, schlanken Design und der schwarzen Glasblende ist die Insel- und Wandhaube Glassline das Highlight in jeder Küche. Das nahtlose Bedienkonzept integriert sich elegant in die Erscheinung der Haube und ermöglicht eine komfortable Bedienung – sogar mit nassen Fingern.



Das Highlight für die offene Küche

Den Ästheten wird der neue Haubenkanal der Inselausführung mit durchgehend integriertem Umluftschlitz erfreuen. Und weil der Haubenkanal teleskopierbar ist, den Planer ebenso. Für eine einfache Reinigung sorgt bei der Wand- und Inselhaube die komplett entnehmbare Fettabscheideeinheit. Der Geschirrspüler erledigt den Rest.



berbel BackFlow-Technologie

BERBEL GLASSLINE – NEUE WANDHAUBE

Überzeugend durch den Einsatz der bewährten berbel Back-Flow-Technologie für eine optimale Dunsterfassung: Ein leichter Luftstrom aus den Seitenbereichen führt den aufsteigenden Kochdunst gezielt in die Ansaugmitte. Somit wird auch im Randbereich eine besonders hohe Erfassung von Koch- und Bratdünsten erzielt.



BERBEL SMARTLINE – UPDATE WAND- UND INSELHAUBE

Wer auf zeitlose Ästhetik in Edelstahl mit berbel Technologie setzt, der entscheidet sich für die berbel Insel- oder Wandhaube Smartline. Technisch überarbeitet, wartet die Smartline mit einigen neuen Feinheiten auf.



berbel Inselhaube Smartline mit teleskopierbarem Haubenkanal.

Der schlanke, geradlinige Korpus ist in bester Handwerkskunst – wie bei berbel Produkten gewohnt – vollständig aus Edelstahl gefertigt und hochwertig verarbeitet. Mit erprobter Back-Flow-Technologie ist eine optimale Dunsterfassung gewährleistet. Die Abscheideeinheit, bestehend aus Zentrifugalabscheidung und Capillar Trap, kann komplett entnommen und einfach im Geschirrspüler gereinigt werden.



BERBEL KOPFFREIHAUBE FORMLINE – AUSGEZEICHNET MIT DEM PLUS X AWARD 2019

Die überarbeitete berbel Kopffreihaube Formline wurde mit dem begehrten Plus X Award als bestes Produkt 2019 ausgezeichnet. Ausschlaggebend sind ihre ausserordentliche Qualität, das ansprechende Design, der hohe Bedienkomfort und ihre Funktionalität.

Das signifikante Design und eine optimierte Fettabscheidung sind nicht die einzigen Weiterentwicklungen der erfolgreichen Formline. Das dezente, überarbeitete Sensor-Touch-Bedienfeld reagiert auf leichteste Berührungen und ermöglicht so eine schnelle und komfortable Steuerung der Funktionen. Ausgestattet mit der effektiven berbel Back-Flow-Technologie, wird der Dunst optimal erfasst und die Bildung von herabtropfendem Kondenswasser verhindert.



berbel Kopffreihaube Formline

BERBEL EINBAUHAUBEN FÜR STANDARDSCHRÄNKE

Neu kann die Einbauhaube Glassline auch in Standardgewürzschränken verbaut werden. Damit ist kein Spezialmöbel mehr notwendig, die Kosten für die Küche können tief gehalten werden.



Schon vorher in Standard-Oberschränke mit Gewürzfach eingebaut werden konnte die berbel Einbauhaube Firstline Touch. Sie wurde aber an die aktuellsten technischen Entwicklungen angehoben: So ist die Firstline Touch neu in das Kommunikationssystem von WESCO Connect integrierbar und ihre Kochfeldbeleuchtung neu dimmbar.



ÜBER WESCO

Als Pionier und führendes Schweizer Unternehmen in der Lüftungstechnik mit Sitz in Wettingen widmet WESCO seit jeher die gesamte Erfahrung, Forschung und Entwicklung dem grundlegenden Bedürfnis nach optimaler Luft. Denn das moderne Leben bringt es mit sich, dass wir den grössten Teil des Tages in geschlossenen Räumen verbringen. Je besser die Luftqualität in diesen Räumen, desto besser das Wohlbefinden, die Leistungsfähigkeit und unsere Lebensqualität.

BEIM KOCHEN HABEN WIR KEINEN DUNST

Leise, einfach zu reinigen und maximal effizient: Dafür stehen Dunstabzugslösungen von WESCO Küchenlüftung – mit dem breitesten Sortiment auf dem Schweizer Markt. Klassische Inselhauben, ergonomische Kopffreihauben, unsichtbare Einbauhauben, versenkbare Tischhauben, schicke Kochfeldabsaugungen: für jedes Bedürfnis und jede Küchenarchitektur den passenden Dunstabzug.

wesco.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

WESCO AG

Tägerhardstrasse 110
CH-5430 Wettingen
Tel. +41 (0)56 438 11 66
Fax +41 (0)56 438 11 00



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

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



BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
Sagmattstrasse 5
4710 Balsthal
www.jomos.ch

DACHFENSTER



VELUX 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,
Reinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon 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



RATEX AG

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

SPIELPLATZGERÄTE

GTSM_Maggingen AG

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

Magie des Spielens...



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



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

TREPPEN-HANDLÄUFE



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

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- 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

SVIT Schweiz
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 88
Fax 044 434 78 99
www.svit.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

18.06.19 InfoMeet,
Schwarzenburg
25.06.19 Powermeeting
Biel-Seeland, Biel

GRAUBÜNDEN

23.05.19 Generalversammlung

OSTSCHWEIZ

06.05.19 Generalversammlung

ROMANDIE

18.04.19 Déjeuner des
membres à Genève
02.05.19 REM Neuchâtel
au SINE
02.05.19 Assemblée générale
du SVIT Romandie
suivie de la Soirée
des leaders de
l'immobilier
09.05.19 Déjeuner des
membres à Lausanne
23.05.19 Déjeuner des
membres à Genève

TICINO

16.05.19 Assemblea generale

ZENTRALSCHWEIZ

17.05.19 Generalversammlung
29.08.19 Business-Lunch

ZÜRICH

09.05.19 Generalversammlung
06.06.19 Stehlunch
04.07.19 Sommerevent
19.09.19 Herbstevent
03.10.19 Stehlunch
07.11.19 Stehlunch

FACHKAMMER

STOCKWERKEIGENTUM

30.10.19 Herbstanlass, Nottwil

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERREN

07.05.19 58. Lunchgespräch,
Au Premier Zürich
16.05.19 KUB General-
versammlung, Hotel
Zürichberg
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

17.04.19 Erfa, Au Premier
Zürich
02.05.19 Generalversammlung,
Basel
17.06.19 SEK Seminar, Olten
29.08.19 SEK Seminar, Olten
30.10.19 Erfa, Au Premier
Zürich

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.



EKZ Gebäudelösungen

Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Wir unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeichern, Autoladestationen oder bei Eigenverbrauchsgemeinschaften und übernehmen für Sie die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

ekz.ch/gbl

EKZ

Wir wissen, was passieren wird.



Wir sind im konstanten digitalen Austausch mit unseren Aufzügen. So können wir den Grossteil aller Probleme beheben, bevor sie überhaupt auftreten.

Schindler Your First Choice



Schindler