

immobilia

IMMO'19

The Swiss Property Fair
22.-23.01.2019

Medienpartner immobilia



ZUKUNFT WOHNEN

MARIE A. GLASER & TANJA HERDT – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Mietspiegel: Rezept für den Schweizer Mietwohnungsmarkt?	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Steigende Nachfrage nach Spezialimmobilien	20
BAU & HAUS. Innenarchitektinnen wollen mehr Sichtbarkeit	40

DIE LENKENDE HAND DES STAATS



**ANDREAS
INGOLD**
«Einfache
Rezepte lösen
keine komplexen
Probleme.»

• Der stationäre Detailhandel hat es nicht leicht. Das nahe Ausland und der Online-Handel nagen an den Umsätzen. Viele Händler strecken die Waffen – vor allem in Klein- und Mittelzentren, zunehmend aber auch in den Kernstädten. Die Leerstände sind entsprechend auf Rekordniveau. Wüst Partner spricht von fast 600 000 Quadratmetern schweizweit. Die Mieten stagnieren im besten Fall.

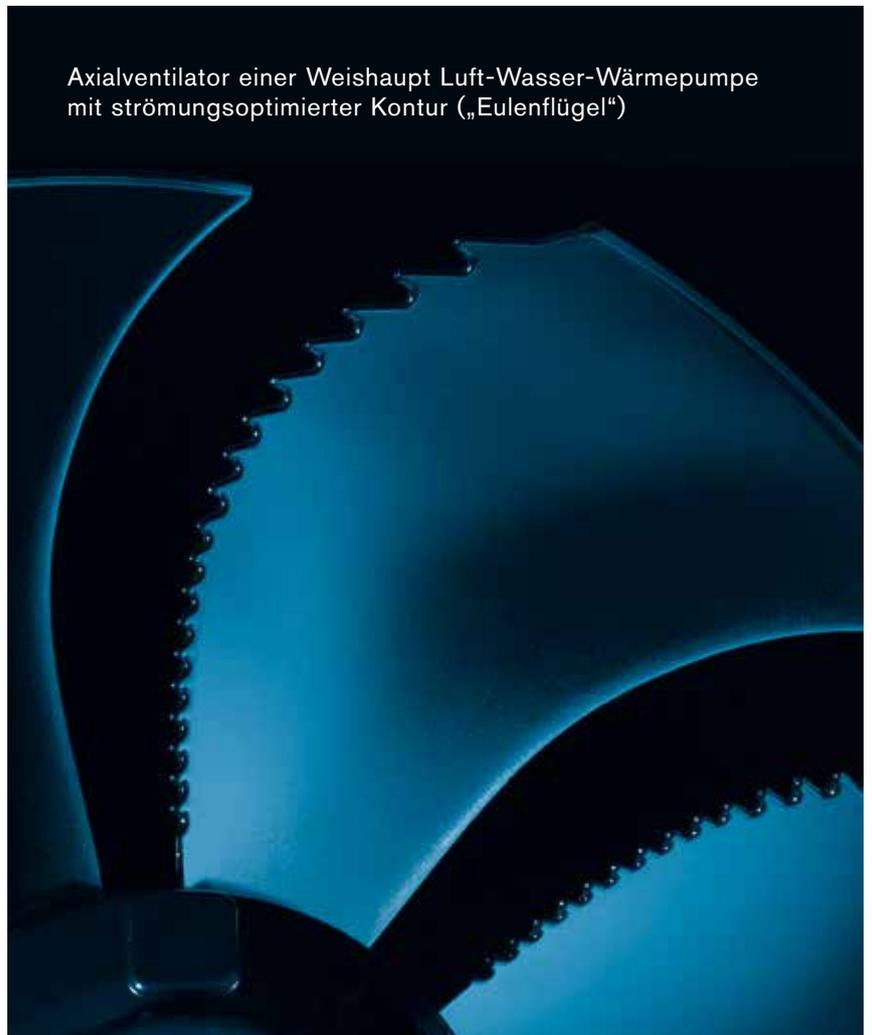
Schuld an der Misere sind die Eigentümer der Liegenschaften. Sie sperren sich dagegen, die horrenden Mieten zu senken, und treiben so die Detailhändler in den Ruin. Was liegt also näher, als auf die lenkende Hand des Staates zu setzen? Das sagten sich in diesem Sommer die Volksvertreter/innen von SP, Juso und der Politischen Frauengruppe St. Gallen. Nun gehört dieses etatistische Kredo zwar zum Kanon der Linken. Die Forderung in Form einer Motion im St. Galler Stadtparlament ist aber doch bemerkenswert. Die Eigentümer von Ladenlokalen in der Innenstadt sollen bei Leerständen durch eine Lenkungsabgabe bestraft werden. Der Ertrag wird zugunsten von innovativen Modellen und belebenden Massnahmen eingesetzt. Damit wollen die Motionäre die Eigentümer zwingen, die Mietzinse zu senken. Dies würde – so die krude Theorie der Stadtsozialisten – neue Mieter anziehen, die Innenstadt beleben und den Umsatz steigern.

Es besteht tatsächlich Handlungsbedarf. Aber durch das Senken der Mietzinse kommen die Mieter nicht zurück. Deren Treiber sind Umsatz und Margen, generiert durch Passantenfrequenz und Erlebnisqualität. Und genau hier sind die Stadtväter gefordert. In St. Gallen laufen denn auch entsprechende Projekte.

Wer nun übrigens gedacht hätte, das Ansinnen sei im Parlament chancenlos, sieht sich getäuscht. Am vergangenen 20. November stimmten die Vertreter äusserst knapp dagegen.

Andreas Ingold •

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



Marie Antoinette Glaser
& Tanja Herdt, ETH Wohnforum
(Foto: Urs Bigler)

• ZITIERT



„Das Segment der Verkaufsflächen ist hierzulande noch lange nicht totzuschreiben, es bedarf aber innovativer Strategien im Umgang mit den Flächen.“

DR. ROBERT WEINKERT
Leiter Immo-Monitoring
bei der Wüest Partner AG



**Bestellung
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:
nur CHF 78.00**

E-Druck AG
Simone Feurer
simone.feurer@edruck.ch
Tel. 071 246 41 41

FOKUS

04 «WOHNQUALITÄT ENTSTEHT IM QUARTIER»
Verdichtung bedingt mehr Aufmerksamkeit für die Qualität des öffentlichen und halböffentlichen Raums, finden Marie Antoinette Glaser und Tanja Herdt vom ETH Wohnforum.

IMMOBILIENPOLITIK

10 MIETSPIEGEL: REZEPT FÜR DEN WOHNUNGSMARKT?
Ein Gutachten des SVIT Schweiz geht der Frage nach, ob die Mietspiegel deutscher Städte die Überprüfung nach Orts- und Quartierüblichkeit wiederbeleben könnte.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 MIETER BLEIBEN RUND DREI JAHRE
Die Umzugssquote bei Mietwohnungen ist weiter gestiegen. Eine Analyse der Livit AG zeigt, wann Mieter die Wohnung wechseln.

14 «ES BLEIBT SPANNEND»
Im Gespräch mit der Immobilia gibt Yonas Mulugeta, CEO der CSL Immobilien AG, seine Marktprognosen für 2019 ab.

16 UNVERÄNDERTE ERWARTUNGEN
Die Experten von Fahrländer Partner erwarten 2019 stabile Preise für das Stockwerkeigentum und steigende Preise für Einfamilienhäuser.

18 WEITERER SCHUB ERWARTET
Investitionen abseits der klassischen Nutzungen, wie beispielsweise Gesundheit, Pflege und Logistik, werden 2019 an Bedeutung gewinnen.

20 «NISCHEN ODER ZUKUNFTSMARKT?»
Patrik Schmid, vom Beratungsunternehmen Wüest Partner, erklärt, warum die Nachfrage nach Spezialimmobilien 2019 zunehmen wird.

22 NOCH IST KEIN ENDE IN SICHT
Nach Marktprognosen der Wüest Partner AG werden die Hochbauinvestitionen auch nächstes Jahr weiter leicht steigen.

24 INDUSTRIEFLÄCHEN STÄRKER GEFRAGT
Der wachsende Onlinehandel kurbelt die Nachfrage nach Gebäuden für die Lagerung und den Umschlag von Waren und Gütern an.

26 GÜNSTIGES EIGENTUM GEFRAGT
Nachdem strengere Anforderungen bei der Hypothekvergabe eingeführt wurden, ändern sich die Preise von Eigentumswohnungen.

28 VORSCHAU SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE IMMO 19
Immobilieninvestoren sind alle auf der Suche nach «guten» Immobilien. Die Immo 19 möchte einen Beitrag leisten.

30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

32 LEX KOLLER BEIM AKTIENKAUF
Der Erwerb einer Beteiligung durch eine Person im Ausland untersteht der Lex Koller, sofern es sich um eine Immobiliengesellschaft handelt.

34 VORSORGLICHES NUTZUNGSVERBOT
Die Zürcher Baurekursrichter beurteilten in einem Fall die Voraussetzungen an vorsorgliche Nutzungsverbote bei illegal erstellten Bauten.

MANAGEMENT

36 DURCHBLICK MIT KUNDENBRILLE
Was bedeutet «Service Design» wirklich? Und wie lässt es sich in der FM-Industrie anwenden? Eine Annäherung.

BAU & HAUS

38 BODEN IST NICHT GLEICH BODEN
Entscheidend für die richtige Wahl des Bodens ist neben der Optik auch die Langlebigkeit und der kleinstmögliche Pflegeaufwand.

39 «GEFRAGT IST QUALITÄT»
«Bei Bodenbelägen sind Natürlichkeit und Nachhaltigkeit gefragt», sagt Thomas Rebsamen von der Siltex AG im Interview.

40 «NOCH ZU WENIG ANERKENNUNG»
Innenarchitekten schaffen räumliche Behaglichkeit. Worauf es dabei ankommt, beschreiben die Gründerinnen von Hamoo Innenarchitektur.

42 GEBAUTE LEBENSQUALITÄT
Wie Innenräume möglichst genau unseren Bedürfnissen entsprechen, untersucht eine Forschergruppe an der Hochschule Luzern.

IMMOBILIENBERUF

- 44 PRÜFUNGSFEIER: RUND 340 EXPERTEN IM EINSATZ**
- 46 VALUATION CONGRESS 2018: EIN RÜCKBLICK**
- 50 BAUWERKSÜBERNAHME: BEVOR ES LOSGEHEN KANN**
- 52 KUB LUNCHGESPRÄCH: FLEISCH AUS DEM 3D-DRUCKER**
- 53 SVIT OSTSCHWEIZ: AUSGEZEICHNETE LEISTUNGEN**
- 55 SVIT OSTSCHWEIZ: WENN DER LERN-BLUES KOMMT**
- 57 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 58 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 63 1. SCHWEIZER MAKLERTAG: GELUNGENE PREMIERE**
- 64 FACHKAMMER STWE: UNWIDERRUFLICHE VOLLMACHT**
- 66 WAS MAN VON ÄRZTEN LERNEN KANN**
- 67 BEIM VERKAUF ZÄHLT DAS ERLEBNIS**

MARKTPLATZ

- 60 STELLENMARKT**
- 68 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 74 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 78 ADRESSEN / TERMINE / ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**



«Wohnqualität entsteht im Quartier»

Verdichtung bedingt mehr Aufmerksamkeit für die Qualität des öffentlichen und halböffentlichen Raums, finden Marie Antoinette Glaser, Leiterin des ETH Wohnforums, und Tanja Herdt, wissenschaftliche Projektleiterin. Dieser Raum liegt ebenso in der Verantwortung der Eigentümer wie die Liegenschaft selbst.

Fotos: Urs Bigler

IVO CATHOMEN* ●

– Das ETH Wohnforum schreibt über sich selbst: «In unserer Arbeit fokussieren wir uns auf die Gestaltung einer lebenswerten Wohnumwelt.» Was ist eine lebenswerte Wohnumwelt?

– Marie Antoinette Glaser: Sie bemisst sich anhand zweier Dimensionen – räumliche Qualität und soziale Qualität. Unter einer lebenswerten Wohnumwelt verstehen wir ein Umfeld, das Sicherheit gewährleistet, Nachbarschaftsbeziehungen und Begegnungen ermöglicht, die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben erlaubt

» Die Erwartungen an den Wohnraum sind vom Zeitgeist abhängig.«

TANJA HERDT

sowie eine Anbindung an Infrastruktur und öffentliche Einrichtungen bietet. Zusammengefasst all das, was es für ein reichendes tägliches Leben an einem Ort braucht.

Vieles hat also mit dem öffentlichen Raum zu tun. Was sind die Erwartungen an diesen?

– MG: Wenn wir über städtische Räume sprechen, werden bauliche und soziale Dichte immer wichtiger. Wir werden uns gezwungenermassen näherkommen. Das bedeutet wiederum, dass der öffentliche und halböffentliche Raum bewusster geplant und auf diese Dichte abgestimmt sein muss. Es geht um Grünräume, Freiräume, mehrfach benutzbare Räume usw.

Wir kommen uns räumlich näher, entfernen uns aber in sozialer Hinsicht voneinander. Ist das die Folge planerischer Versäumnisse oder einfach eine gesellschaftliche Entwicklung?

– MG: Es ist primär eine Folge unserer flexibilisierten Arbeitswelt. Arbeitnehmer sind zunehmend multilokal – heisst, sie wohnen und arbeiten nicht am selben Ort. Wir haben eine hohe Arbeitsmobilität, Frauen sind vermehrt auch Vollzeit ausser Haus berufstätig, und Kinder werden ausser Haus betreut. Da bleibt weniger Zeit für nachbarschaftliche Kontakte.

Es gibt sie immer noch, aber sie verändern sich massgeblich. Sie sind zudem an Lebensphasen gebunden. Im Alter, wenn der Bewegungsradius kleiner wird, erlangen sie grössere Bedeutung.

– Tanja Herdt: Gleichzeitig werden die Haushalte kleiner. Die Zahl der Einpersonenhaushalte war noch nie so gross. In der Stadt Zürich zählen wir inzwischen 45% Haushalte mit einer einzigen Person. Umgekehrt ist die Kernfamilie – zwei Elternteile und zwei Kinder – auf dem Rückzug. Das hat einen erhöhten Bedarf nach Netzwerken ausserhalb des Familienverbands zur Folge.

– MG: Die tradierten Formen von Gemeinschaften lösen sich zudem auf. Dagegen legen Wahlverwandtschaften und Interessengemeinschaften stark zu. Wir suchen Gleichgesinnte, mit denen wir wohnen, arbeiten oder unsere Freizeit verbringen möchten. Coworking-Spaces oder gemeinschaftliche Wohnformen, das Fitnessstudio usw. nehmen diese Bedürfnisse auf. Je mehr wir uns individualisieren, umso stärker wächst die Bedeutung solcher Gemeinschaften.

– Braucht es den öffentlichen und halböffentlichen Raum noch, wenn unsere Beziehungen nicht mehr örtlich verankert sind?

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

» Über die Qualität des öffentlichen Raums können wir die zunehmende Nähe auffangen.« MARIE ANTOINETTE GLASER



• BIOGRAPHIE

TANJA HERDT

ist Architektin mit Schwerpunkt Städtebau und nachhaltiger Siedlungsentwicklung. Sie ist sowohl in der Praxis als auch in Lehre und Forschung tätig. Sie studierte an der TU-Darmstadt und der ETH Zürich Architektur und Städtebau mit dem Abschluss Dipl.-Ing. und promovierte am Departement Architektur der ETH Zürich mit dem Abschluss Doktorin der Wissenschaften. ●

– MG: Ich halte ihn für extrem wichtig. Es ist der Raum, mit dem wir uns identifizieren und wo wir uns verorten. Die Verankerung im lokalen Gefüge trägt zu einem lebenswerten Wohnumfeld bei.

– Gerade in Kleinzentren und im ländlichen Raum ist die Entwicklungsrealität eine andere. Hier ist der öffentliche Begegnungsraum fast vollständig verschwunden.

– TH: Das hat vor allem mit der Mobilität zu tun. Ab den 1970er-Jahren wurde das Auto zur Massenware. Man wurde mobil und verteilte Arbeiten und Freizeit auf unterschiedliche Standorte. Der öffentliche Raum – wo man sich früher auf dem Weg zur Arbeit, zum Einkaufen, zur Schule oder ins Restaurant begegnete – wird heute vom Auto dominiert.

Die Hauptstrasse oder der Marktplatz als Begegnungsort der Dorfgemeinschaft wurden durch diese räumliche Aufteilung von Wohnen, Arbeiten und Freizeit stetig ausgehöhlt. Viele Kommunen versuchen die Aussenraumqualität über die Reduktion und Neugestaltung des Strassenraums zurückzugewinnen.

– MG: Hier gilt es jedoch, allzu grosse Erwartungen zu dämpfen. Auch sorgfältigste Planung garantiert die Wiederbelebung nicht. In ländlichen Gebieten ist die Siedlungsdichte heute einfach zu gering, als dass sich neue Nutzungen einstellen würden.

– Dies lässt sich dann auch durch planerische Tätigkeit nicht korrigieren?

– MG: Es ist viel früher anzusetzen, indem am Ort Arbeitsplätze geschaffen oder er-

halten werden müssten, die wiederum ein dörfliches Leben ermöglichen.

– Gehen wir vom Umfeld in den Kern des Wohnens, in die eigenen vier Wände. Was zeichnet die Qualität des privaten Wohnraums aus?

– TH: Das ist nicht nur eine Frage des Raumangebots, sondern auch der Ansprüche. Letztere sind kulturell und von der persönlichen Lebenssituation beeinflusst. Es gibt bestimmte Erwartungen und Bedürfnisse, die durch die Ausstattung in einem bestimmten Abschnitt des Lebens erfüllt sein wollen.

– Können Sie die Entwicklung über die Zeit schildern?

– TH: Zwei der übergreifenden Trends der letzten Jahre waren steigender Wohnflächenkonsum – also der zunehmende Flächenverbrauch pro Person – und offene Wohnflächen.

– MG: Im Weiteren hat sich als Standard etabliert, dass für jeden Bewohner ein persönlicher Raum – quasi ein Rückzugsraum – zur Verfügung steht. Das war noch in den 1960er- und 1970er-Jahren noch ganz anders. Nun zeichnet sich ab,

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



• **BIOGRAPHIE**

MARIE ANTOINETTE GLASER

ist Kulturwissenschaftlerin und leitet seit Dezember 2015 das ETH Wohnforum – ETH CASE. Sie absolvierte Studien der Literaturwissenschaft, Ethnologie und Europäischen Ethnologie in München, Wien und Washington D.C. Von 2002 bis 2004 war sie Stipendiatin der Andrea von Braun Stiftung. Sie leitet Forschungsprojekte und unterrichtet als Dozentin am Departement Architektur. •

dass die Wohnflächen pro Person im Wohnungsbau nicht mehr weiter steigen. Am privaten Wohnungsmarkt und im genossenschaftlichen Wohnungsbau werden wieder kleinere Wohnungen gebaut – auch aus der Erkenntnis heraus, dass sich die Wohnbedürfnisse verändern, dass sich die sozialen Formen, in denen wir zusammenleben, rascher wandeln und dass es vielfältige Gruppen mit unterschiedlichen Lebensstilen und Ansprüchen ans Wohnen gibt. Aus unserer Forschung ergibt sich, dass es vermehrt kleinere Wohnungen für heterogene kleinere Haushaltsformen braucht.

– **Sie analysieren Trends und Szenarien im Wohnsektor. Was kann die Immobilienwirtschaft daraus lernen?**

– MG: Eine Lehre ist, dass es nebst der Hardware immer auch um die Software geht. Gehe ich als Bewirtschafter auf die Bedürfnisse meiner Zielgruppen ein? Weiss ich überhaupt, wer meine Zielgruppen sind? Ein Segment, das die Immobilienwirtschaft künftig noch stärker interessieren müsste, ist das Wohnen im Alter. Hier könnten sich Eigentü-

mer und Bewirtschafter noch bewusster werden, was es bedeutet, wenn eine wachsende Gruppe der Mieterschaft über sechzig ist. Hier sind z. B. Koope-

» **Vernetzung zwischen den Akteuren findet noch viel zu selten statt.»**

TANJA HERDT

rationen im Quartier mit Anbietern von Dienstleistungen, Alterszentren usw. möglich und notwendig.

– **Die Herausforderung der Investoren ist, für eine unbekannte Nutzergruppe über einen sehr langen Zeitraum ein angemessenes Wohnangebot zu schaffen. Wie können Bauträger mit dieser Ungewissheit umgehen?**

– MG: Durch die Vielfalt der Gruppen und sozialen Zusammensetzungen sowie aufgrund der raschen Veränderung ist es sinnvoll, unterschiedlich grosse Wohnungen anzubieten, damit ein Wech-

sel innerhalb der Liegenschaft möglich ist. Damit würden vermehrt grössere Wohnungen für Familien frei, die bisher nur noch von einer Person bewohnt wurden. Zusätzliche Flexibilität bieten Konzepte wie Schaltzimmer, zumietbare Ateliers und Gästezimmer innerhalb einer Siedlung oder Coworking-Spaces im Erdgeschoss. Es gibt intelligente Konzepte, die Sharing-Möglichkeiten bieten und gleichzeitig die Privatsphäre der eigenen Wohnung respektieren. Wohnformen wie Wohngemeinschaften und Cluster-Wohnen, die ausgeprägtesten Formen der Sharing-Idee, sind relevante Nischenangebote, die in bestimmten Lebensabschnitten interessant sind.

– **Verstehe ich richtig, dass die scharfe Trennung zwischen privatem Raum und öffentlichem Raum immer mehr verwischt?**

– MG: Wir verhalten uns in unserem täglichen Leben bereits so. Wir essen oder telefonieren im öffentlichen Raum. Wir posten Bilder im Internet. Wenn wir zuhause am Notebook arbeiten, ziehen wir Öffentlichkeit in unseren privaten Raum

Unsere Nachhaltigkeit ist ausgezeichnet.

Wir sind stolz darauf, dass das Bundesamt für Energie BFE
unser Engagement für eine nachhaltige Energiezukunft auszeichnet.

ewz.ch/energielösungen

1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister

BFE-Studie, Kategorie Wärme

» Wir warten gespannt auf neue Angebote einer für die Bedürfnisse der Wohnenden sensibilisierten Immobilienwirtschaft.«

MARIE ANTOINETTE GLASER



hinein. Die zunehmende Vermischung von dem, was als privat und dem, was als öffentlich gilt, findet täglich statt. Räumlich zeigt sich das daran, dass bestimmte wenige Räume privat bleiben, aber andere Funktionen, anders als früher, vermehrt geteilt und auch aus der Wohnung ausgelagert werden können, wie z. B. ein Arbeitsraum, Fitness, Aufenthalts- und Wohnzimmer. Solche gemeinschaftlichen Nutzungen müssen dann intelligent organisiert werden, damit sie funktionieren. Dafür braucht es «Kümmerer» und Regeln. Hier eröffnet sich für die Bewirtschafter in Zukunft ein neues Feld.

– **Mir kommt die leidige Erdgeschossnutzung in den Sinn. Wären dies mögliche Nutzungen?**

– TH: Es braucht nicht in jedem Erdgeschoss ein Café oder Verkaufsflächen, wie man sie in den Visualisierungen der Bauprojekte immer wieder darstellt. Aber gewisse gemeinschaftliche Angebote wie Coworking-Spaces oder Freizeiträume für das Quartier können durchaus gefragt sein – also Sharing-Konzepte, die im Wohnungs- und Angebotsmix integriert sind.

– **Die von Ihnen skizzierte Wohnwelt kostet viel Geld. Gleichzeitig ist kostengünstiger Wohnraum gefordert. Wie passt das zusammen?**

– MG: Durch die Verdichtung und den damit einhergehenden Mehrwert wäre eine Finanzierung von Aufwertungsmaßnahmen durchaus möglich. Der Bauherr erhält die Möglichkeit zur höheren Ausnutzung und stellt im Gegenzug Flächen für die Gemeinschaft zur Verfügung – Stichwort städtebaulicher Vertrag. Ich sehe darin eine «Win-win-Möglichkeit» für eine ökonomisch tragfähige Lösung.

– **Eine Wohnform möchte ich mit Ihnen diskutieren: das Einfamilienhaus (EFH). Es ist beliebt, oft kritisiert, aber sehr verbreitet. Wie passt das EFH in die Wohnlandschaft der Zukunft?**

– MG: In der Wohnlandschaft wird das EFH immer eine bedeutende Rolle spielen. Der Bestand und die Bewohner kommen unweigerlich ins Alter, was die drängende Frage aufwirft, welche Strategien für den zukunftsweisenden und sozial verträglichen Umgang die passenden sind.

– TH: Das EFH ist eine Form, die nur für eine bestimmte Lebensphase konzipiert

und realisiert wurde und nur dieses Lebensmodell bedient. Diese Phase dauert in der Regel 20 bis 25 Jahre. Die Überalterung der Bewohner stellt eine ganz besondere Herausforderung dar. Sie benötigen Dienstleistungen und Infrastrukturen, die nicht überall gleich verfügbar sind. Sobald die Bewohner nicht mehr «automobil» sind, sind sie mit erheblichen Problemen konfrontiert.

– **Geben Sie eine Prognose ab?**

– TH: EFH-Quartiere sind Siedlungsgebiete, die sich nur schwer weiterentwickeln lassen, aber weiterhin gefragt sind. Der Standortvorteil der Vergangenheit ist auch ein Teil des Schicksals dieser Quartiere, weil sich Städte und Dörfer an zentralen Lagen mit gutem Infrastrukturanchluss weiterentwickeln werden. Diese neuen, zentrumsnahen Einrichtungen sind für die EFH-Quartiere nicht verfügbar. ●



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist Redaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

Deutsche Mietspiegel als Rezept?

Die Mietspiegel deutscher Städte stellen prüfenswerte konzeptionelle Ansatzpunkte für die Überprüfung von Mietzinsen am Schweizer Wohnungsmarkt nach der relativen Methode dar. Zu diesem Ergebnis kommt ein Gutachten des SVIT Schweiz.



Die Mietspiegel deutscher Städte könnten Vorbilder für eine praxistauglichere relative Methode in der Schweiz sein (Foto: 123rf.com).

IVO CATHOMEN* •

WIEDERBELEBUNG TOTER BUCHSTABE. Die Rechtskommissionen (RK) beider Kammern haben der parlamentarischen Initiative «Beweisbare Kriterien für die Orts- und Quartierüblichkeit der Mieten schaffen» von SVP-Nationalrat Hans Egloff Folge gegeben. Gleichzeitig hat die RK-S eine Kommissionsmotion eingereicht, die den Bundesrat beauftragt, die heute geltenden gesetzlichen Grundlagen der Mietzinsgestaltung bei Wohn- und Geschäftsräumen einer umfassenden Überprüfung zu unterziehen und dem Parlament einen ausgewogenen Entwurf für eine diesbezügliche Änderung des Obligationenrechts zu unterbreiten.

Die Überprüfung der Missbräuchlichkeit eines Mietzinses anhand der Orts- und Quartierüblichkeit, auch relative Methode genannt, ist vom Gesetz zwar als gleichwertig neben der absoluten Methode vorgesehen. Durch überhöhte Beweisforderungen der Gerichte ist sie aber praktisch toter Buchstabe.

Ginge es nach der parlamentarischen Initiative, so könnten Mietzinsen für Wohn- und Geschäftsräume, die nach Lage, Grösse, Ausstattung, Zustand und Bauperiode mit der Mietsache vergleichbar sind, für die Überprüfung herangezogen

werden. Die Neuordnung hätte eine grössere Flexibilität hinsichtlich der Bauperiode. Zustand und Ausstattung wären mit drei Kategorien – einfach, gut, sehr gut – zu bewerten, wobei der Richter mit Bezug auf einzelne Merkmale fehlende Eigenschaften nach seinem Ermessen durch die Berücksichtigung anderer, zusätzlicher oder höherwertiger Eigenschaften ausgleicht. In der Beweisführung wären schliesslich genügend differenzierte amtliche oder branchenetaillierte Statistiken zum Nachweis zuzulassen, und der Nachweis der Orts- und Quartierüblichkeit könnte mit drei zum Vergleich tauglichen Objekten erbracht werden.

BLICK NACH DEUTSCHLAND. Der SVIT Schweiz hat die aktuelle Diskussion und die unbefriedigende rechtliche Situation zum Anlass genommen, ein Gutachten in Auftrag zu geben. Darin geht Prof. Dr. Marco Wölfle vom Center for Real Estate Studies in Freiburg i. Br. der Frage nach, ob der deutsche Mietspiegel Ansätze für amtliche Statistiken bieten und als Grundlage für die Beweisführung der Orts- und Quartierüblichkeit dienen könnte. Nach der letzten Erhebung in Deutschland haben 90% der Grossstädte und 75% der Mittelstädte zwischen 50 000 und 100 000

Einwohner einen kommunalen qualifizierten Mietspiegel. Das waren – Stand 2014 – insgesamt 124 Kommunen. Über die Wirksamkeit der Anwendung wird in Deutschland derzeit heftig debattiert. Die Kritik richtet sich aber nicht gegen das Instrument an und für sich.

Die Methodik, die Erhebung und der Detaillierungsgrad wird von jeder Kommune nach ihren Bedürfnissen selbstverantwortlich festgelegt. Grundlage ist aber immer eine statistisch erhärtete Datengrundlage, die anhand einer Ist-Erhebung der betreffenden Kriterien erstellt wird. Durch Regressionen werden einerseits durchschnittliche Quadratmeter-Mietpreise nach Grössenklassen der Wohnungen sowie Zu- und Abschläge für die erhobenen Kriterien wie Erschliessung, Lage, Ausstattung usw. errechnet. Die Zu- und Abschlagsmethode wurde bisher von Schweizer Gerichten explizit abgelehnt.

Prof. Wölfle stellt zur Datengrundlage und Erhebung fest, dass sich bereits jetzt viele Elemente eines mietspiegelähnlichen Systems in der Schweiz finden und dass in manchen Marktsegmenten der Schweiz eine viel bessere Datenlage als in Deutschland anzutreffen ist.

Ein Instrument für die flächendeckende Anwendung sind Mietspiegel in der Schweiz – wie auch in Deutschland – nicht. So sind einerseits die Kosten für die Erhebung beachtlich. Die Stadt München hat rund 1 Mio. EUR für die Erstellung ausgegeben, und der Update im Zweijahresrhythmus kostet einen weiteren sechsstelligen Betrag. Andererseits ist die Höhe der erhobenen Zu- und Abschläge stark ortsabhängig. In der Schweiz wäre ein solches Instrument aber ohnehin nur in den grössten Städten wie Zürich, Basel, Bern, Lausanne und Genf sinnvoll und hilfreich. ●

«DER DEUTSCHE MIETSPiegel: REZEPT FÜR DEN SCHWEIZER MIETWOHNUNGSMARKT?»

Prof. Dr. Marco Wölfle, Center for Real Estate Studies.
Gutachten im Auftrag des SVIT Schweiz, November 2018.
Download: www.svit.ch/politik



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

SCHWEIZ

WENIGER SCHLICHTUNGSFÄLLE

Die Zahl der Neueingänge bei den Schlichtungsverfahren im Miet- und Pachtwesen ist im 1. Halbjahr 2018 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2017 gesunken. Insgesamt wurden 13 781 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Dies entspricht einem Rückgang um 14%. Gleichzeitig wurden 14 498 Fälle erledigt, 50% durch Einigung.

KEINE STRENGERE STRAFE FÜR LANDFRIEDENSBRUCH

Der Nationalrat will nicht, dass bei Landfriedensbruch zwingend eine Freiheitsstrafe ausgesprochen wird. Er hat eine Motion von Ständerat Beat Rieder (CVP, VS) stillschweigend abgelehnt. Der Vorstoss ist damit vom Tisch. Rieder verlangte eine Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren und eine Geldstrafe für Personen, die an einer öffentlichen Zusammenrottung teilnehmen, bei der es zu Gewalt gegen Menschen oder Sachen kommt. Aus Sicht der Gegner wäre die Neuregelung unverhältnismässig gewesen.

KEINE NEUREGELUNG BEI FLUGLÄRM-IMMISSIONEN

Der Ständerat ist in der Wintersession dem Bundesrat gefolgt und hat die Motion «Fluglärmimmissionen. Entschädigung nachbarrechtlicher Abwehrensprüche» der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerats (UREK-S) abgeschrieben. Eine neue gesetzliche Regelung hätte eine grundlegende Neuordnung der Ansprüche von Grundeigentümern in Form einer spezialgesetzlichen Ausgleichsnorm bzw. einer Lärm-

ausgleichsnorm bringen sollen. Schliesslich lehnten aber alle Beteiligten einschliesslich der UREK-S eine Neuregelung als zu kompliziert und aufwendig ab, was in die nun erfolgte Abschreibung mündete.

WOHNKOSTEN PRAKTISCH UNVERÄNDERT

Schweizerinnen und Schweizer gaben 2016 im Durchschnitt 10,94% ihres Haushaltsbudgets für Nettomiete oder Hypothekarzinsen aus. Dies geht aus der Haushaltsbudget-Erhebung des Bundesamts für Statistik hervor. Bei einem Durchschnittsbudget von 10 033 CHF entspricht diese einem Betrag von 1097 CHF. Damit sind die Ausgaben praktisch gleich hoch wie 2015 (10,86%) und die Jahre davor (2012–2014: 10,69%). Auch das Bruttoeinkommen ist seit 2012 mit rund 10 050 CHF unverändert.

SVIT LEHNT ERGÄNZUNG DER VMWG AB

Der Verband hat sich in der Vernehmlassung zur Änderung der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) ablehnend zum Ansinnen des Bundesrat geäussert, die Kosten des Eigentümers für das Energiespar-Contracting als Nebenkosten zuzulassen. Der SVIT begrüsst im Grundsatz, dass im Mietrecht Hindernisse für Energieeffizienzmassnahmen eliminiert werden sollen. Allerdings muss die Rechtsgrundlage für Vermieter hinreichend klar und verlässlich sein. Dies trifft auf die Vorlage und die Erläuterungen des Art. 6c VMWG (neu) nicht zu. Ausserdem sieht der SVIT derzeit keinen Handlungsbedarf.



Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienbewertung 2019

Anfang Mai 2019 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 17. Februar 2017 und gemäss der Wegleitung vom 26. November 2015.

<u>Prüfungsdaten</u>	Dienstag, 7. Mai und Mittwoch, 8. Mai 2019 (schriftlicher Teil) Donnerstag, 9. Mai und Freitag, 10. Mai 2019 (mündlicher Teil)
<u>Prüfungsort</u>	Priora Business Center, 8302 Kloten
<u>Prüfungsgebühr</u>	CHF 2900.–
<u>Anmeldeschluss</u>	Freitag, 1. Februar 2019 (Poststempel)

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

Sekretariat SFPKIW
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



Publication/Annonce

Examen professionnel d'experte/d'expert en estimations immobilières 2019

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral d'experte et d'expert en estimations immobilières aura lieu en mai 2019. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 17 février 2017 et aux directives du 26 novembre 2015.

<u>Dates de l'examen</u>	Mardi 7 et mercredi 8 mai 2019 (partie écrite) Jeudi 9 et vendredi 10 mai 2019 (partie orale)
<u>Lieu de l'examen</u>	St-Légier/La-Chiésaz
<u>Taxe d'examen</u>	CHF 2900.–
<u>Clôture des inscriptions</u>	Vendredi 1 février 2019 (timbre postal)

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

ou commandés à l'adresse suivante:
Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEI)
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



Inserzione/pubblicazione

Esame professionale di esperti in Stime immobiliari 2019

Nel mese di maggio 2019 si terrà l'esame di esperti in Stime immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 17 febbraio 2017 e secondo le linee guida del 26 novembre 2015.

<u>Date dell'esame</u>	Martedì 7 maggio 2019 e mercoledì 8 maggio 2019 (esame scritto) Giovedì 9 maggio 2019 e venerdì 10 maggio 2019 (esame orale)
<u>Luogo dell'esame</u>	Ticino
<u>Tassa d'esame</u>	CHF 2900.–
<u>Termine d'iscrizione</u>	Venerdì 1 febbraio 2019 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite la nostra Homepage. La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito <http://www.sfpk.ch/it/esami/stime.html> oppure può essere ordinato presso:

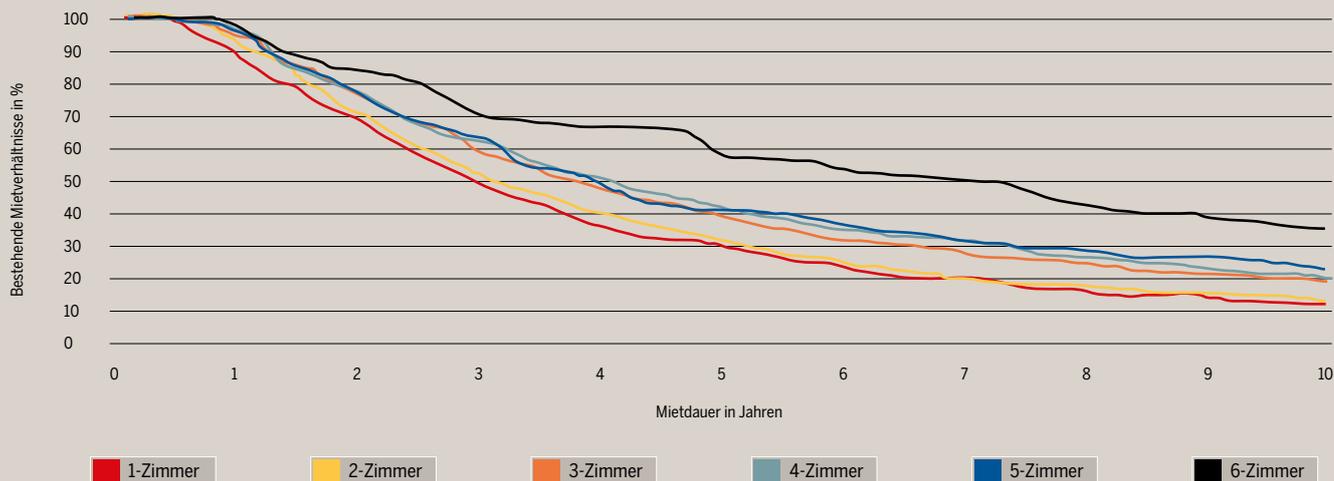
Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI) Via Beltramina 19B, 6900 Lugano
Telefono: 091 971 00 97, E-Mail: info@cepsei.ch

Mieter bleiben rund drei Jahre

Die Umzugsquote bei Mietwohnungen ist auch 2018 weiter gestiegen. Eine Analyse der Livit AG zeigt, wann Mieter die Wohnung wechseln. Am längsten bleiben Mieter in 6-Zimmerwohnungen.

MIETDAUERKURVE NACH ZIMMERZAHL

Quelle: Livit AG



MARTIN WARLAND*

STEIGENDE UMZUGSQUOTE BEI MIETWOHNUNGEN. Die Analyse von über 60 000 Livit-Wohnungen zeigt, dass die diesjährige Mietwohnungsumzugsquote am Jahresende bei etwa 14,5% liegen wird und somit gegenüber 2013 um 2,5 Prozentpunkte gestiegen ist. Zu berücksichtigen ist, dass sich die Livit-Wohnungen zwar über städtische und ländliche Lagen in 24 Kantonen verteilen, die Kernstädte der Grosszentren jedoch überrepräsentiert

sind. Um vor diesem Hintergrund ein tieferes Verständnis des aktuellen Umzugsverhaltens zu erlangen, analysierte die Livit AG mehr als 6000 Mietverhältnisse, die in diesem Jahr gekündigt wurden.

MEDIAN UND DURCHSCHNITT WEIT AUSEINANDER. Während die mittlere Mietdauer (Median) über alle Wohnungsgrössen 39 Monate beträgt, liegt die durchschnittliche Mietdauer hingegen bei 80 Monaten, also 6,7 Jahren. Die relativ grosse

Differenz lässt sich durch Langzeitmieter erklären. So blieben immerhin 8% der Mieter 20 Jahre oder länger. Deutliche Unterschiede gibt es auch zwischen den Kernstädten der Grosszentren (wobei an dieser Stelle nur 3-Zimmerwohnungen berücksichtigt werden, um die Vergleichbarkeit zu erhöhen): In Basel und Zürich ist die mittlere Mietdauer mit 34 Monaten bzw. 47 Monaten kürzer als in Bern (55 Monate) und Genf (57 Monate). Am längsten bleiben Mieter in

ANZEIGE

Terre des hommes
Kinderhilfe weltweit.

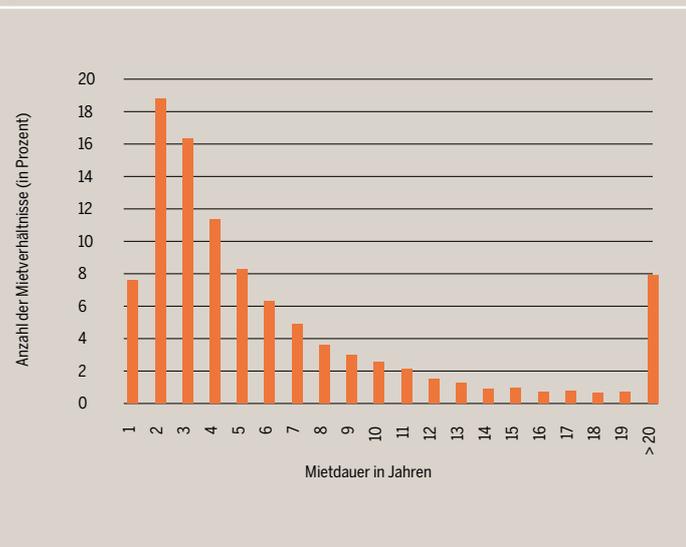
Jedes Kind auf der Welt hat das Recht, sicher zu sein. Ganz einfach – mit Ihrer Spende.

Jetzt spenden!

TWINT
tdh.ch/ganzeinfach

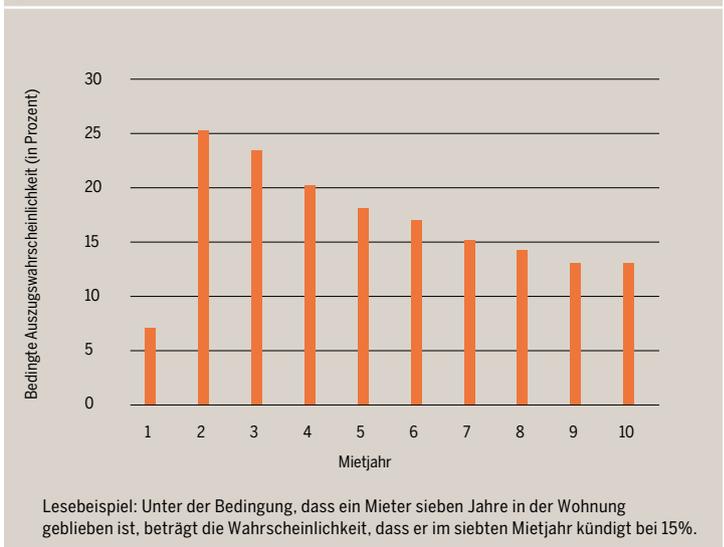
MIETDAUER IN JAHREN

Quelle: Livit AG



AUSZUGSWAHRSCHEINLICHKEIT ZU EINEM BESTIMMTEN MIETJAHR

Quelle: Livit AG



Lausanne. Hier lag die mittlere Mietdauer einer 3-Zimmerwohnung bei 72 Monaten.

DAS VERFLIXTE ZWEITE JAHR. In keinem anderen Mietjahr reduziert sich die Gruppe der verbleibenden Mieter so stark wie im zweiten Mietjahr. 19% der Mieter ziehen während des zweiten Mietjahres aus. Dass ein hoher Anteil der Auszüge nach relativ kurzer Mietdauer erfolgt, scheint zunächst banal – schliesslich können zu einem späteren Zeitpunkt gar nicht mehr so viele Auszüge wie am Anfang erfolgen, da bereits viele Mietverhältnisse beendet wurden. Allerdings zeigt auch die Auswertung der bedingten Wahrscheinlichkeiten das gleiche Ergebnis: Unter der Bedingung, dass ein Mieter im ersten Jahr nicht ausgezogen ist, steigt seine Auszugswahrscheinlichkeit im zweiten Mietjahr sogar auf 25%. Zum einen dürfte sich bei vielen Mietern schnell herausstellen, ob die neue Wohnsituation den Erwartungen entspricht. Zum anderen hat sich die Schere zwischen Bestandes- und Transaktionsmieten noch nicht aufgetan. Der Mieter muss also nicht von einer tieferen Bestandesmiete zu einer höheren Transaktionsmiete wechseln, wie dies nach längerer Mietdauer der Fall ist. Bleibt ein Mieter länger als zwei Jahre sinkt die bedingte Auszugswahrscheinlichkeit für die kommenden Mietjahre schrittweise.

KEIN GROSSER UNTERSCHIED ZWISCHEN 3-, 4- UND 5-ZIMMERWOHNUNGEN. Die mittlere Mietdauer steigt mit der Anzahl Zimmer. So ist die Mietdauer bei 1-Zimmerwohnungen mit 35 Monaten erwartungsgemäss am kürzesten. Dies liegt unter anderem am Phänomen der Kurzzeitmieter. Immerhin 11% der Mieter von 1-Zimmerwohnungen bleiben kürzer als ein Jahr. Zum Vergleich: Bei grösseren Wohnungen mit drei oder mehr Zimmern liegt der Anteil von Kurzzeitmietern bei 5%. Hinzu kommt, dass sich unter den Bewohnern von 1-Zimmerwohnungen viele jüngere Leute befinden, die generell häufiger die Wohnungen wechseln. Der Vergleich mit 2-Zimmerwohnungen zeigt keine wesentlichen Unterschiede. Ihre Mietdauer ist nur geringfügig länger.

Anders verhält es sich mit den 3-, 4-, und 5-Zimmerwohnungen, die man aufgrund ihrer geringen Unterschiede in der Mietdauer zu einer Gruppe zusammenfassen kann. Die mittlere Mietdauer innerhalb dieser drei Wohnungsgrössen weicht nur um maximal vier Monate ab. Dies ist insofern erstaunlich, als dass sich die Haushaltsgrössen dieser Wohnungen stark unterscheiden. Während sich in 3-Zimmerwohnungen neben Kleinfamilien und Paaren auch viele Alleinlebende befinden, nimmt dieser Anteil bei 4-Zimmerwohnungen sehr stark ab und

ist bei 5-Zimmerwohnungen schliesslich verschwindend gering. Am längsten bleiben Mieter in 6-Zimmerwohnungen. Hier bleibt immerhin die Hälfte der Mieter länger als 82 Monate, also gut sechs Jahre.

ALLEINLEBENDE BLEIBEN IN 3-ZIMMERWOHNUNGEN LÄNGER ALS IN 1-ZIMMERWOHNUNGEN. Dass sich die Mietdauer von 3-Zimmerwohnungen so wenig von grösseren Wohnungen unterscheidet, liegt unter anderem am Umzugsverhalten der Alleinlebenden. Eine nähere Betrachtung zeigt, dass Alleinlebende in 3-Zimmerwohnungen deutlich länger bleiben als in 1-Zimmerwohnungen. Dies dürfte primär daran liegen, dass Alleinlebende, die von vornherein wissen, dass sie nur wenige Jahre bleiben, eher eine kleine Wohnung suchen dürften. Hinzu kommt sicherlich auch, dass die Wohnfläche selbst einige Jahre nach Einzug selten als zu klein empfunden wird. Während Platzmangel in einer im vergangenen Jahr durchgeführten Livit-Umfrage der häufigste Umzugsgrund war, dürfte diese Umzugsmotivation hier quasi wegfallen. ●



***DR. MARTIN WARLAND**
Der Autor ist Projektleiter Research & Data bei der Livit AG.

«Es bleibt spannend»

Der Mietwohnungsmarkt und der angespannte Büromarkt sind die prägenden Merkmale des Immobilienmarktes 2019. Yonas Mulugeta, CEO der CSL Immobilien AG, gibt seine Marktprognose ab und erläutert die strategischen Veränderungen in seinem Unternehmen.

DIETMAR KNOPF*

– Sie begleiten aktuell zahlreiche Immobilien-Transaktionen.

Ist der Investmentmarkt tatsächlich so liquide?

– Wir dürfen dieses Jahr über ein Dutzend Transaktionen exklusiv durchführen. Unsere Erfahrung ist: Ja, der Investmentmarkt ist äusserst liquide. Die auf dem Markt gehandelten Immobilien decken die gesamte Breite aller Immobilienklassen ab. Vom Top-Büroobjekt an bester Lage bis zur sanierungsbedürftigen Wohnmoblie in der Peripherie. Auch etliche Projektentwicklungen, vor allem im Wohnsegment, werden angeboten. Unsere Einschätzung in unserem letztjährigen Immobilienmarktbericht hat sich bewahrt. Der Transaktionsmarkt bleibt weiterhin ein Verkäufermarkt. Dabei lässt sich feststellen, dass die verfügbaren Objekte den Qualitätsanforderungen der Investoren nicht immer genügen. Die Liquidität des Marktes ist jedoch nicht gleichzusetzen mit einer hohen Anzahl von tatsächlichen Transaktionen.

– Wohin tendieren Ihrer Meinung nach die Preise respektive Renditen im kommenden Jahr?

– Der hohe Anlagedruck auf Investorenseite schlägt sich weiterhin in einer hohen Zahlungsbereitschaft nieder. Für Core-Objekte sowohl im Büro- als auch Wohnsegment werden Höchstpreise bezahlt. Die Toprenditen gleichen sich für diese beiden Immobiliensegmente immer mehr an. Die Frage nach der zukünftigen Entwicklung der Renditen kann nicht losgelöst von der Frage nach der Wirtschaftsentwicklung, politischen Rahmenbedingungen, der Zinswende etc. betrachtet werden. Wir gehen davon aus, dass sich im kommenden Jahr in Bezug auf die Renditen keine grundlegenden Veränderungen ergeben werden.

– Im Mietwohnungssegment sind vermehrt Leerstände zu beobachten. Was erwarten Sie für das Jahr 2019 in diesem Segment?

– Der Mietwohnungsmarkt, in dem wir stark aktiv sind, ist anspruchsvoller geworden. «Anything works» ist nicht mehr möglich. In den Wirtschaftszentren ist eine intakte Nachfrage nach neuen und zeitgemäss konzipierten Wohnprodukten spürbar. Die Konkurrenzsituation nimmt jedoch stetig zu. In den Agglomerations-



BIOGRAPHIE

YONAS MULUGETA

studierte Architektur und internationales Immobilienmanagement und schloss zuletzt einen Executive MBA an der Hochschule St. Gallen ab. Er befasst sich seit mehr als 20 Jahren mit der Entwicklung, Realisierung und Vermarktung von anspruchsvollen Immobilienprojekten und bringt eine grosse Erfahrung rund um den gesamten Immobilienzyklus mit. Seit über sechs Jahren ist er CEO und Teilhaber der CSL Immobilien AG.

gebieten hat sich das Risiko eines Überangebots erhöht. Ein wesentlicher Antrieb für die zahlreichen Projektentwicklungen ist der grosse Appetit seitens der Investoren. Grundsätzlich sprechen wir immer noch von tiefen Leerstandsziffern. Die regionalen Unterschiede sind teilweise deutlich. Unsere Erfahrung zeigt, dass auf die relevanten Zielgruppen ausgerichteten Projekte nachhaltig Erfolg haben. Eine vertiefte interdisziplinäre Auseinandersetzung in der frühen Projektphase ist einer der Erfolgsfaktoren und gibt den Planern die notwendigen Leitplanken. Architektonische Perlen, welche ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse der zukünftigen Nutzer realisiert werden, sind nur in Ausnahmefällen marktkonform.

– Was spüren Sie im Eigentumssegment? Bleibt die Nachfrage auch nächstes Jahr hoch?

– Das Umfeld im Eigentumssegment ist unverändert positiv. Eine gute Nachfrage trifft auf ein liquides Angebot, vor allem in den Agglomerationen. Für die Projektentwickler wird die Akquisition von Bauland immer anspruchsvoller. In den Zentren

steigt das Preisniveau. Dies hat zur Folge, dass die Grundrisse kompakt und flächeneffizient gestaltet werden. Neue Wohnformen wie zum Beispiel Micro-Apartments im Eigentumsbereich kommen auf uns zu. Wir gehen davon aus, dass die Finanzierungsbedingungen sich auch im kommenden Jahr nicht wesentlich verändern werden. Die positiven fundamentalen Daten der Wirtschaft werden die Nachfrage weiterhin beleben.

– Der Büromarkt scheint sich 2018 erholt zu haben. Ist diese Tendenz nachhaltig?

– Der Büromarkt war ein echtes Sorgenkind in den vergangenen Jahren. Die Talsohle scheint nun durchschritten zu sein. Wir sehen hier eine Belebung der Nachfrage. Das stimmt uns für das kommende Jahr verhalten positiv. Immer noch gibt es jedoch Regionen, welche an einem Überangebot leiden. Die guten Wirtschaftsaussichten haben sich noch nicht in einer breiten Flächenausweitung der Unternehmen niedergeschlagen. Wir erleben immer noch Flächen- und Kostenoptimierungen von Grossbetrieben. Das wird

wohl auch im kommenden Jahr einer der wesentlichen Hauptgründe für die Nachfrage sein. Auf Grund der Marktmacht der Mieter werden die Eigentümer unverändert zu Konzessionen gezwungen werden.

– **Wie sehen Sie die Entwicklung von Co-Working-Anbietern als neue Nutzergruppe am Büromarkt?**

– Co-Working-Offices bringen Menschen zusammen und fördern den Austausch. Die Vorteile für die Zielgruppe sind vor allem flexibles Arbeiten, eine komplette Infrastruktur und der Austausch in der Community. Das Co-Working bekommt eine immer wichtigere Bedeutung als alternative Form der Arbeitsraumgestaltung. Das liegt unter anderem auch daran, dass mittlerweile nicht mehr nur Selbstständige vom Co-Working profitieren. Auch immer mehr Unternehmen

entdecken das Modell für sich und erkennen, dass es viele Vorteile mit sich bringt. Wir erleben die ersten Anmietungen von Büroflächen durch diese neuen Marktteilnehmer. Mengenmässig sind die Anbieter von Co-Working-Spaces heute noch eine Nische, welche sich aber zukünftig als feste Nutzergruppe etablieren wird.

– **Dieses Jahr wurde eine Aktienmehrheit der CSL Immobilien AG von der Migros Bank übernommen. Was können wir für das nächste Jahr erwarten?**

– Für uns bietet diese neue Konstellation mit der Migros Bank sehr viele Chancen und Synergien. Davon sind die wichtigsten der Zugang zu neuen Kundensegmenten und die Stärkung unserer Position auf dem Schweizer Markt. Wir waren bis anhin zwar landesweit aktiv, fokussierten uns

aber insbesondere auf den Wirtschaftsraum Zürich. Dies wird sich im nächsten Jahr ändern, denn wir setzen auf ein qualitatives Wachstum. Neben einer stärkeren geografischen Verankerung verfolgen wir fürs nächste Jahr auch den Aufbau neuer Geschäftsfelder wie beispielsweise digitale Dienstleistungen für private und institutionelle Investoren. ●



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist
Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE



DesignRaum

- Visualisierungen
- Interaktive Raumerlebnisse
- Ideengenerator

T +41 52 203 26 70
info@designraum.ch
www.designraum.ch

Ihr Projekt braucht eine einzigartige VR-Idee!

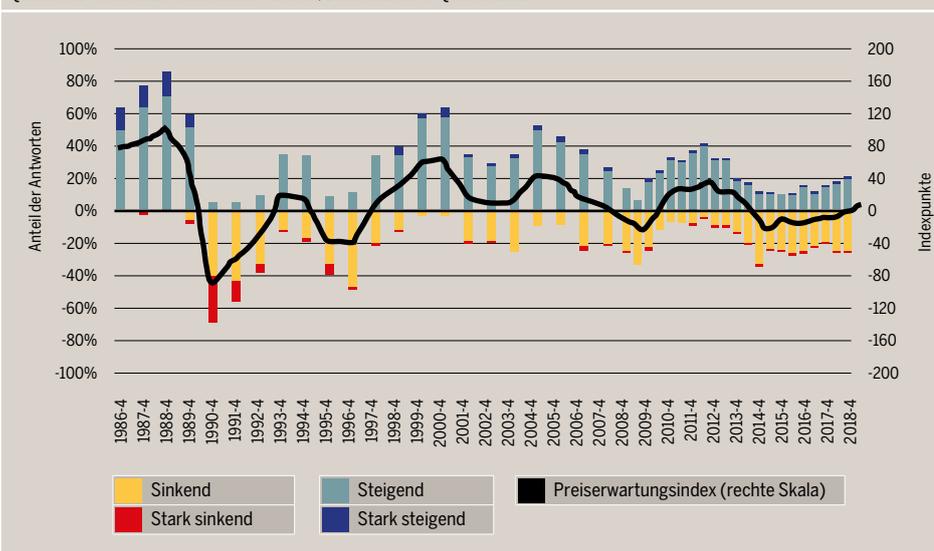
DesignRaum, die kreative 3D-Agentur für Architektur- und Produktvisualisierungen.

Unveränderte Erwartungen

Die Teilnehmer der Umfrage von FPRE erwarten für 2019 weiterhin stabile Preise für das Stockwerkeigentum und steigende Preise für Einfamilienhäuser. Bei den Renditeliegenschaften gehen sie von sinkenden Mieten und tieferen Preisen für Geschäftshäuser aus.

PREISERWARTUNGSINDEX WOHNEIGENTUM SEIT 1989

Quelle: HEV Schweiz / Fahrländer Partner, Datenstand: 4. Quartal 2018

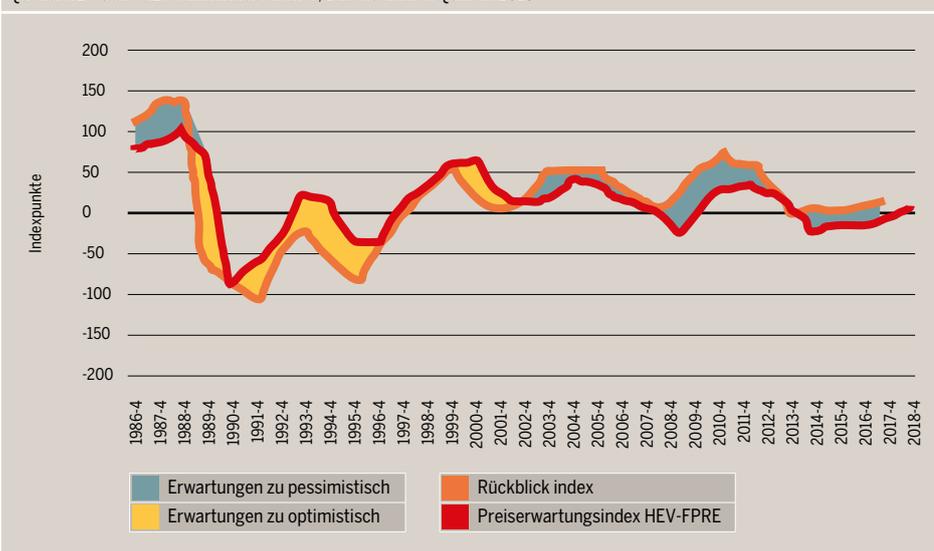


Frühlingsumfrage 2014 im leicht negativen Bereich befindet und seitwärts bewegt hat, ist in den letzten zwei Jahren wieder angestiegen und mit 7,3 Punkten leicht positiv. Der Grossteil der Teilnehmer erwartet weiterhin stabile Preise (64%), aber der Anteil an Experten mit steigenden Preiserwartungen (22%) überwiegt nun den der Experten mit sinkenden Preiserwartungen (15%). Eine besonders positive Sicht ist in zwei Landesregionen hervorzuheben: In der Region Genfersee erwarten rund 28% der Experten steigende Preise für das Stockwerkeigentum, in der Region Ostschweiz erwarten sogar 37% der Teilnehmer steigende Preise für Einfamilienhäuser.

Die positive Entwicklung des Preiserwartungsindex für Wohneigentum ist hauptsächlich mit steigenden Preiserwartungen für Einfamilienhäuser zu erklären (Preiserwartungsindex: 17,9), wo sich bereits bei der Frühlingsumfrage 2018 positive Tendenzen abzeichneten. Für das Stockwerkeigentum wird schweizweit weiterhin eine Seitwärtsbewegung des Preisniveaus erwartet (Preiserwartungsindex: -0,5). Dies mag mit der räumlichen Verschiebung der Nachfrage in die günstigere Einfamilienhaus lastige Peripherie sowie den nach wie vor sehr hohen Eigentumswohnungspreisen in den Zentren zusammenhängen.

VERGLEICH ERWARTUNG UND RÜCKBLICK WOHNEIGENTUM SCHWEIZ

Quelle: HEV Schweiz / Fahrländer Partner, Datenstand: 4. Quartal 2018



UNVERÄNDERTE ERWARTUNGEN BEI RENDITELIEGENSCHAFTEN. Die schon länger beobachteten Grundtendenzen im Bereich der Renditeliegenschaften sind weiterhin erkennbar: Die Experten erwarten in allen Landesteilen sinkende Neumieten bei den Wohnungen. Zudem sind die Erträge aufgrund der steigenden Leerstände unter Druck. Trotzdem werden aber in den meisten Landesteilen steigende Preise für Mehrfamilienhäuser erwartet. Offenbar gehen die Experten weiterhin davon aus, dass der anhaltende Anlagedruck und das Tiefzinsumfeld selbst bei sinkenden Erträgen zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft für Anlageobjekte führen.

Gleichzeitig bleibt der Ausblick im Büromarkt negativ: Landesweit und in grosser Übereinstimmung erwarten die Experten weiterhin sinkende bis stark sinkende Neumieten für Büroflächen. Der landesweite Index bleibt mit minus 48,6 Punkten im deutlich negativen Be-

ANNA ZIMMERMANN* REGIONALE UNTERSCHIEDE. Seit 2008 befragt Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) in einer halbjährlich durchgeführten Umfrage zahlreiche Akteure im Schweizer Immobilienmarkt zur vergangenen und künftigen Preisentwicklung. Zudem liegen mit der jährlich durchgeführten Immobilienumfrage des HEV Schweiz langjährige Zeitreihen zur Expertenstimmung vor. Die aus den Ergeb-

nissen beider Umfragen berechneten Preiserwartungsindizes geben eine Indikation für die künftige Preisentwicklung verschiedener Immobiliensegmente. An der aktuellen Herbstumfrage von FPRE beteiligten sich 863 Marktteilnehmer aus der gesamten Schweiz.

Die Teilnehmer der aktuellen Umfrage erwarten landesweit stabile bis leicht steigende Wohneigentumspreise. Der entsprechende Index, der sich seit der

reich. Der Preiserwartungsindex für Büro- und Geschäftshäuser liegt mit minus 28,6 Punkten etwas höher, aber ebenfalls deutlich im Minus. Hier führt der Anlage- und Geschäftshäuserdruck offenbar nicht zu einer Kompensation der schwächelnden Ertragslage.

UNTERSCHÄTZTE MARKTVOLATILITÄT BEIM WOHNHEIGENTUM. Neben der erwarteten künftigen Preisentwicklung geben die Experten in den Umfragen auch Auskunft über ihre Einschätzung der vergangenen Preisentwicklung. Die Lücke zwischen der Preiserwartung und der rückblickend festgestellten effektiven Preisentwicklung gibt dabei einen Hinweis auf die Unsicherheit der Experten hinsichtlich der zu erwartenden Preise. Der Vergleich von Aus- und Rückblickindex im

Bereich Wohneigentum zeigt, dass selbst Experten die Volatilität der Preise unterschätzen.

Während der Hochkonjunktur der 1980er Jahre waren die Experten – trotz optimistischen Erwartungen – jeweils überrascht, wie stark die Preise gestiegen sind. Sie hatten die Dynamik des Marktes unterschätzt. Nach der abrupten Wende ab Ende 1988 waren die Sachverständigen zwar zurückhaltend und erwarteten während einiger Jahre rückläufige Preise, waren aber rückwirkend wiederum überrascht, wie stark die Märkte eingebrochen sind. Nach Erreichen des unteren Wendepunktes der Märkte ca. im Jahr 1998 waren die Fachleute in weiten Teilen optimistisch und nur die Dotcom-Baisse und die Krise 2009 «verhagelten»

die optimistische Stimmung. Aber auch hier zeigt sich: Die Experten sind zwar in ihrem Ausblick überwiegend optimistisch, sind rückwirkend aber jeweils überrascht, dass sich die Märkte noch dynamischer entwickelt hatten als erwartet. Dieses Bild erkennt man sowohl im Bereich der Einfamilienhäuser als auch bei den Eigentumswohnungen; ab 2008 am stärksten in den Regionen Basel, Mittelland, Ostschweiz und Zürich. ●



***ANNA ZIMMERMANN**
Die Autorin ist Volkswirtin bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

ANZEIGE



Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Weiterer Schub erwartet

Investitionen abseits der klassischen Nutzungen werden 2019 weiter an Bedeutung gewinnen. Viele Investoren loten das Potenzial in Wachstumssegmenten aus: Gesundheit und Pflege, Logistik, Micro-Appartments oder hybride Nutzungen.



Top-Lage am Luganersee: Swiss Prime Site plant eine exklusive Residenz mit 60 Appartements und Pflegeabteilung (Bilder: SPS).

JÜRIG ZULLIGER*

STEIGENDES INTERESSE AN SPITÄLERN. Der demografische Wandel und das Thema Gesundheit und Pflege gelten als Megatrend, der uns in den nächsten Jahren intensiv beschäftigen wird. Überall, wo medizinische und Pflegeleistungen erbracht werden, müssen Flächen, Gebäude und eine oft komplexe Infrastruktur finanziert und bereitgestellt werden. Viele Investoren setzen sich mit diesem Trend auseinander und verfolgen eine Wachstumsstrategie. Swiss Prime Site, PSP, Swiss Life und CS Asset Management sind einige prominente Beispiele. Ausgesprochen rege ist das Interesse, sich an Spitalfinanzierungen zu beteiligen. Seit Gesundheitsbetriebe bzw. Spitäler ihre Investitionen am Kapitalmarkt durch Dritte finanzieren können, setzte ein grösserer Schub bei den Investitionen ein – selbst mehrere 100 Mio. CHF können problemlos platziert werden.

WACHSTUMSFELD GESUNDHEIT. Nicht nur die Beteiligung an Finanzierungspaketen, sondern auch direkte Investments werden sich in den nächsten Jahren fortsetzen. Das zeigt das Beispiel der Immobilien-gesellschaft Swiss Prime Site (SPS): Bereits im Jahr 2013 hat SPS die auf Residenzen, Pflege und Services spezialisierte Tertianum-Gruppe integriert und verfolgt ambitionierte Wachstumsziele. Tertianum betreibt aktuell in der ganzen Schweiz bereits 78 Standorte und strebt den Ausbau auf deren 90 bis im Jahr 2021 an. Im Rahmen der Expansionsstrategie akquiriert

SPS nach Möglichkeit Grundstücke und entwickelt die Gebäude soweit möglich in eigener Regie. Einer der neuen Standorte befindet sich direkt am Luganersee. Wo früher das Hotel du Lac stand, planen Swiss Prime Site und Tertianum nun eine exklusive Seniorenresidenz: insgesamt 60 Appartements und eine Pflegeabteilung mit 40 Pflegebetten. SPS ist Eigentümerin, und für den operativen Betrieb zeichnet die 100-Prozent-Tochter Tertianum verantwortlich.

Auch ausländische Unternehmen und die grossen Ketten von Privatkliniken, etwa die Hirslanden-Gruppe oder Swiss Medical Network mit zahlreichen Spitälern und Kliniken in der ganzen Schweiz, suchen geeignete Standorte. Eine Konsolidierung dürfte aber erst in den nächsten Jahren stattfinden, wie Patrik Schmid vom Beratungsunternehmen Wüest Partner sagt: «Bei den Spitälern besteht ein hoher Kostendruck, zudem werden immer mehr Leistungen vom stationären in den ambulanten Bereich verlagert.» Dies hat zum Beispiel zur Folge, dass man das Konzept der grossen konventionellen Bettenhäuser überdenken muss, etwa hinsichtlich anderer Nutzungen oder einer Übertragung an andere Betreiber. Öffentliche und private Spitäler werden noch vermehrt neue, kleinere Angebote im ambulanten Bereich an den Zentrumsanlagen suchen.

In dieses Bild passt auch das Grossprojekt Circle am Flughafen Zürich, wo unter anderem das Universitätsspital Zürich zu den Mietern gehört. Das hat natürlich mit dem Gedanken zu tun,

Patienten Leistungen dort anzubieten, wo sehr hohe Publikumsfrequenzen verzeichnet werden. Investitionen im Pflege- und Gesundheitssektor sind aber nicht risikolos. Die Erfolgsaussichten hängen stark vom jeweiligen Betreiber der Institution und von der Entwicklung des Umfelds ab (siehe Interview mit Patrik Schmid).

LOGISTIK 2019: STABILE MIETEN. Während der Markt für Büro- und Geschäftshäuser, speziell auch das Segment Retail unter Druck sind, sehen viele Marktbeobachter in der Logistik Aussichten auf stabilere Erträge und sogar Wachstumspotenzial. Sascha Paul, Fondsmanager des CS Real Estate Fund Logisticsplus, sagt dazu: «In naher Zukunft gehen wir bei Logistikimmobilien nicht von sinkenden Mieten aus.» Denn die im Zug der Globalisierung rasant zunehmenden Warenströme würden die «Logistikbranche beflügeln»; ein weiterer gewichtiger Faktor ist der florierende Online-Handel. Selbstverständlich kommt es im Einzelfall immer auf die Qualität der Makro- und Mikrolage und die Eignung eines Gebäudes für den Mieter an.

Sascha Paul prognostiziert für die nähere Zukunft aber eine wachsende Nachfrage nach Logistikflächen, insbesondere in den urbanen Räumen. Ein allzu einfaches Rezept für eine längerfristige, nachhaltige Investition gibt es aber auch hier nicht, zumal die Knappheit an Land und frei verfügbaren Flächen, Verkehrsüberlastung oder ein Mangel an Arbeitskräften gewisse Grenzen setzen. Hinzu kommt der rasche Wandel, etwa mit einem höheren

Anteil an Automatisierung in Logistikzentren oder mit dem Einsatz von Drohnen. Experte Schmid glaubt, dass Drohnen schon bald zum Thema werden: «Angesichts der baulichen Dichte und der Verkehrsprobleme wird es für Logistiker immer schwieriger, Waren auf konventionellen Wegen in die Zentren zu transportieren.»

PROCIMMO: GEWERBE, INDUSTRIE, STREET-BOXEN. Zu den grossen Investoren, die auch 2019 sehr aktiv nach Investitionen Ausschau halten, zählt das Vermögensverwaltungsunternehmen Procimmo AG. Die im Jahr 2007 gegründete Firma mit Wurzeln in der Romandie führt inzwischen eine Palette mit sechs Anlagefonds für Immobilien mit einem Umfang von 2,6 Mrd. CHF. Im Fokus sind zum einen Gewerbe- und Industrienutzungen – öfters

eher an B-Lagen: eben nicht in den Zentren, sondern in peripheren Lagen nahe von Autobahnen, die sich besonders für KMU eignen. «Wir sind immer noch am wachsen», sagt Patrick Djizmedjian von Procimmo. Wer etwas abseits der gängigen Investments Möglichkeiten auslote, finde immer wieder Akquisitionsmöglichkeiten zu attraktiven Konditionen. «Aber auch wir spüren, dass heute bei vielen Transaktionen andere Investoren und Kaufinteressenten mitbieten», so Patrick Djizmedjian. Nebst der Fokussierung auf Gewerbe und Industrie, teils auch Wohnen im günstigen Bereich, hat Procimmo noch eine andere vielversprechende Nische entdeckt: Auf neu erworbenen Parzellen baut das Unternehmen in der Agglomeration sogenannte Streetboxen oder erstellt diese zusätzlich auf dem Grundstück von bereits bestehen-

den Immobilien. Dabei handelt es sich um standardisierte, modulare Bauten mit rund 115 m² Fläche, die verteilt auf zwei Geschossen sehr flexibel genutzt werden können. Je nach Markteinschätzung entscheidet man sich für Losgrößen zwischen 20 und 90 Boxen. Diese Boxen eignen sich besonders für KMU, sei es Gewerbe, Handwerk, als Atelier, Showroom, Lager etc. Auch hier zieht sich wie ein roter Faden die Idee durch, Alternativen zu den klassischen Büro- und Gewerbeimmobilien zu schaffen. Procimmo will dieses Segment dieses und nächstes Jahr weiter ausbauen – auch in der Deutschschweiz – und bündelt diese Investitionen unter einem eigenen Fonds unter dem Namen Streetbox Real Estate Fund. Fazit: Mit neuen Ideen ergeben sich auch 2019 vielversprechende Anlagemöglichkeiten. ●

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

Real Estate Management – nächste Generation

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

Livit Real Estate Management
Experten für Bewirtschaftung, Facility Management,
Vermietungsmanagement, Baumanagement

www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

«Nische oder Zukunftsmarkt?»

Spezialimmobilien in den Bereichen Gesundheit, Spitäler, Logistik, Hotels oder flexible Co-Working-Places gelten als aussichtsreiche Alternativen. Patrik Schmid vom Beratungsunternehmen Wüest Partner äussert sich zu den Prognosen für 2019.

JÜRIG ZULLIGER •

– Herr Schmid, sind Spezialimmobilien auch 2019 weiter im Fokus vieler Investoren?

– Patrik Schmid: Spezialimmobilien sind nach wie vor sehr gesucht. Das hat damit zu tun, dass bei den Gebäuden mit klassischen Nutzungen – Büros und Wohnungen – kaum geeignete Objekte zu vertretbaren Preisen auf dem Markt sind.

– In der Schweiz verzeichnen wir ein gutes Wirtschaftswachstum. Profitieren davon gewisse Branchen überproportional, etwa die Logistik?

– Laut den offiziellen Zahlen verzeichnet der Logistikmarkt als Ganzes kein Wachstum. Entscheidend sind aber die strukturellen Veränderungen aufgrund des Online-Handels. In der Logistik geht es künftig nicht nur um das Tempo, sondern um die Feinverteilung und die optimale Zustellung. Der Konsument ist nicht den ganzen Tag zuhause und will Lieferungen vielleicht auch nicht auf einer Poststelle abholen. Entscheidend sind künftig Lagerflächen und Pick-up-Stationen in den Agglomerationen und insbesondere in Zentrumsnähe. Hier entsteht ein grosser Flächenbedarf, welchem sich Stadtplanung und Arealentwicklungen noch annehmen müssen. Gut möglich, dass in einigen Jahren in jeder Wohnsiedlung eine solche Station zum Standard wird, genauso wie Abstellplätze für Velos.

– Wie sehen Sie die Perspektiven für den Tourismus und speziell für Hotels?

– Die klassische Hotellerie hat 2019 sicher weiterhin mit wachsender Konkurrenz durch neue Konzepte und mit relativ schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen. Einen Zuwachs verzeichnen wir aber international beim Städtetourismus. Viele europäische Städte sind relativ gut und preiswert erreichbar. Städtereisen erfreuen sich sehr grosser Popularität. So kann ich mir gut vorstellen, dass es in Innenstädten häufiger zu Umnutzungen kommt. Bestehende Gebäude werden zu Hotels umgebaut, mit tendenziell kleineren und auch für ein junges, urbanes Publikum erschwinglichen Zimmern. Als eine interessante Nische im Tourismus könnten sich auch multifunktionale Konzepte erweisen. Darunter verstehe ich zum Beispiel Hotels, die Angebote für eine kurze Aufenthaltsdauer und für eine längere kombinieren (long stay). Im Kern geht es



• BIOGRAPHIE PATRIK SCHMID

(MRICS) ist dipl. Arch. ETH und hat einen Master der ETH in Management, Technology & Economics MTEC/BWL. Er befasst sich mit Bewertungsfragen u. a. im Gesundheitsbereich und berät professionelle Immobilienbesitzer bei der Strategieentwicklung und in Managementfragen.

darum, verschiedene Varianten einer touristischen Nutzung zusammenzuführen.

– Sehen Sie noch andere aussichtsreiche Nischen, etwa mit Kleinwohnungen respektive Mikro-Appartements?

– Für solche Wohnformen gehen wir von einer sehr starken Nachfrage aus. In vielen Universitätsstädten und Standorten mit Fachhochschulen mangelt es an Wohnraum für Studenten. Kommt dazu, dass sich auch im Wirtschafts- und Geschäftsleben immer wieder ein Bedarf für kurzfristige Nutzungen ergibt. All dies wären triftige Argumente, vermehrt Kleinwohnungen anzubieten, die nicht dem Bild einer konventionellen Mietwohnung entsprechen. Dabei müssen wir aber auch auf die Rahmenbedingungen der Orts- und Stadtplanung zu sprechen kommen. In den Wohnzonen finden Investoren kaum geeignete Objekte zu erschwinglichen Preisen. Und in den Gewerbe- und Geschäftszonen, wo innovative Angebote von Serviced Apartments oder Studentenhäusern häufig zweckmässig wären, sind sie baurechtlich nicht erlaubt.

Auch der gesellschaftliche Wandel, d. h. Trennungen, Haushaltsverschiebungen und eine steigende Zahl von 1-Personen-Haushalten, zeigen das Potenzial auf.

– Kommen auch Spitäler selbst als Investitionsobjekte infrage?

– Der Betrieb eines Spitals stellt eine hochkomplexe Angelegenheit dar, der mit verschiedenen Risiken verbunden ist. Beim Kauf einer Spitalimmobilie bietet selbst ein langfristiger Mietvertrag nur wenig Sicherheit, da sich die Marktsituation für den Betrieb und somit dessen Zahlungsfähigkeit stark verändern kann. Eine Drittverwendung ist meist schwierig bis unmöglich. Das bedeutet, dass solche Investitionen und der Businessplan des Spitals sorgfältig zu prüfen sind. Potenzial sehe ich aber bei verschiedenen nachgelagerten Bereichen und Dienstleistungen rund um Spitäler, Kliniken und Pflegeeinrichtungen. Nehmen wir als Beispiel die Bettenhäuser der Spitäler: Ein spezialisierter Betreiber könnte sich darum kümmern, die Flächen und Nutzungen in einem solchen Gebäude auf die künftige Nachfrage

abzustimmen. Er vermietet dem Spital flexibel die notwendigen Flächen, betreibt wenig pflegeintensive Bereiche und bietet weitere Flächen für unterschiedliche Nutzungen Dritten an.

– Im Bereich von Retail-Flächen müssen sich viele Eigentümer und Vermieter mit sinkenden Mieten auseinandersetzen.

Schneiden Spezialimmobilien 2019 ertragsstärker ab?

– Das Segment Retail ist zwar unter Druck. Nach eher kleinen Flächen an sehr guten, zentralen Lagen oder an Bahnhöfen besteht aber weiterhin eine gute Nachfrage.

– Und was sind Ihre Prognosen für die Spezialimmobilien 2019?

– Von den Themen Gesundheitswesen bis zu den Co-Working-Flächen haben wir es mit einer derart grossen Bandbreite

unterschiedlichster Nutzungen zu tun, dass keine pauschalen Aussagen möglich sind. Viele dieser teils neuen Konzepte generieren noch nicht unbedingt solide, längerfristige Erträge. Im nächsten Jahr wird sich aber sicher klarer herauskristalisieren, ob diese auf eine grössere Nachfrage stossen oder nicht. Zu einem wichtigen Thema werden aber künftig flexiblere und hybride Nutzer bzw. Nutzungen. Flächen und Verträge werden sich schneller an die Nachfrage und an neue Gegebenheiten anpassen müssen. Denkbar sind smarte, städtische Gewerbebauten mit Flächen für Stadtlogistik, Co-Working-Bereichen, Flächen für alltägliche Konsumgüter, aber auch Produktion. Die Flexibilität zeigt sich jetzt schon in Co-Working-Spaces und allen möglichen Pop-up-Konzepten. Solche flexiblen Modelle für Private oder auch für

Unternehmen entsprechen einem Bedürfnis und stellen bei Büros eine Antwort auf die Pendlerprobleme dar. Wer für eine bestimmte Zeit und für einen bestimmten Zweck Flächen sucht, findet die gerade passende Lösung. Die Nutzer können Flächen kurzfristig nutzen, erweitern oder auch rasch wieder abgeben. Der ganze Bereich Spezialimmobilien, bestimmte Nischen bzw. Value-Added-Investments bieten hochinteressante Perspektiven. Wer hier investiert, sollte aber über entsprechendes Know-how verfügen oder zukaufen. ●



***JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE

ALL-IN
FLUMROC COMPACT PRO
Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

Vollflächig dämmen ohne Materialwechsel.
Natürlich mit der Flumroc-Dämmplatte
COMPACT PRO.

FORMSTABIL
ÖKOLOGISCH
WÄRMEDÄMMUNG
SCHALLSCHUTZ
BRANDSCHUTZ

FLUMROC
www.flumroc.ch/allin

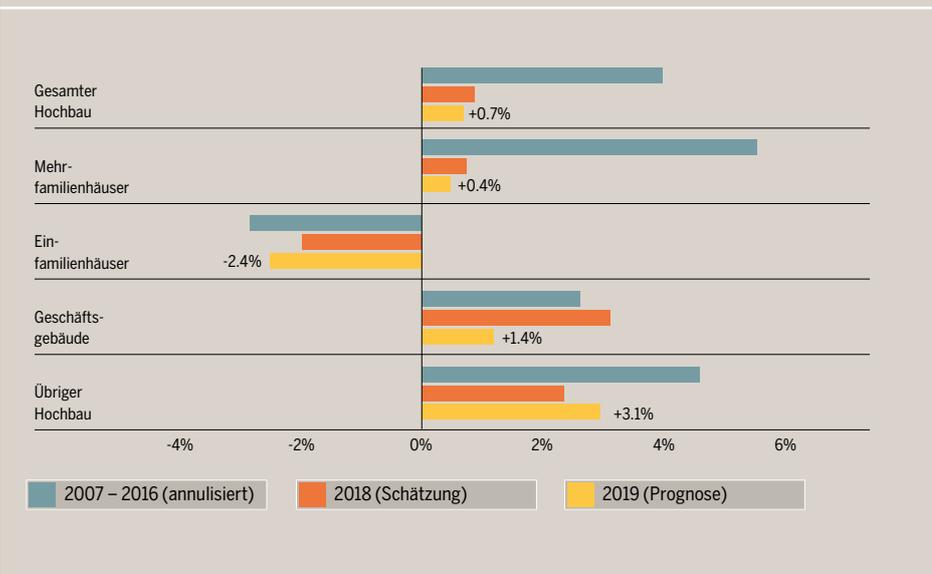
SWISS
DACHCOM

Noch ist kein Ende in Sicht

Das Beratungsunternehmen Wüest Partner AG wagt eine Marktprognose für 2019. Auch nächstes Jahr dürften die Hochbauinvestitionen leicht steigen, ebenso die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen.

BAUPROGNOSEN: NEUBAU

Quelle: Wüest Partner AG



Entwicklung der nominalen Hochbauinvestitionen (Jahreswachstumsraten).

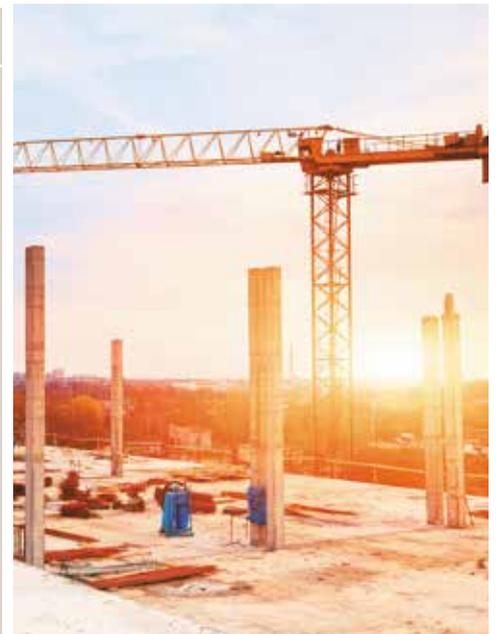


Bild: 123rf.com

PATRICK SCHNORF*

DAS BILD DER VIELEN BAUKRÄNE BLEIBT. Im Jahr 2019 ist noch kein Richtungswechsel im Hochbau zu erwarten. Basierend auf den Ergebnissen von Prognosemodellen und auf der Einschätzung von Experten rechnet Wüest Partner mit einem nochmaligen Anstieg der Hochbauinvestitionen von 0,5%. Dafür spricht nicht nur die hohe Zahl an bereits erteilten Aufträgen, sondern auch, dass die Zahl der Baubewilligungen während der letzten vier Quartale gestiegen ist: Zwischen Mitte 2017 und Mitte 2018 lagen die genehmigten Bauinvestitionen 4,5% über dem Schnitt der beiden Vorjahre.

Auch wenn die zunehmenden Wohnungsleerstände den Investitionsappetit vieler Anleger verringern dürften, fliesen aufgrund des anhaltenden Anlagedrucks weiterhin umfangreiche Investitionssummen in den Wohnungsbau. Die Investoren sind darauf bedacht, die Projekte rasch umzusetzen. Dabei zeichnet sich vor allem in Gemeinden mit unterdurchschnittlichen Lagequalitäten ein Verdrängungswettbewerb ab, denn in der oft zäh verlaufenden Erstvermietung ist es von Vorteil, wenn das eigene Wohngebäude vor den Konkurrenzprojekten ausgeschrieben ist. Mit einer erwarteten Produktion von 53 000 Wohnungen dürfte

der Neubau im Jahr 2019 auf einem ähnlichen Niveau zu liegen kommen wie in den beiden Vorjahren.

RÜCKGANG ERST MITTELFRISTIG. Ab 2020 könnte die Wachstumsphase bei den Investitionen jedoch vorerst vorbei sein. Bereits heute macht sich eine gewisse Zurückhaltung der Investoren in Bezug auf mittelfristige Bauprojekte bemerkbar, wie die Anzahl Neubaugesuche zeigt. Die gleitende Jahressumme nahm zuletzt drei Quartale in Folge ab, der Rückgang fiel mit 3,3% aber erstmal noch bescheiden aus. Vor dem Hintergrund der bereits eingereichten Baugesuche und der zurzeit erfreulichen wirtschaftlichen Entwicklung ist die Wahrscheinlichkeit eines mittelfristigen Einbruchs der Wohnbautätigkeit eher klein, zumal im Normalfall nicht von einer raschen und deutlichen Erhöhung der Zinsen ausgegangen wird. Zudem bieten das Segment des Wohneigentums oder auch zentrumsnahe Gebiete weiterhin Entwicklungspotenzial, da hier die Nachfrage aktuell noch grösser ist als das bestehende Angebot.

HÖHERE SCHLUSSABRECHNUNGEN. Ein Teil der erhöhten Bauinvestitionen im laufenden und im nächsten Jahr ist den steigenden Baupreisen zuzuschreiben. Diese

dürften dieses Jahr und 2019 um jeweils rund 0,5% ansteigen, nachdem der BFS-Hochbaupreisindex im 2017 nur leicht gesunken ist. Einer der Gründe dafür ist, dass die Rohstoffe teurer geworden sind.

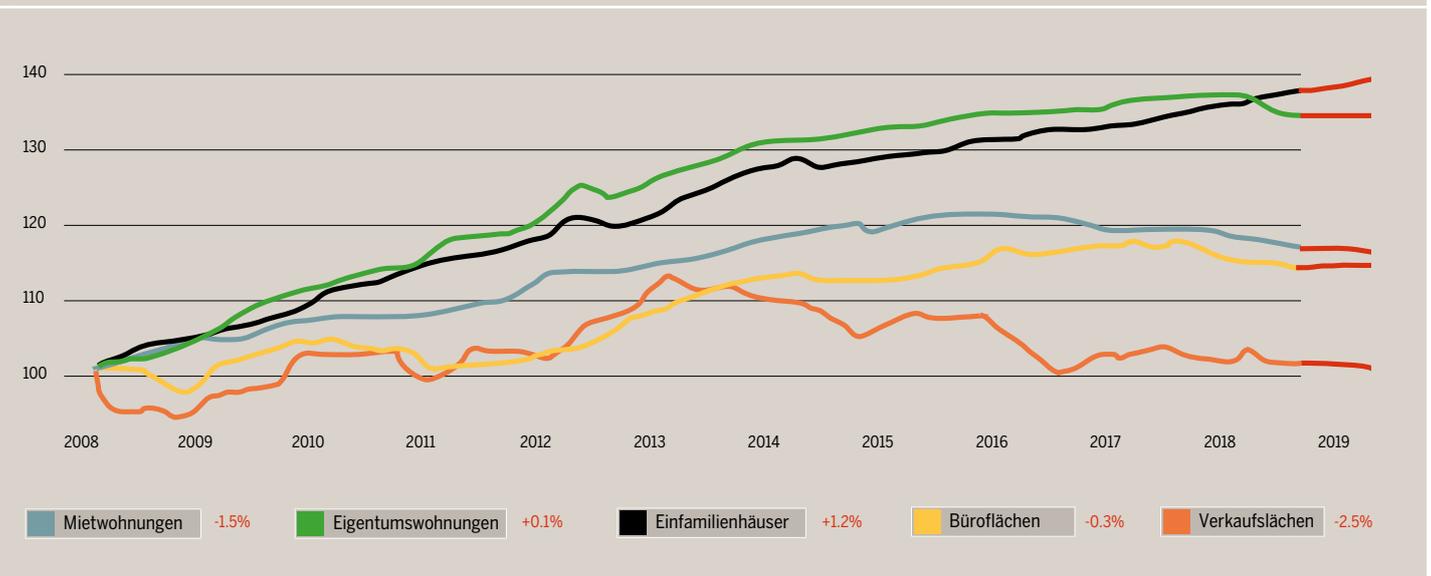
Die verteuerten Baupreise werden voraussichtlich dazu beitragen, dass die Schlussabrechnungen zunehmend höher ausfallen als die veranschlagten Projektkosten. Bereits heute vergrössert sich die Differenz, da angesichts der guten Geschäftslage bei vielen Neu- und Umbauprojekten während der Realisierungsphase Zusatzwünsche angebracht werden.

MEHR GÜNSTIGE MIETWOHNUNGEN. Dass der Wohnungsleerstand in diesem Jahr stark zunehmen wird, hat sich bereits im letzten Jahr abgezeichnet. Die Anzahl der Baugesuche und der Baubewilligungen sprach für eine Wohnungsproduktion, die deutlich über der Nachfrage nach zusätzlichen Wohnobjekten liegt.

Per Ende 2018 dürfte es in der Schweiz für rund 31 000 Wohnungen auch mittelfristig keine Nachfrage geben – so hoch ist die Differenz zwischen dem zusätzlichen Angebot (leerstehende Wohnungen und Wohnbautätigkeit), der optimalen Leerwohnungszahl und der Zusatznachfrage. Dieser Wohnungsüberfluss, der zu mehr

PREISENTWICKLUNG: PROGNOSEN FÜR DAS JAHR 2018

Quelle: Wüest Partner AG



Nominale Veränderungen der Angebotsmieten.

als 80% im Mietwohnungsmarkt verankert ist, wird die bereits heute in allen Monitoring-Regionen sinkenden Mietpreise der inserierten Wohnungen voraussichtlich weiter unter Druck setzen. Zwar ist bisher der Anteil der Inserate gering, in denen die Mietpreise bei langer Insertionsdauer nach unten angepasst werden. Doch die Zahl günstiger Wohnungen, die im Markt angeboten werden, nimmt zu.

Das Neubauangebot hat sich während der letzten Dekade den veränderten Wohnbedürfnissen angepasst. So sind die Neubauwohnungen, die im 2018 auf den Markt gekommen sind, durchschnittlich knapp 20 Quadratmeter kleiner als noch vor zehn Jahren. Doch gerade bei den kleineren Objekten besteht noch immer ein Nachfrageüberhang, was sich in den tiefen Leerstandsquoten bei Kleinwohnungen widerspiegelt.

WOHNEIGENTUM. Das Interesse am Wohneigentum ist in der Schweiz ungebrochen hoch. Eigentumswohnungen sind hierzulande weiterhin sehr begehrt, und bei den Einfamilienhäusern ist der Nachfrageüberhang noch grösser. Dementsprechend dynamisch haben sich die Preise der frei gehandelten Objekte in den letzten Monaten entwickelt. Vor allem zwei Faktoren verstärken diesen Trend: Erstens hat eine

positive wirtschaftliche Entwicklung während der letzten Jahre für einen vertrauenswürdigen Arbeitsmarkt mit tiefer Arbeitslosigkeit und einer hohen Anzahl neuer Stellen gesorgt; gleichzeitig sind die Löhne und Vermögen der Bevölkerung kontinuierlich gestiegen, was die Nachfrage nach Wohneigentum vergrösserte. Zweitens nutzten viele Haushalte die Gunst der Stunde, um von den aktuell attraktiven Finanzierungsbedingungen zu profitieren.

INTERESSE AM WOHN-EIGENTUM EBBT NICHT AB. Trotz der hohen Zahl an potenziellen Käufern von Eigentumswohnungen sinken derzeit die Preisniveaus bei den inserierten Wohnungen. Dies hängt teilweise mit einer veränderten Angebotsstruktur zusammen: Heute werden mehr kleinere Wohnungen mit einem ansprechenden, aber nicht gehobenen Ausbaustandard angeboten. Unsere Prognose lautet, dass die Preise der inserierten Objekte in den kommenden Monaten stagnieren werden.

Obwohl jüngst die Zahl der inserierten Einfamilienhäuser leicht zugenommen hat, ist die Auswahl nach wie vor beschränkt. Vor allem in den Kantonen Zug, Zürich, Basel-Stadt, Schwyz und Luzern übertrifft die Nachfrage das Angebot um ein Vielfaches – was sich aufgrund der weiter sinkenden Neubautätigkeit vor-

erst nicht ändern wird. Folglich dürften die Preise in den meisten Regionen weiter zulegen.

BÜROFLÄCHEN. Das Nachfrageumfeld für den Büroflächenmarkt präsentiert sich vielversprechend. Allein im Dienstleistungssektor wurden von Mitte 2017 bis Mitte 2018 mehr als 62 000 neue Stellen geschaffen. Als Folge davon ist auch der Bedarf an zusätzlichen Büroflächen gestiegen, was sich zuletzt stabilisierend auf die inserierten Mietpreise auswirkte: Die noch im letzten Jahr vorherrschende Abwärtstendenz konnte im Sommer 2018 vorerst gestoppt werden. Aufgrund des günstigen wirtschaftlichen Umfelds ist die Zuversicht unter den Investoren zurückgekehrt und die Neubauaktivitäten im Geschäftsflächenbereich seit Ende letzten Jahres wieder deutlich gestiegen. Wegen der neuen Flächen bleibt die Vermietungssituation anspruchsvoll, und es ist zu erwarten, dass die mittleren Mietpreise für Büroflächen weiterhin unter leichtem Druck stehen werden.



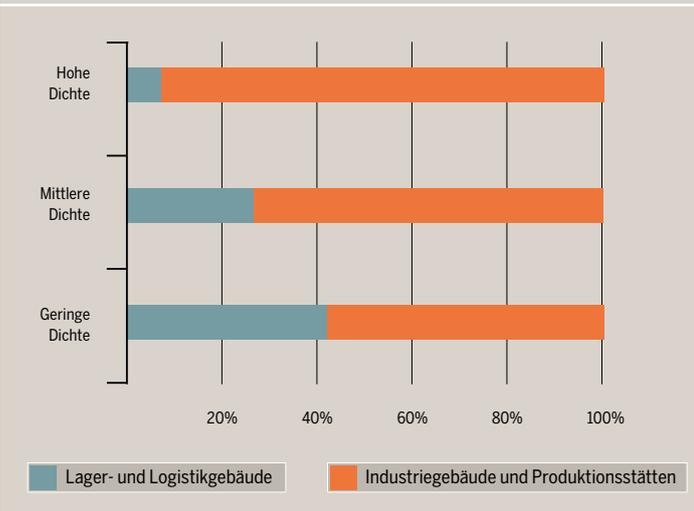
***PATRICK SCHNORF**
Der Autor ist seit 2011 Partner bei der Wüest Partner AG.

Industrieflächen stärker gefragt

Der wachsende Onlinehandel kurbelt die Nachfrage nach Gebäuden für die Lagerung und den Umschlag von Waren und Gütern an. Rund 40% des bewilligten Bauvolumens im Gewerbeflächenbereich beinhaltet mittlerweile Logistikflächen.

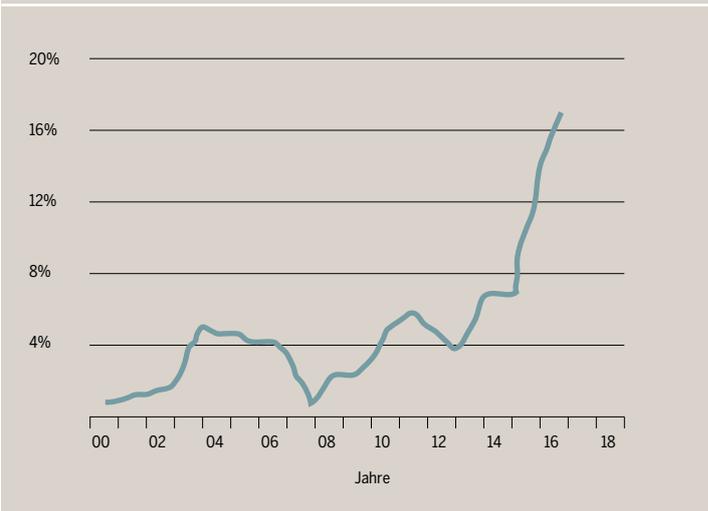
BESCHÄFTIGUNGSDICHTE UND BEWILLIGTE BAUVOLUMEN (2008-2018)

Quelle: Baublatt Info-Dienst; BFS



VERMIETUNGSANTEIL BEI BAUBEWILLIGTEN INDUSTRIEFLÄCHEN

Quelle: Baublatt Info-Dienst; Wüest Partner



RED.* ● **GROSSES INVESTITIONSVOLUMEN.** Aufgrund des starken Flächenverbrauchs pro Arbeitnehmer haben aber Gewerbeflächen nach wie vor ein starkes Gewicht: Sie machen unter allen Flächen, die zu Arbeitszwecken genutzt werden, mehr als 30% aus. Auch bei den Bauinvestitionen entfällt ein beträchtlicher Teil der Ausgaben auf die Erstellung von Gewerbeflächen. So wurden zwischen 2006 und 2016 rund 2,4 Mrd. CHF pro Jahr in den Neubau von Industrie- und Lagerimmobilien investiert, weitere 1,4 Mrd. CHF flossen jährlich in den Umbau. Auch wenn das gesamte Investitionsvolumen bescheidener ausfiel als im Bereich der Büro-, Verkaufs- und Gastgewerbeflächen, wo jedes Jahr insgesamt rund 6,5 Mrd. CHF verbaut werden (Neu- und Umbau), wurde von 2006 bis 2016 bezogen auf die Zahl der Beschäftigten deutlich mehr in den Bau von industriell genutzten Flächen

investiert als in den Bau von Dienstleistungsimmobiliien.

LOGISTIKFLÄCHEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG. Nicht nur bei den klassischen Produktionsflächen fand in den letzten Jahren ein kontinuierliches Flächenwachstum statt. Infolge des stetig wachsenden Onlinehandels werden ausserdem immer mehr Gebäude für die Lagerung und den Umschlag von Waren und Gütern benötigt. Rund 40% des bewilligten Bauvolumens im Gewerbeflächenbereich beinhaltet mittlerweile Logistikflächen. Und da die Anforderungen hinsichtlich der Zustelleistungen und Liefergeschwindigkeit stetig zunehmen, gewinnt dabei insbesondere die sogenannte Letzte-Meile-Logistik – also die Belieferung der Endverbraucher – an Bedeutung. Dadurch rücken stadtnahe Lagen für die Erstellung von Verteilzentren immer mehr in den Fokus: Knapp die Hälfte des aktuellen Investitionsvolumens im

Bereich der Lager- und Logistikgebäude entfällt auf die Grossstädte und deren gut erschlossene Agglomerationsgemeinden. Neben den Ballungsräumen Zürich, Basel und Genf hat sich auch der Kanton Aargau zu einem Logistikzentrum innerhalb der Schweiz etabliert.

EIGENNUTZER BESTIMMEN DEN MARKT. Der Schweizer Markt für Industrieimmobilien weist seit je einen hohen Anteil an Eigentümern auf. Institutionelle Investoren sind hier deutlich seltener vertreten als zum Beispiel am Büro- und Verkaufsflächenmarkt, was in erster Linie mit den heterogenen Nutzerstrukturen zusammenhängt. So sind die Bedürfnisse von Industriebetrieben oft spezifisch auf die jeweiligen Branchen ausgerichtet. Diese Bedürfnisse sind teilweise von hoher baulicher oder technischer Komplexität und sie fallen unterschiedlicher aus als jene der Büronutzer. Gemäss einer Auswertung der über

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



die letzten zehn Jahre bewilligten Neubauprojekte in diesem Segment lässt sich der Anteil der Eigennutzer auf rund 85% am gesamten Investitionsvolumen beziffern. Bei Büros beträgt die Quote circa 65%, im Handel sind es knapp 70%. Gerade im Bereich der Lager- und Logistikflächen treten häufig grössere Detailhandels- oder Transportunternehmen als Eigentümer auf, die damit ihre Verteiloperationen bewältigen. Der Grossteil der Produktionsflächen befindet sich derzeit in der Hand von Industriefirmen, überwiegend aus der der Pharma- und Bauindustrie sowie aus dem Maschinenbau.

WACHSENDER VERMIETUNGSANTEIL. Auch wenn der Vermietungsanteil im gewerblich genutzten Sektor des Schweizer

Immobilienmarkts weiterhin gering ausfällt, ist in den letzten Jahren doch etwas mehr Bewegung ins Geschäft mit Industrieflächen gekommen. So ist der Anteil jener Flächen, die für die Vermietung bestimmt sind, am bewilligten Gesamtvolumen deutlich gestiegen: Waren zu Beginn dieser Dekade fast alle neu gebauten Flächen für den Eigenbedarf bestimmt, werden heute rund 17% für Vermietungszwecke erstellt. Dabei handelt es sich vorwiegend um Gewerbeparks, in denen Produktions- oder Lagerflächen zur Miete angeboten werden. Oftmals werden diese kombiniert mit Büroflächen konzipiert, wodurch dem Umstand Rechnung getragen wird, dass Industrieunternehmen immer mehr konventionelle Büroflächen benötigen.

Grössere Logistikzentren sind im Vermietungsgeschäft hingegen noch weniger stark vertreten: Unter den 50 grössten Bauprojekten im gewerblich genutzten Vermietungsbereich, die derzeit im Bau sind oder kürzlich fertiggestellt worden sind, befinden sich gerade einmal sechs Logistikzentren. Sie liegen innerhalb der Ballungsräume der Kantone Zürich, Aargau und Genf. ●

Quelle: Der Beitrag stammt aus dem Immo-Monitoring 2019/1, Seiten 42/43.

ANZEIGE

ETH zürich

CAS ETH ARC Bestand

Certificate of Advanced Studies ETH ARC in Umgang mit dem Bestand
Kompetenz für Architekten und Ingenieure

Anmeldung bis 15.12.2018 unter www.sce.ethz.ch

Informationen unter www.kompetenz.ethz.ch

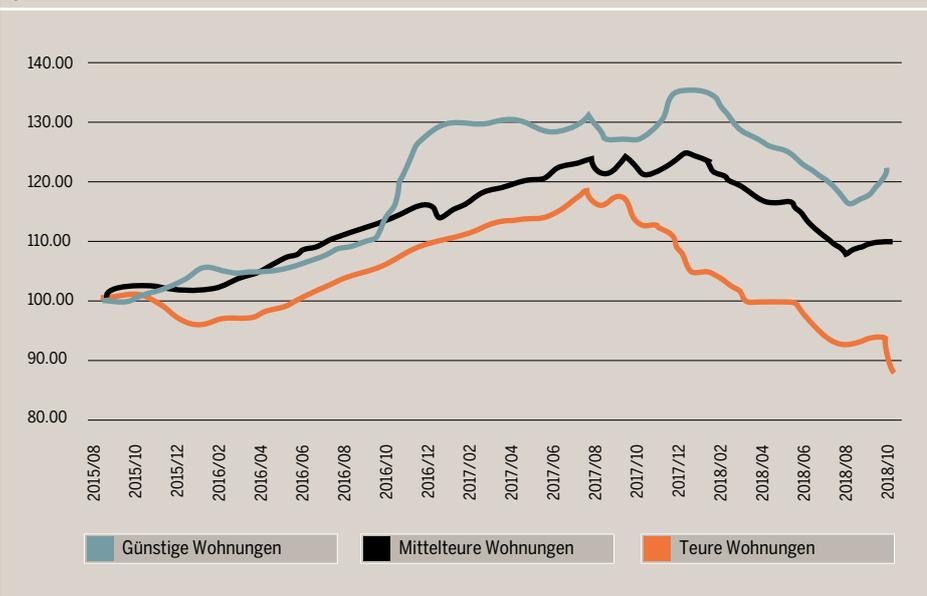


Günstiges Eigentum gefragt

Lange verlief die Preisentwicklung von Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten parallel. Nach der Verschärfung der Anforderungen bei der Hypothekenvergabe änderte sich dies. Günstige Eigentumswohnungen wurden vermehrt nachgefragt.

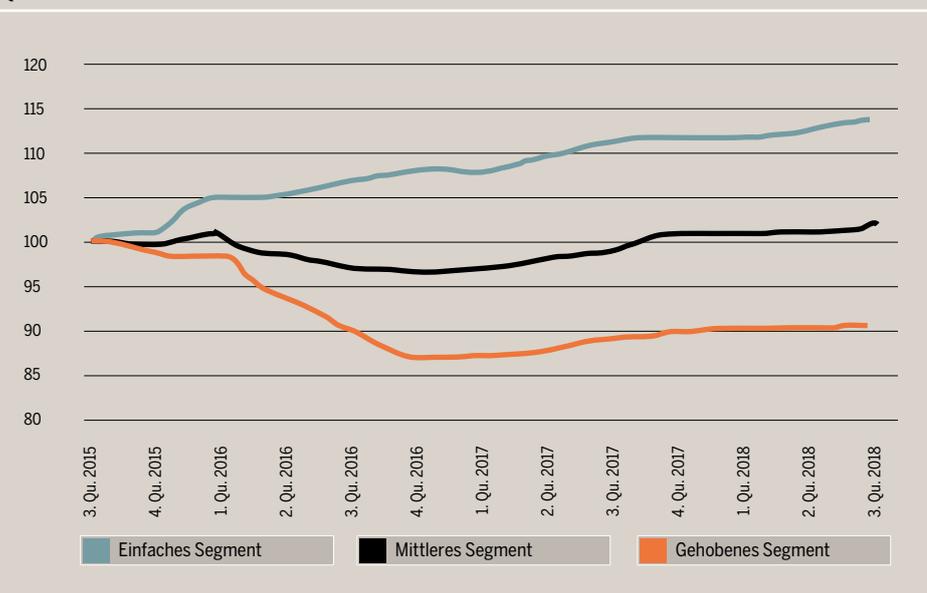
NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN (INDEX AUG. 2015 – 100)

Quelle: Realmatch360



PREISENTWICKLUNG EIGENTUMSWOHNUNGEN (TRANSAKTIONSPREISE, 3. QU. 2015=100)

Quelle: Wüest Partner



DIETER MARMET*

NACHFRAGEUNTERSCHIEDE. Der in Zusammenarbeit mit der Universität Zürich entwickelte Nachfrageindex für Wohneigentum von Realmatch360 entwickelte sich in den ersten 18 Monaten seit Messbeginn (Februar 2014) für die einzelnen Preissegmente in etwa gleich. Ab Mitte 2015 begann diese Entwicklung aber zu divergie-

ren: Während die Nachfrage nach teuren Eigentumswohnungen zurückging, stieg die Nachfrage nach mittelteuren und günstigen Eigentumswohnungen weiter an. 2016 und 2017 war dann in allen Preissegmenten ein Anstieg der Nachfrage zu beobachten, der klar stärkste jedoch bei den günstigen Eigentumswohnungen. Auch nach dem jüngsten Rückgang der

Eigentumswohnungsnachfrage in sämtlichen Preissegmenten liegt das Niveau der Nachfrage bei den günstigen Eigentumswohnungen mehr als 20% über jenem von Mitte 2015. Im teuren Segment werden dagegen rund 10% weniger Eigentumswohnungen nachgefragt als vor noch drei Jahren.

PREISENTWICKLUNG. Eine Parallele zur Nachfrageentwicklung zeigt sich bei der von Wüest Partner (WP) berechneten Preisentwicklung. Die auf das 3. Quartal 2015 umbasierten Transaktionspreisindeizes nach Preissegmenten verlaufen ab Ende 2015 nicht mehr parallel, wie all die Jahre zuvor, sondern divergieren deutlich. Im Segment der günstigen Eigentumswohnungen (WP spricht vom «einfachen Segment») steigt der Preisindex kontinuierlich an und liegt heute fast 15% über dem Stand von Mitte 2015. Bei den teuren Eigentumswohnungen dagegen (WP spricht vom «gehobenen Segment») verläuft die Preisentwicklung massiv anders und trotz eines leichten Anstiegs der Preise seit Mitte 2017 liegt das Preisniveau heute immer noch rund 10% unter jenem von Mitte 2015.

RÜCKLÄUFIGES ANGEBOT. Dass Nachfrage- und Preisentwicklung nicht schön parallel verlaufen, liegt an der Angebotsentwicklung im Eigentumswohnungsmarkt. Mitte 2015 wurden pro Quartal rund 55 000 Eigentumswohnungen auf dem Markt angeboten, Mitte 2016 betrug diese Zahl gar fast 60 000. Danach ging die Menge der angebotenen Eigentumswohnungen aber stetig zurück und lag im 3. Quartal 2017 deutlich unter 50 000 Wohnungen pro Quartal. Die generelle Preisentwicklung bei den Eigentumswohnungen kann damit erklärt werden, nicht aber die divergierenden Preisentwicklungen in den verschiedenen Preissegmenten.

KLARE GRÜNDE. Die unterschiedlichen Preisentwicklungen in den einzelnen Preissegmenten sind offensichtlich eine Folge der divergierenden Entwicklung bei der Eigentumswohnungsnachfrage. Und die Gründe für diese Divergenz liegen klar auf der Hand. 2014 revidierte die Schweizerische Bankiersvereinigung ihre Selbstregulierung im Hypothekarebereich, um «keinen substanziellen Beitrag

zur Beruhigung des Immobilien- und Hypothekarmarktes» zu leisten. Angepasst wurden Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite sowie die Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen.

So wurde unter anderem die Frist für die Amortisation einer Hypothekarschuld auf zwei Drittel des Belehnungswerts von 20 auf 15 Jahre verkürzt. Auch wurde festgelegt, dass bei der Finanzierung von Immobilienkäufen grundsätzlich nach Niederwertprinzip bewertet werden soll. Als Belehnungswert war neu der tiefere Wert von Marktwert und Kaufpreis massgeblich. Eine weitere Änderung betraf die Anrechenbarkeit von Zweiteinkommen, die bei der Beurteilung der Tragbarkeit

nur noch berücksichtigt werden durften, sofern eine Solidarschuldnerschaft besteht. Nachdem die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma diese Massnahmen genehmigt hatte, traten sie am 1. September 2014 in Kraft.

DIE FOLGEN. Diese neuen Massnahmen blieben nicht ohne Auswirkungen auf die Immobilienmärkte. Die Tragbarkeit gerade für teure Eigentumswohnungen war schwieriger nachzuweisen, weshalb sich die Nachfrage weg vom obersten Preissegment hin zu günstigeren Objekten verlagerte. Profitieren konnte die Nachfrage nach mittelteuren und erst recht jene nach günstigen Eigentumswohnungen. Insofern kann konstatiert werden, dass die Selbstregulierung durch-

aus einen Beitrag zur Beruhigung des Immobilienmarktes geliefert hat. Auch wenn es nicht auf Anhieb gelang, die Eigentumswohnungsnachfrage gesamthaft zu dämpfen, so wurde doch eine Verlagerung der Nachfrage in tiefere Preissegmente erreicht. Der Stabilität des Eigentumswohnungsmarktes hat dies ganz bestimmt nicht geschadet. ●



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für
Architektur, Immobilien, Ingenieur-
wesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

 **SWISSINTERACTIVE**
the visual company

Gesucht: Gute Immobilien!

Immobilieninvestoren sind alle auf der Suche nach «guten» Immobilien. Ein schwieriges Unterfangen, denn bereits bei der Frage, was die Qualität einer Liegenschaft ausmacht, scheiden sich die Geister. Die Immo 19 möchte Klarheit schaffen. Doch wie macht sie das?



An der Immo 19 werden sich über 60 Aussteller und mehr als 80 Referenten präsentieren.

ROMAN H. BOLLIGER &
ROLAND VÖGELE*

QUALITÄT IST DIE ERFÜLLUNG DER ANFORDERUNGEN. Auf diese grundlegende Definition haben sich Qualitätsmanager geeinigt. Sie hilft aber nur dann weiter, wenn man sich über die Anforderungen im Klaren ist. Die Güte von Immobilien ist also immer eine Frage des Standpunkts: Wer stellt welche Anforderungen? Deshalb beleuchtet das Immo-Forum – der Kongress, der parallel zur Immo 19 stattfindet – die Investitionsklasse Immobilien aus verschiedenen Perspektiven. Dadurch wird dem Kongressteilnehmer bei der Wahl

der für ihn geeigneten Immobilie eine Entscheidungshilfe geboten.

SIEBEN PERSPEKTIVEN. Die erste Perspektive ist diejenige der Investoren. Dazu werden Referenten auf die Marktlage in der Schweiz und im Ausland eingehen. Es werden aktuelle Themen zur viel diskutierten Bewertungsfrage und zu schweizerischen indirekten Immobilienanlagen und deren Herausforderungen diskutiert. Das Pendant der Investition ist die Finanzierung. Aus dieser zweiten Perspektive stehen Hypothekarkredite im Fokus. Dazu wird eine erste

Expertenrunde Unterschiede zwischen Immobilienkrediten im Ausland und der Schweiz diskutieren. In einer zweiten Runde mit Pensionskassenexperten stehen Hypotheken als Kapitalanlagen im Mittelpunkt und es werden konkrete Handlungsempfehlungen für Pensionskassen formuliert.

Der Baufachleute beurteilen Immobilien aus einer wiederum ganz anderen Perspektive. Sie schenken der Holzbauweise spezielle Beachtung und stellen die Frage: Sind Holzbauten die besseren Immobilien? Dazu passt das Kongressmodul des SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz), das sich intensiv mit der Nachhaltigkeit von Immobilien beschäftigt: Nebst nachhaltigem Bauen werden nachhaltige Finanzierungen, nachhaltige Immobilienanlagen und das nachhaltige Schätzen von Liegenschaften erörtert.

Ein breiter Raum nimmt die Perspektive der Nutzer ein. Auf Grund des schwieriger werdenden Marktumfelds wurde dieser Fokus bewusst

gewählt. Denn der Nutzer wird in Zukunft wieder über mehr Marktmacht verfügen. Deshalb werden es diejenigen Marktteilnehmer schwer haben, die sich zu wenig mit den Bedürfnissen ihrer Nutzer auseinandersetzen. Auf Grund des fortschreitenden Verdrängungswettbewerbs wird sich zudem auch die Bearbeitung von bis anhin weniger beachteten Nischenmärkten auszahlen. Den Besuchern des Immo-Forums werden deshalb Themen wie Vernetztes Wohnen, Single Living, Wohnen im Alter, Trends am Arbeitsplatz sowie Produktion und Logistik begegnen.

Die Architektur wird nicht zu kurz kommen, denn am SIA-Breakfast des ersten Messtages steht die Perspektive der Planer im Vordergrund. An anderer Stelle wird erörtert, was die Generation Y für die Architektur bedeutet. Ein weiteres, handfestes Thema der Architekten stellt die Revision der BZO dar: Eröffnet sie Potenziale für Investoren? lautet hier die Frage. Dazu

IMMO 19

Mit der Immo 19 – der Schweizer Immobilienmesse für Investoren – findet die grösste Schweizer Messe für Immobilienprofis zum 7. Mal in Zürich statt. Auf dieser B-to-B-Plattform begegnen sich Eigentümer, Investoren, Asset Manager, Dienstleister und weitere Branchenaktive. Hier werden Unternehmen und Produkte vorgestellt, Geschäfte vorbereitet und Kontakte neu geknüpft und gepflegt. In diesem Umfeld präsentieren sich Immobilienunternehmen und -experten an der Immo-Messe, am Begleitkongress Immo-Forum oder im Immo-Magazin. Die über 80 Referentinnen und Referenten am Immo-Forum beleuchten Immobilienanlagen aus verschiedenen Perspektiven.

Organisiert wird der alljährliche Branchenevent, welcher vom 22. bis 23. Januar 2019 in der StageOne in Zürich stattfindet, von der MV Invest AG und der Swiss Circle AG. Tickets für diese B-to-B-Messe können von den Lesern der immobilia über www.swisspropertyfair.ch kostenlos angefordert werden.





passt, dass am Immo-Forum mit The Circle und der ZSC Lions Arena zwei spektakuläre Immobilienprojekte vorgestellt werden.

WAS BRINGT DIE ZUKUNFT? Wenn es um Zukunftsperspektiven geht, interessiert sowohl die kurze als auch die lange Frist. Die nahe Zukunft der Schweizer Immobilienbranche steht am Swiss-Circle-Briefing am zweiten Messtag im Mittelpunkt: Was bringen die kommenden Monate? Welches sind interessante neue Player, und welche Immobilien-terme dürfen nicht verpasst werden? Ganz am Schluss der beiden Messtage werden Schweizer Start-ups zum Zug kommen: Je drei bemerkenswerte Jungunternehmen aus den zwei Bereichen Prop-tech («Property Technology») und Contech («Construction Technology») werden sich dem Publikum vorstellen und mit Sicherheit für Gesprächsstoff sorgen. Denn dabei wird es wohl erneut zu einem Aufeinandertreffen der

Old Economy mit den jungen Wilden kommen: Immer mehr Jungunternehmen drängen in den etablierten Immobilienmarkt und fordern in Zukunft einen Teil des lukrativen Kuchens. Zahlreiche Profiteure der Vergangenheit scheinen von dieser frischen Herangehensweise überrascht zu sein und reagieren auf unterschiedliche Weise. Die einen haben Angst und wehren sich gegen die Eindringlinge oder üben sich in Verdrängung. Die anderen versuchen, die neuen Ideen zu verstehen und sie zu ihrem Vorteil zu nutzen. Die Frage, welches Verhaltensmuster wohl erfolgsversprechender ist, erübrigt sich. ●



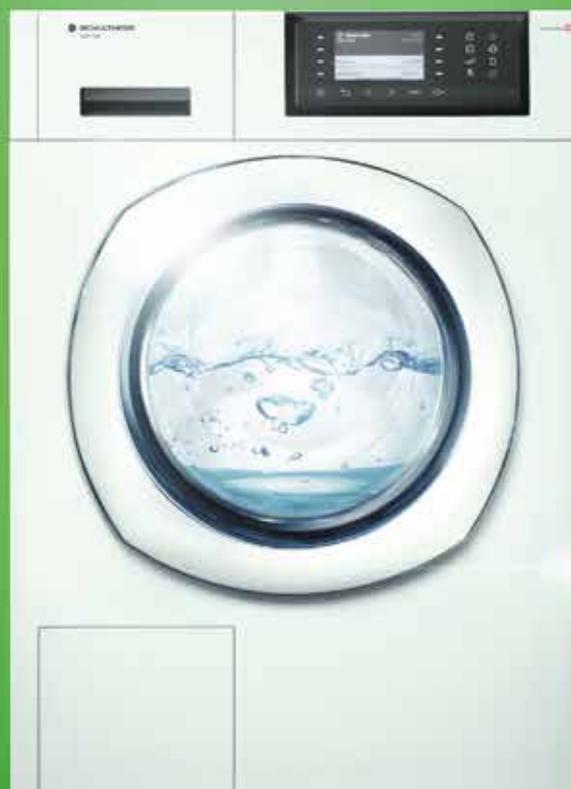
***DR. ROMAN H. BOLLIGER**
Der Autor ist Experte für Immobilienmarketing, Dozent, Buchautor und Verwaltungsrat.



***ROLAND VÖGELE**
Der Autor ist Berater für direkte und indirekte Immobilienanlagen. Bolliger und Vögele organisieren zusammen die Immo 19.

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

SCHWEIZ

**PREISANSTIEG
IM UNTEREN
EIGENTUMSSEGMENT**



Gemäss Fahrländer Partner sind Eigentumswohnungen (EWG, +2,4%) und Einfamilienhäuser (EFH, +3,6%) im unteren Segment im 3. Quartal 2018 deutlich teurer gehandelt worden als im Vorquartal. Ebenso sind die Preise von EWG im mittleren Segment in den meisten Landesregionen leicht angestiegen. Dagegen ist im gehobenen Segment nach dem starken Preisrückgang in den letzten Quartalen eine Stabilisierung zu beobachten (EWG: +2,1%; EFH: +2,9%). Einzig bei den EFH (mittleres Segment) verzeichnet ausschliesslich die Region Alpenraum einen leichten Preisrückgang. Während Mieten von Altbauwohnungen im 3. Quartal 2018 leicht ansteigen (+0,9%), bleiben

die von Neubauten im Vergleich zum Vorquartal stabil (-0,2%). Die Mieten für Büroflächen ziehen wieder an (+3,1%).

**LEICHTER TREND ZU
TIEFEREN MIETEN**

Im Oktober 2018 sind die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,18% gesunken. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Besonders die Kantone Zug (-1,15%) und Neuenburg (-1,09%) stechen mit einem Minus ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt Genf mit einem Anstieg von 0,83%. Auch die Kantone Bern, Solothurn, Basel-Stadt, Genf, Schwyz, Nidwalden und Appenzell verzeichnen einen leichten Anstieg der Angebotsmieten. Einzig im Kanton Uri bleibt der Mietindex unverändert. Bei den Städten zeigt sich ein ähnliches Bild. Lausanne verzeichnet mit einem Minus von 1,62% den stärksten Rückgang. Einzig die Städte Basel (+0,6%) und Luzern

(+0,1%) zeigen gegenüber dem Vormonat einen leichten Anstieg.

**WER IN ZÜRICH
IMMOBILIEN KAUFT**

Das Statistische Amt des Kantons Zürich hat in einer Studie die Immobilienkäufer genauer unter die Lupe genommen. Dabei zeigt sich, dass in den vergangenen zehn Jahren im Kanton Zürich 76 000 Immobilien auf dem freien Markt verkauft worden sind. Dabei wurde ein jährlicher Umsatz von rund 9 Mrd. CHF erzielt. Besonders Immobilienfirmen spielten als Verkäufer bei Neubauten und als Käufer von Mehrfamilienhäusern eine grosse Rolle. Ein Einfamilienhaus wird zumeist in der Familienphase, also zwischen dem 30. und dem 50. Lebensjahr, erworben, während Eigentumswohnungen eine altersmässig viel breitere Käuferschaft haben.

**MIETVERGLEICH
NACH PENDLER-
STRECKE**

Der Vergleichsdienst Comparis hat die Mieten für 2- bis 3-Zimmer Wohnungen entlang der S-Bahn-Linie S12 analysiert: Trotz teurer Pendelkosten und Steuern lohnt sich ein Wohnsitz ausserhalb des Zürcher Stadtzentrums. Der Medianmietpreis im Zentrum von Zürich (Stationen Hauptbahnhof und Stadelhofen) beträgt 2561 CHF monatlich. Mit einer sechsminütigen Fahrt mit der S12 vom Hauptbahnhof nach Zürich-Altstetten sparen Mieter im Schnitt 600 CHF. Die höchste Nettoersparnis auf dieser Bahnstrecke ist in Seuzach möglich. Dort kostet, bei einem Pendelweg von rund 40

Minuten, eine solche Wohnung 1572 CHF, was eine Ersparnis von 940 CHF monatlich ergibt.

UNTERNEHMEN

**IMMOVERIS BAUT
PRÄSENZ AUS**



Die ImmoVeris AG hat im November ein Büro an der Hochbergerstrasse 70 in Basel eröffnet. Die neue Zweigniederlassung wird ab Januar 2019 von Luca Santoro geleitet. In der Funktion als «Head Region North Letting Advisory» wird er die Bereiche Vermietung von Büro-, Retail- und Wohnungsobjekten sowie den Verkauf von Stockwerkeigentum leiten. Zuvor hatte er bei der Liegenschaften-Betrieb AG die Position als Leiter Vermietung und Vermarktung inne. Santoro ist diplomierter Betriebsökonom und besitzt einen Master of Advanced Studies der Universität Basel.

**DIENER SYZ REAL
ESTATE MIT NEUEM
NAMEN**

Das auf Immobilien in Asien spezialisierte Unternehmen «Diener Syz Real Estate» hat sich in «Asia Green Real Estate» umbenannt. Wie das Unternehmen mitteilt, wolle man damit dem Schwerpunkt des Unternehmens, nachhaltige Immobilieninvestitionen in Asien, stärker in den Fokus rücken. Asia Green Real Estate hat Büros in Schanghai, Chengdu, Hongkong, Jakarta und Zürich. Das Team um die Partner Alex Büchi, Andries

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

Diener, Andrew Goodridge, Jürg Syz und Rudolf Tschopp investiert im Auftrag von institutionellen und privaten Investoren.

MONEYPARK ERÖFFNET FILIALE IN OLTEN

Der Hypothekenvermittler Moneypark ist weiter auf Expansionskurs und hat in Olten seine 30. Filiale eröffnet. Für die Leitung wurde der Hypothekarexperte Nikolaos Asimakis gewonnen. Asimakis bringt langjährige Erfahrung im Aufbau von Hypothekar-Portefeuilles aus verschiedenen Banken und Versicherungen mit. Zuletzt verantwortete er in Olten das Hypothekarangebot Familynet.ch der Berner Kantonalbank.

PROJEKTE

GRUNDSTEIN FÜR «WINTY» GELEGT



Die Bauherren Luzerner Pensionskasse LUPK und die Halter AG haben Ende Oktober an der Tössfeldstrasse in Winterthur-Töss den Grundstein für die Überbauung «Winty» gelegt. «Winty» besteht aus 49 Kleinmietwohnungen mit 1,5 bis 3,5 Zimmern, die insbesondere für junge Singles, Paare und Personen mittleren Alters konzipiert worden sind. Markant an der Überbauung sind die vier unterschiedlichen Fassaden: nach Süden mit Verglasungen, nach Norden mit Abstufungen, nach Osten mit einer Zufahrtsstrasse und nach Westen mit dem Bahn-

hofsplatzanschluss. Die Projektplanung sieht den Abschluss des Rohbaus bis Ende April 2019 vor. Verläuft alles wie geplant, wird «Winty» ab Ende Januar 2020 für den Bezug bereit sein.

LÖWENGARTEN-QUARTIER WÄCHST



Nachdem im Sommer 2017 mit dem Bau des neuen Löwengarten-Quartiers gestartet wurde, ist Anfang November mit der Vermietung der 89 Wohnungen begonnen worden. Die Wohnungen werden ab Februar 2020 gestaffelt, die Gewerbeflächen ab Ende 2019 für den Mieterausbau bezugsbereit sein. Aldi und Denner eröffnen im Frühjahr 2020 ihre Löwengarten-Filialen.

PERSONEN

NEUER MANAGING DIRECTOR BEI ISS



Dr. Mathias Gantenbein leitet ab 1. März 2019 als Managing Director und Mitglied der Geschäftsleitung von ISS Schweiz die Regionen Nordwestschweiz, Espace Mittelland, Zentralschweiz und das Tessin. Er hat an der Universität Bern Wirtschaftswissenschaften studiert und promovierte zum Dr. rer. oec. Im Anschluss an seine akademi-

sche Ausbildung eignete sich Gantenbein bei der Credit Suisse AG in verschiedenen Positionen Management-erfahrung an. In den vergangenen drei Jahren war Gantenbein als CEO für den Flughafen Bern-Belp tätig.

MUHM TRITT IN SBB-KONZERNLEITUNG EIN

Der 41-jährige Alexander Muhm wird per 1. Januar 2019 Mitglied der SBB-Konzernleitung und Leiter von SBB Immobilien. Er führt seit 2013 als Mitglied der

Divisionsleitung Immobilien den Bereich Development und hat mit seinem Team unter anderem Innovationsprojekte wie «Smart City» oder Building Information Modeling (BIM) verantwortet. Muhm studierte Architektur in Wien, verfügt über einen Dokortitel der technischen Wissenschaften der Technischen Universität Wien und ein Executive MBA in General Management der Universität St. Gallen.

ANZEIGE



Ihr Partner rund um Ihre Immobilie für massgeschneiderten Facility Service und integriertes Facility Management.

Vebego Santé

Support-Dienstleistungen im Gesundheitswesen

Vebego Airport

Facility Service speziell für den Flugbetrieb

Cleaning Service

Fachspezialist in Reinigung und Maintenance von Premium-Immobilien

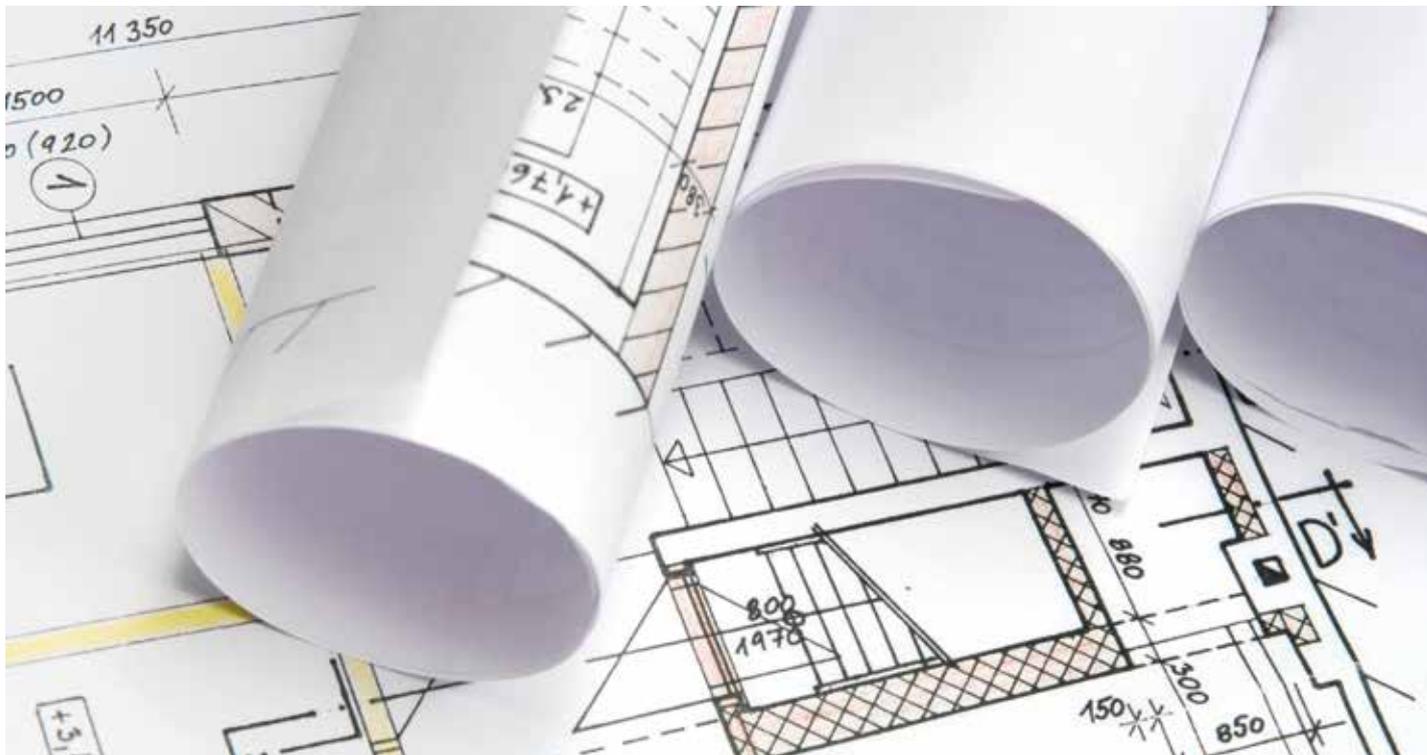
CarePeople

Privatpflege, Personalverleih und Stellenvermittlung im Gesundheitswesen und Sozialwesen



Lex Koller beim Aktienkauf

Der Erwerb einer Beteiligung durch eine Person im Ausland untersteht der Lex Koller, sofern es sich um eine Immobiliengesellschaft handelt. Erfolgt der Erwerb in Verletzung der Lex Koller, so ist dieser nichtig. Die Qualifikation ist daher vorgängig sorgfältig zu prüfen.



Gemischt genutzte Wohn-/Geschäftsliegenschaften können als nichtbewilligungspflichtige Grundstücke gelten, sofern der Wohnanteil gewisse Schwellenwerte nicht überschreitet (Bild: 123rf.com).

OLIVER RÜDLINGER*

ANWENDUNGSBEREICH DES BEWG. Das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG) beschränkt den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland. Ein solcher Erwerb bedarf dabei einer Bewilligung der zuständigen kantonalen Behörde, wobei das Gesetz einen sehr restriktiven Katalog von Bewilligungsgründen (etwa im Banken- und Versicherungsbereich) kennt und ein Erwerb daher nur ausnahmsweise bewilligt wird. Der Frage, ob eine Transaktion dem BewG untersteht, kommt folglich entscheidende Bedeutung zu. Dazu müssen grundsätzlich die nach-

folgenden drei Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein:

1. ERWERBER IST PERSON IM AUSLAND. Als Personen im Ausland gelten insbesondere Ausländer mit Wohnsitz im Ausland. Ausländer mit Wohnsitz in der Schweiz gelten ebenfalls als Ausländer, solange sie über keine Niederlassungsbewilligung C verfügen. Eine Ausnahme gilt für EU- und EFTA-Bürger. Für solche reicht der rechtmässige und tatsächliche Wohnsitz in der Schweiz, um nicht länger als Person im Ausland zu gelten.

Juristische Personen gelten als Person im Ausland, wenn sie ihren statutarischen oder tatsächlichen Sitz im Ausland haben (unabhängig davon, ob eine Gesellschaft letztlich von Schweizern gehalten wird). Aber auch juristische Personen mit Sitz in der Schweiz können als Personen im Ausland gelten, sofern eine Person im Ausland eine beherrschende Stellung innehat. Dies wird insbesondere vermutet, wenn eine Person im Ausland an mehr als einem Drittel des Kapitals oder der Stimmen berechtigt ist.

2. GEGENSTAND BILDET EIN BEWILLIGUNGSPFLICHTIGES GRUNDSTÜCK. Als bewilligungspflichtige Grundstücke gelten – von gewissen Ausnahmen abgesehen – insbesondere reine Wohnliegenschaften (sofern diese nicht als Hauptwohnung des Erwerbers dienen), ungenutztes Bauland und leerstehende Bauten (grundsätzlich unabhängig von der Zone) sowie Gebäude der öffentlichen Verwaltung.

Nicht als bewilligungspflichtige Grundstücke gelten Geschäftsliegenschaften (sog. Betriebsstätte-Grundstücke), d. h. Grundstücke, die für einen wirtschaftlichen Zweck genutzt werden (z. B. Betriebs- und Industriegebäude, Fabrikations- und Lagerhallen, Büros, Einkaufszentren, Verkaufsläden, Handwerksstätten, Arztpraxen, Hotels und Restaurants).

Gemischt genutzte Wohn-/Geschäftsliegenschaften können als nichtbewilligungspflichtige Grundstücke gelten, sofern der Wohnanteil gewisse (nicht klar definierte) Schwellenwerte nicht überschreitet. Diesbezüglich stellen sich in der Praxis schwierige Abgrenzungs- und

ANZEIGE

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

Auslegungsfragen, wobei kantonal unterschiedliche Praxen bestehen.

3. TRANSAKTION GILT ALS ERWERB I. S. DER LEX KOLLER. Das Kriterium des Erwerbs wird unter der Lex Koller weit verstanden und umfasst neben dem Kauf auch die Einräumung von Rechten (z. B. Baurecht, Wohnrecht, Nutzniessung sowie Rechte, die eine eigentümerähnliche Stellung verschaffen (u. U. etwa ein langfristiger Mietvertrag oder Finanzierungen). Ebenfalls als Erwerb gilt der Erwerb von Anteilen an einer juristischen Person, deren «tatsächlicher Zweck» der Erwerb von bewilligungspflichtigen Grundstücken ist und deren Anteile nicht an einer Schweizer Börse kotiert sind. Dabei gilt bereits der Erwerb nur einer Aktie als Erwerb im Sinne des Gesetzes.

BETEILIGUNG AN GESELLSCHAFT. Beteiligt sich ein Ausländer an einer Gesellschaft, so kann folglich bereits dieser Vorgang unter der Lex Koller ein bewilligungspflichtiger Erwerbstatbestand darstellen, obwohl direkt kein Grundeigentum in der Schweiz erworben wird. Damit die Transaktion unter das BewG fällt, muss es sich um eine Immobiliengesellschaft i.S. der Lex Koller handeln. Das BewG nennt als Kriterium einzig den «tatsächlichen Zweck» der Gesellschaft, enthält jedoch keine klaren Vorgaben und Grenzwerte, ab wann eine Immobiliengesellschaft vorliegt. Eine einheitliche Praxis bei der Beurteilung besteht folglich auch hier nicht, und den Behörden steht ein relativ weitgehendes Ermessen zu. Insbesondere die nachfolgenden drei Kriterien eignen sich, um eine Einschätzung vorzunehmen, ob der Erwerb einer Beteiligung bewilligungspflichtig sein könnte. Dabei ist kein Kriterium für sich alleine massgebend und andere, im Einzelfall sinnvolle Kriterien können in die Beurteilung miteinbezogen werden. Massgeblich sind letztlich die tatsächlichen Verhältnisse des Einzelfalls, was eines Werturteils bedarf.

1. STATUTARISCHER ZWECK. Einen ersten Anhaltspunkt bildet der in den Statuten definierte Zweck der Gesellschaft, insbesondere ob dieser rein immobilienbezogen ist oder einen starken Fokus auf Immobiliengeschäfte legt.

2. BISHERIGE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT. Unabhängig vom statutarischen Zweck ist weiter zu analysieren, was der gelebte Zweck der Gesellschaft ist. Dies beurteilt sich anhand der Geschäftstätigkeit in der Vergangenheit, wobei der Fokus auf bewilligungspflichtige Grundstücke zu richten ist. Insbesondere ist zu prüfen, ob die Gesellschaft in der Vergangenheit aktiv solche Grundstücke erworben, verkauft oder entwickelt hat und mit welchem Zweck

» Die Lex Koller kennt eine extensive Definition von bewilligungspflichtigen Erwerbstatbeständen.«

3. ANTEIL LEX-KOLLER-GRUNDSTÜCKE. Zentral ist letztlich vor allem auch der Anteil der von der Gesellschaft (direkt oder indirekt) gehaltenen bewilligungspflichtigen Grundstücke an den Aktiven. Auch hier bestehen weder fixe Regeln, wie die Beurteilung vorzunehmen ist, noch eine einheitliche Handhabung seitens der kantonalen Behörden. Ein in der Praxis verbreitetes Kriterium ist jedoch die Analyse des Anteils bewilligungspflichtiger Grundstücke (d. h. ohne sog. Betriebsstätte-Grundstücke) an den konsolidierten Gesamtaktiven der Gesellschaft (Quote). Wobei auch hier unterschiedliche Vorgehensweisen bestehen, etwa in welchem Umfang gemischt genutzte Wohn-/Geschäftsliegenschaften in die Berechnung miteinbezogen werden.

Ausgangsbasis für die Analyse bilden die Buchwerte, relevant scheinen aber letztlich auch die Marktwerte. Entsprechend sinnvoll ist es, die Quote sowohl basierend auf Buchwerten als auch auf Marktwerten zu berechnen. Für die Einschätzung ist es daher empfehlenswert, die Quoten auf unterschiedliche Weisen zu rechnen, um ein Gespür dafür zu bekommen, wie sich diese (und damit ggf. auch die Einschätzung) beim Wechsel in der Berechnungsmethode verändern.

Auch bei der Beurteilung der so berechneten Quoten gibt es – abgesehen von groben Faustregeln – allerdings keine fixen Grenzwerte, bei deren Einhaltung eine Gesellschaft nicht als Immobiliengesellschaft i. S. der Lex Koller eingestuft wird. Bei Immobiliengesellschaften im engeren Sinne (d. h. Gesellschaften, die kein Nicht-Immobilien-geschäft betreiben) werden jedoch generell strengere Anforderungen gestellt (und damit tiefe Quoten verlangt) als bei Immobiliengesellschaften im weiteren Sinne (d. h. Gesellschaften, die auch ein Nicht-Immobilien-geschäft betreiben). Entscheidend sind letztlich die Umstände des Einzelfalls.

FAZIT. Die Lex Koller kennt eine extensive Definition von bewilligungspflichtigen Erwerbstatbeständen. Erfasst wird etwa auch der Erwerb nur einer Aktie an einer nicht kotierten Immobiliengesellschaft i. S. der Lex Koller durch eine Person im Ausland. Erwirbt eine Person im Ausland eine Beteiligung an einer Gesellschaft mit (direkt oder indirekt gehaltenen) Grundstücken in der Schweiz, so ist es ratsam, die Bewilligungspflicht unter der Lex Koller vorgängig sorgfältig zu prüfen. Die Beurteilung richtet sich nach den tatsächlichen Verhältnissen und bedarf damit eines strukturierter Werturteils. Klare Beurteilungskriterien und Grenzwerte fehlen. Anhand verschiedener Kriterien lässt sich jedoch eine Einschätzung hinsichtlich der Bewilligungspflicht treffen. Im Zweifel ist es ratsam, die Nicht-Bewilligungspflicht durch die zuständige Behörde vorgängig feststellen zu lassen. Denn wird ein bewilligungspflichtiges Rechtsgeschäft in Verletzung der Lex Koller vollzogen, so ist das Rechtsgeschäft nichtig und führt u. U. auch zu strafrechtlichen Konsequenzen.



*OLIVER RÜDLINGER

Der Autor ist Rechtsanwalt bei der Bär & Karrer AG und spezialisiert auf privates Bau- und Immobilienrecht.

Vorsorgliches Nutzungsverbot

Die Zürcher Baurekursrichter beurteilten in einem pikanten Fall die Voraussetzungen an vorsorgliche Nutzungsverbote bei illegal erstellten Bauten. Die Interessensabwägung fällt dabei sehr unterschiedlich aus – je nachdem, wer Immobilieneigentümer ist.



Auch Skateboard-Rampen benötigen eine baurechtliche Bewilligung (Bild: 123rf.com).

SIMON SCHÄDLER*

NUTZUNGSVERBOT WEGEN LÄRMBEEINTRÄCHTIGUNG?

Ein pikanter Sachverhalt mit Schauplatz an der Limmat beschäftigte im Oktober das Zürcher Baurekursgericht. Der bau-, immobilien- und verwaltungsrechtlich spannende Fall betraf das von Anwohner P. N. bei der Stadtzürcher Bausektion beantragte vorsorgliche Nutzungsverbot der – ohne Baubewilligung erstellten – Skateboard-Anlage unter der Kornhausbrücke. Die Bausektion des Hochbaudepartements hatte zuvor das Gesuch um Erlass eines einstweiligen Betriebseinstellungsbefehls abgelehnt. Vor Baurekursgericht verlangte Liegenschaftseigentümer P. N. abermals ein Nutzungsverbot. Der Stadt sei zwecks dessen Durchsetzung zu befehlen, die Bauelemente zu entfernen und zwischenzulagern.

Ort des Geschehens und öffentlich-rechtlicher Hintergrund des Streits ist der Quartierplatz an der Limmat, auf dem sich die Rampen, Beachvolleyballfelder und eine Liegewiese befinden. Der Platz

wurde 1995 baurechtlich bewilligt und erstellt. Die Skating-Rampen indes wurden ab 2008 von den Skateboardern eigenhändig installiert. Sie seien «organisch gewachsen, bzw. von den Benützern des öffentlichen Grundes erstellt worden», so die Stadt. Eine baurechtliche Bewilligung für die Freizeitanlage existierte nie. Im Sommer 2018 entschied die Stadt, die Skateboard-Anlagen nachträglich zu legalisieren und die nötigen Bewilligungen einzuholen. Dagegen wurden ebenfalls Rechtsmittel erhoben.

Das Baurekursgericht klärte als erstes seine sachliche Zuständigkeit, in der Sache überhaupt ein Urteil zu fällen, sowie die Legitimation des Rekurrenten P. N. Nach einem Augenschein bejahte es, entgegen den städtischen Ausführungen, die geforderte Nähebeziehung von P. N. zum Streitgegenstand. Die Kompetenzen des Baurekursgerichts erstrecken sich nach § 329 Abs. 1 PBG auf raumplanungs-, bau- und umweltrechtliche Angelegenheiten. Die von der Skateboard-Anlage ausgehenden Emissionen seien dem

Quartierplatz als ortsfester Anlage zuzurechnen. Wie bei Sport- und Freizeitanlagen finde daher das Lärmschutzrecht nach Art. 7 Abs. 1 USG Anwendung – die sachliche Zuständigkeit sei so gegeben.

Bei illegal erstellten Bauten – zum Beispiel Skateboard-Anlagen – ermächtigt § 6 Abs. 1 VRG die Behörden, während eines Bewilligungsverfahrens vorsorgliche Massnahmen anzuordnen. P. N. hoffte, solche zu erwirken. Das Baurekursgericht musste also beurteilen, ob die aktuellen, voraussichtlich bis Verfahrensabschluss fortbestehenden Lärmbelastungen ein vorsorgliches Nutzungsverbot rechtfertigen. Eine solche Anordnung setzt eine besondere Dringlichkeit voraus und muss einem legitimen Ziel dienen – etwa dem Schutz wichtiger öffentlicher oder privater Interessen vor schweren, nicht wiedergutmachenden Nachteilen. Zulässig sind schliesslich nur geeignete, erforderliche und verhältnismässige Massnahmen.

Die Vorbringen des lärmgeplagten P. N. waren nicht von Erfolg gekrönt. Das Baurekursgericht gab der Stadt Zürich Recht und sicherte den einstweiligen Fortbestand der Anlage. Zu diesem Entscheid kam das Gericht u. a., da der von der Skateboard-Anlage ausgehende Lärm von P. N.s Liegenschaft nur begrenzt wahrzunehmen war. Eine besonders schwere Beeinträchtigung liege nicht vor.

Immobilienrechtlich relevant ist, dass in der Causa «Skateboard-Rampen» eine vom Regelfall abweichende Interessenlage bestand. Man erinnere sich an den bekannten Fall der Freitodbegleitungen, auf den der Rekurrent verwies und mit dem sich die Richterschaft deshalb vorliegend befassen musste. Im genannten «leading case» standen Freitodbegleitungen im Fokus, die in einer städtischen Wohnzone vorgenommen wurden, ohne dass hierfür eine Baubewilligung (!) vorlag. Die Behörden erliessen damals zu Recht ein vorsorgliches Nutzungsverbot (Verwaltungsgericht Zürich, VB.2007.00473). Anders nahm das Gericht die Interessenabwägung im «Skateboard-Rampen-Fall» vor. Da sich das Streitobjekt auf öffentlichem Grund befinde, sei das Vorgehen laut Gericht ein anderes: «Wesentliches Element der Interessenabwägung ist (...) bei unbewilligt realisierten Bauten oder Anlagen (bzw. unbewilligten Umnutzungen) stets

die Einhaltung allgemeiner rechtsstaatlicher Prinzipien sowie der Grundsatz der rechtsgleichen Behandlung.»

Konsequenz daraus: Sowohl Sterbegleitungen in Wohnzonen als auch Skateboard-Rampen benötigen eine baurechtliche Bewilligung. Signifikanter Unterschied aus Sicht des Gerichts? Die Rampen liegen auf einem bewilligten, öffentlichen und dem Gemeingebrauch gewidmeten Quartierplatz. So müssen die Anwohner von einer «gewissen Nutzungsintensität» ausgehen. Die rechtlichen Handlungsmöglichkeiten der Stadt zur Immissionsbegrenzung seien limitiert. Wolle sie den Quartierplatz nicht faktisch entwidmen – also absperren und verbarrikadieren –, habe sie einzig polizeiliche Mittel zur Durchsetzung der Nutzungsordnung zur Hand. «Es würde fehlgehen,

die Vorinstanz – zufolge Unterlassens der Beseitigung der von Benützern erstellten Skate-Rampen – gleich zu behandeln wie eine Bauherrschaft, der eine unbewilligte Bautätigkeit zur Last zu legen sei.»

Die Stadt Zürich kann so als Störerin – sie herrscht über den im Gemeingebrauch stehenden öffentlichen Grund – nur zur Verantwortung gezogen werden, wenn ihr eine rechtswidrige Verletzung der Aufsichtspflicht vorzuwerfen ist. Eine solche sei nicht erkennbar: Das Sportamt habe sich um Kontrollgänge und die Stadt um eine (nachträgliche) Legalisierung der Anlage bemüht. Damit liege keine Pflichtverletzung vor; vielmehr: Bei der Benützung des öffentlichen Grundes durch die Allgemeinheit sei der Staat verpflichtet, die Interessen der Nachbarschaft und der Skateboarder abzuwägen. Für den priva-

ten Immobilien- bzw. Grundstückseigentümer zeigt sich, dass die Rechtsstellung des Gemeinwesens bei vergleichbarer Ausgangslage kaum mit derjenigen eines privaten Anlagenbetreibers bzw. einer Immobilieneigentümerin vergleichbar ist. Die Hürde, den Betrieb ohne Bewilligung erstellter Bauten oder Nutzungen (vorsorglich) auf öffentlichem Grund zu untersagen, ist damit um einiges höher als bei Privateigentümern. ●

BRGE | Nr. 0153/2018 vom 19. Oktober 2018



***DR. SIMON SCHÄDLER**
Der Autor ist als Rechtsanwalt in Zürich tätig.

ANZEIGE



Monitoring & Optimierung in Gebäuden

Grundlagen, Komponenten und Anforderungen an das Monitoring

Optimierte Nutzung dank Monitoring bei Minergie

Zahlreiche Anwendungsbeispiele

Übersicht und Potenziale existierender Monitoringsysteme

TRÄGER



energieschweiz
Unser Engagement: unsere Zukunft.



Mittwoch,
30. Januar 2019
08.45 – 16.45 Uhr
Bern

Jetzt anmelden unter
www.energie-cluster.ch

Durchblick mit Kundenbrille

«Service Design» – klingt schick und ist in vieler Munde. Aber was bedeutet Service Design wirklich? Und wie lässt es sich in der FM-Industrie anwenden? Eine Annäherung.



Wenn Spiderman die Fenster reinigt, wird aus einem alltäglichen Service ein Erlebnis – hier für die kranken Kinder in einem Kinderspital in den USA.

CHRISTOPH KOHLER *

KUNDENWÜNSCHE ERFÜLLEN. Ein Kadermitarbeiter des grössten Facility-Management-Anbieters (FM) der Schweiz versetzt sich in die Rolle des Kunden: «Wir haben mehr erwartet!», behauptet er und bringt damit die rund 60 Teilnehmer eines Service-Design-Workshops zum Schmunzeln. Denn diese Situation kennen die Kadermitarbeiter gut: Die Kunden erwarten immer mehr – zu Recht.

Es wird überhaupt viel gelacht, gezeichnet und mit Ideen jongliert in diesem Workshop, der im Rahmen der «Thought Leadership Academy» von ISS Schweiz stattfindet. Und das ist für die Teilnehmer durchaus ungewöhnlich. Im Alltag hat sie das operative Geschäft fest im Griff, beim Austausch mit den Kunden geht es vor allem um die kontinuierliche Optimierung der Services – und um Geld.

NEUE SERVICE-MANAGEMENT-KONZEPTE. Optimierung von Services und Ressourcen sowie Effizienzsteigerung sind seit Jahrzehnten die Leitmotive der FM-Industrie. Das ist nicht verkehrt, aber sind nicht noch weitere Themen zentral? Ein ISS Key Account Manager im Pharmabereich bringt es auf den Punkt: Die Kunden leben den Innovationsgeist und investieren Milliarden von Franken in Forschung und Entwicklung, während sich die FM-Branche nur allzu oft auf bewährte Prozesse

verlässt. «Es besteht das Risiko, dass wir die Fähigkeit verlieren, out-of-the-box zu denken und zu handeln».

Lösung in Sicht? Ob Hilti, IBM oder Kone – in fast allen Industrien bahnt sich in den letzten Jahren das sogenannte «Service Design» oder «Design Thinking» den Weg. Bei dieser Methode geht es nicht mehr nur um kalte Zahlen, sondern um den Menschen. Oder etwas weniger pathetisch formuliert: um die Erfahrungen, welche die Endkunden machen. In der FM-Industrie wären dies die Mitarbeitenden und Kunden der Kunden.

» Ich finde, jeder Facility Manager sollte das Konzept des Service Design im Kern kennen.«

PROF. BIRGIT MAGER, UNIVERSITÄT KÖLN

MENSCH IM MITTELPUNKT. Sollen diese Erfahrungen positiv sein, müssen Service-Anbieter raus aus ihrer Routine. Sie müssen sich nicht nur fragen, was für Services sie bieten und wie sie dies möglichst effizient tun, sondern die Sinnfrage stellen: Warum braucht der Kunde unsere

Services? Inwiefern unterstützen wir ihn beim Erreichen seiner Ziele? «Im Begriff Facility Management steckt das englische «facilitate», also erleichtern oder ermöglichen», erklärt Christian Coenen, Professor für Marketing und Services Management an der ZHAW. Der Sinn des modernen Facility Managements sei es, jedem einzelnen Mitarbeitenden oder Kunden des Kunden die Arbeit zu erleichtern. Deshalb sei das herkömmliche Business-to-Business-Modell in der FM-Branche überholt und durch ein Business-for-Business-for-Customer-Modell zu ersetzen, also B4B4C statt B2B.

SPIDERMAN ÜBERNIMMT DIE FENSTERREINIGUNG. Um einen Mehrwert beim Endkunden zu generieren, muss man dessen Bedürfnisse kennen, oder wie Prof. Coenen sagt: «Die Kundenbrille aufsetzen.» Tut man dies, können erstaunliche Services entstehen. Ein Beispiel, das vor einigen Jahren durch alle US-Sender ging, waren die Superheroes-Fensterreiniger in einem Kinderspital. Dort verrichtete die Reinigungsequipe ihren Dienst an den Glasfassaden eines Tages kostümiert als Spiderman oder Captain America. Die Aktion sorgte nicht nur für blitzblanke Fenster, sondern auch für lachende Kindergesichter. Durch die Aktion wurden die Kinder nicht gesünder, aber besser ging es ihnen auf jeden Fall – ein schlichtes Kostüm mit grossem Mehrwert für den Endkunden: die kranken Kinder.

SERVICE DESIGN ALS INNOVATIONSTREIBER.

Wer als FM-Anbieter innovative Services zu einem strategischen Asset machen will, der braucht eine Methode, um systematisch innovative Ideen zu kreieren. Service Design ist derzeit der Ansatz der Wahl. Zentral bleibt die Kundenperspektive – daher auch die anfangs erwähnte Rollenspielübung im Service-Design-Workshop. Die Service-Design-Pionierin Professorin Birgit Mager von der Universität Köln empfiehlt sogar, Kunden von Anfang an in den Prozess einzubinden, weil so schnell ein tiefes Verständnis von den beidseitigen Bedürfnissen und Interessen entsteht.

Um die verschiedenen Kundenbedürfnisse zu verorten, ist das Konzept der «Customer Journey» hilfreich: Die Endkunden «reisen» quasi durch ihren Arbeitsalltag,

vom Parken des Autos auf dem Firmenparkplatz über den Eintritt ins Gebäude, die Ankunft am Arbeitsplatz, Kaffeepausen, Meetingräume, Toiletten, Ruheraum, Joggingpause etc. An fast allen diesen Stationen gibt es Berührungspunkte zwischen FM-Anbieter und Endkunden. Sind die «Touchpoints» identifiziert, kann mit Hilfe von Umfragen, Beobachtungen oder mit neuen Technologien gemessen und beurteilt werden, welchen Service die Kunden dort erwarten. Gerade das Internet of Things liefert heute präzise Information darüber, wann beispielsweise am meisten Kaffee getrunken wird und somit öfter Kaffeebohnen nachgefüllt werden müssen.

QUERDENKEN ERLAUBT. Jetzt sind Ideen gefragt! Eine wichtige Spielregel des Service Design ist, Ideen anfangs nie zu kri-

tisieren. Das fällt gerade uns Schweizern schwer, denen das kritische «ja aber» leichter über die Lippen geht als ein «ja und». Eine Übung besteht deshalb darin, Ideen für neue Services aufzuschreiben und in der Runde zirkulieren zu lassen, wobei jeder die überreichte Idee weiterschreiben muss. Das Resultat ist das Denken in neuen Mustern und vor allem: gemeinsam entwickelte Ideen für neue Services.

Im Anschluss werden die Ideen im Plenum vorgestellt und bewertet, die besten visualisiert. Die Visualisierungen – sogenannte Mock-ups – können bei entsprechendem Marktpotenzial und gemäss Kundenfeedbacks weiterentwickelt werden zu Prototypen, die schliesslich in echter Umgebung beim Kunden getestet und im Erfolgsfall implementiert werden.

Manchmal muss man alles auf den Kopf stellen, um innovativ zu sein. Ein Ketchupfabrikant hat Jahrzehnte lang die Rezeptur, den Einkauf, die Produktion und den Vertrieb optimiert. Doch irgendwann hat jemand die Kundenbrille aufgesetzt und gemerkt: Der gute Ketchup kommt nur ungut aus der Flasche. Die Lösung bestand in einer radikalen Umkehrung des Bestehenden – seitdem stehen die Ketchupflaschen auf dem Kopf – zum Wohle des Endkunden. ●



***CHRISTOPH KOHLER**
Der Autor ist Journalist und Mitinhaber der Widmer Kohler AG.

ANZEIGE

Anspruchsvolle Facilities & Professionelles Management

perfekt kombiniert

Werte langfristig erhalten und steigern.

Wir von der Hälg Facility Management AG optimieren Ihren Gebäudebetrieb. Die uns anvertrauten Dienstleistungen erfüllen wir mit Kompetenz, Sorgfalt und Transparenz. Sie profitieren von Kostensicherheit und einer gesteigerten Rendite.

Unsere vorausschauende Planung sichert bauliche und betriebliche Abläufe, sowie den fachkundigen Unterhalt von Anlagen und Mobilien. Individuellen Bedürfnissen begegnen wir mit fokussierten Lösungen. www.hfm.ch



BUILDING SERVICES GROUP

Boden ist nicht gleich Boden

Als Basis für jede Räumlichkeit ist der Boden ein zentrales Element und die grösste gestaltbare Fläche. Entscheidend für die richtige Wahl ist nicht nur die Optik, sondern auch die Langlebigkeit und der kleinstmögliche Aufwand für Unterhalt und Pflege.



«Bolefloor» ist ein neuartiges Parkett, bei dem die Bretter in ihrer ursprünglichen, gewachsenen Form verarbeitet und als Dielen verlegt werden können (Bild: Naturokork)

GERALD BRANDSTÄTTER* •

TEPPICHE SIND WIEDER GEFRAGT. Bei der Wahl des richtigen Bodenbelags müssen viele Faktoren bedacht werden: Beanspruchung, Hygiene, Reinigung, Lebensdauer und Akustik. Ausschlaggebend sind aber auch Energie-Einsparung und eine verantwortungsvolle Herstellung. Parallel dazu muss festgelegt werden, welchen gestalterischen Vorstellungen Material und Optik entsprechen sollten. Bei Bodenbelägen, die dem Bedürfnis nach Natürlichkeit gerecht werden sollen, fällt die Wahl meist auf Kork, Parkett, Kunst- oder Naturstein. Neu kommen vermehrt auch sogenannte Design-Böden und auch wieder häufiger Teppiche zum Einsatz.

PARKETT. Parkett strahlt Wärme sowie Wohnlichkeit aus und ist zeitlos. Die Gestaltungsmöglichkeiten durch verschiedene Holz- und Verlegearten sind gross. Parkett aus Echtholz schafft ein gepflegtes, warmes Ambiente und ist besonders langlebig und pflegeleicht. Mit Parkett lassen sich Wohnräume und Arbeitsflächen wertig gestalten.

Ein exklusiver Parkettboden ist beispielsweise «Formpark» von Bauwerk Parkett: Je nach Verlegung und Lichteinfall ergeben sich verschiedene neuartige Muster. Aussergewöhnlich kommt «Bolefloor»

von Naturokork daher: Hier entsprechen die einzelnen Riemen der natürlichen Verformung des Baumes. Kein Riemen ist parallel, jedes Brett zeigt die natürliche Form des Baumes.

KORK. Er dämmt Kälte, dämpft Stösse, reguliert Feuchtigkeit und auf ihm lässt sich besonders angenehm gehen: Kork ist ein Naturmaterial, das sich perfekt für Bodenbeläge eignet. Ein Boden aus Kork dämpft den Trittschall, isoliert nach unten, wirkt warm und gemütlich. Kork kann seine natürliche Optik in verschiedenen Farbtönen zeigen oder dank Bedruckung jede gewünschte Optik von Holz bis Beton annehmen. Er ist in den verschiedensten Formaten für den Privatbereich wie für stark beanspruchte Objekte geeignet. Die Eigenschaften von Kork sind seit Jahrtausenden bekannt.

FUGENLOSE BÖDEN. Fugenlose mineralische Bodenbeläge werden meist gegossen und schaffen dadurch eine aussergewöhnliche ästhetische Lösung. Sie wirken auf grossen Flächen besonders schön und strahlen meist eine industrielle Optik aus. Das wechselnde Bild der Oberfläche fasziniert: Ein fugenloser Bodenbelag hat Charakter mit eigenständiger Optik und Tiefenwirkung. Gegossene Böden sind von hoher

Beständigkeit, Druckfestigkeit und Pflegeleichtigkeit und können unterschiedlichste Farben annehmen.

TEPPICHE. Nach Jahrzehnten der Hinwendung zu Hartbodenbelägen feiern Teppiche ein Comeback. Teppiche bringen Wärme in Wohnräume und dämpfen den Trittschall. Die Gestaltungsfreiheit ist gross aufgrund einer grossen Vielfalt an Farben, Dessins sowie Strukturen. Auch bei der Hygiene stehen sie anderen Bodenbelägen in nichts nach. Je hochwertiger das Material, desto grösser ist die wärmeisolierende Wirkung. Gleichzeitig wird dem Fuss beim Gehen und Stehen keine Wärme entzogen: Die Raumtemperatur fühlt sich wärmer an, als sie ist.

HYBRIDE BODENBELÄGE. Auf dem Markt existieren Bodenbeläge aus Gummi, Kunststoffen oder Kombinationen aus den verschiedensten Werkstoffen. Mit «Micodeur» bietet sich beispielsweise ein Belag an, der aus einer mineralischen Trägerplatte und den Möglichkeiten der «HotCoating»-Oberflächentechnologie besteht – gepaart mit der Gestaltungsvielfalt des Digitaldrucks. So wieso: Dank bedruckten Oberflächen lassen sich heute sämtliche Holz-, Stein- oder grafische Muster auf die verschiedensten Trägerplatten dauerhaft applizieren. ●

«Gefragt ist Qualität»

Die enorme Auswahl an Materialien, Oberflächen und Formaten macht die richtige Wahl nicht leicht. «Gefragt sind Natürlichkeit und Nachhaltigkeit», weiss Thomas Rebsamen von der Siltex AG in Sursee, Bodenprofi mit langjähriger Erfahrung.

GERALD BRANDSTÄTTER •

– Worauf muss bei der Wahl eines Bodenbelags für Wohnräume geachtet werden?

– Die Wahl des Bodenbelags will gut überlegt sein, denn es ist eine langfristige Investition; hier empfiehlt sich eine fachkundige Beratung. Der Boden schafft die eigentliche Grundlage für Wohnen oder Arbeiten.

– Wem empfehlen Sie einen Korkboden, wem einen Teppich oder einen Parkett?

– Ein Korkboden eignet sich für alle Einsatzbereiche. Der nachwachsende Rohstoff Kork ist einer der ökologischsten Baustoffe überhaupt. Wer gerne einen warmen, weichen, robusten und reinigungsfreundlichen Boden möchte, ist mit einem modernen Korkboden sicher bestens bedient, im Objekt- wie im Privatbereich. Ein Teppich wirkt in der Regel gemütlicher und verleiht Räumen eine optische Wärme. Bei Problemen mit Raumschall ist sicher Teppich der optimalste Bodenbelag. Wichtig ist, dass eine qualitativ hochwertige Qualität verlegt wird. Einer hohen Beliebtheit erfreuen sich weiterhin Parkettböden. Der Einsatzbereich von Holz als Bodenbelag ist gross. Wichtig dabei sind die Eigenschaften der Holzart. Parkettböden lassen sich relativ leicht pflegen. Wichtig ist, dass sie in hoher Qualität und von geschulten Fachkräften verlegt werden.

– Energiesparen ist in aller Munde – welcher Bodenbelag unterstützt ein nachhaltiges Wohnen am ehesten?



• BIOGRAPHIE

THOMAS REBSAMEN

Thomas Rebsamen ist CMO und zusammen mit Alois Schärli Inhaber der 1968 gegründeten Siltex AG. Das Unternehmen mit Sitz in Sursee ist auf die Produktion und den Handel von Bodenbelägen spezialisiert. Mit ausgewählten Industriepartnern werden dauernd neue Produkte entwickelt. •

– Beim Betrachten der gesamten Energiebilanz ist sicher der nachwachsende Rohstoff Kork der Bodenbelag mit der besten Energiebilanz. Die heutigen Qualitäten sind sehr langlebig und unterstützen die modernen Heizsysteme optimal.

– Wie sehen zukunftsorientierte Bodenbeläge aus und wo führt der Trend hin?

– Der Trend geht klar zu ökologischen und technisch hochstehenden Qualitätsprodukten. Nachhaltigkeit und Naturprodukte sind das Thema. Nachwachsende Rohstoffe und die technischen Möglichkeiten von heute

erlauben es, den idealen Boden für alle Einsatzbereiche zu finden. Wer gute Verarbeitung und Langlebigkeit will, muss auch in Zukunft auf Qualität achten. •



*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



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

Spitzenleistung mit Weitblick

- Top-Geschwindigkeiten mit bis zu 500 Mbits/s flächendeckend, auch auf dem Land.
- Flächendeckende Verfügbarkeit des Grundangebots (Basic TV, Radio) mit jeder Anschlussdose und ohne Set-Top-Box.
- Liegenschaftsanschluss schweizweit möglich
- Service- und Unterhalts-Garantie bis zur Anschlussdose ohne Zusatzkosten.
- Zukunftssichere Netztechnologie, welche die Deckung des wachsenden Bandbreitenbedarfs dauerhaft gewährleistet.

upc.ch/kabelanschluss
058 388 46 00 (Netzanschluss)

SPANNENDE ZEITEN
Geniesse jeden Moment



«Noch zu wenig Anerkennung»

Gute Innenräume sind wichtig für unser Wohlbefinden. Innenarchitekten planen Räume von innen nach aussen und sie schaffen räumliche Identität und Behaglichkeit. Darüber geben die beiden Gründerinnen von Hamoo Innenarchitektur aus Baar Auskunft.



BIOGRAPHIE

RAHEL MOOS

(*1976) gründete 2010 mit Dagmar Hächler das Büro HAMOO Innenarchitektur in Baar. Ausbildung zur Lehrerin für textiles Gestalten und von 1997 bis 2007 ist Rahel Moos als Fachlehrerin an den Zuger Stadtschulen tätig. Dazwischen, von 2001 bis 2002, Ausbildung an der Schweizerischen Textilfachschule und Abschluss zur dipl. Fashion Designerin STF. Von 2009 bis 2010 Weiterbildung in Lyss zur Wohnberaterin wb+. Rahel Moos ist verheiratet und Mutter von drei Kindern und wohnt in Baar. ●

ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Innenarchitekten gestalten Räume und Orte. Sie schaffen Atmosphären im vielschichtigen Zusammenspiel von Materialien, Flächen, Licht, Farben und Akustik. Und sie arbeiten an den Schnittstellen zwischen Architektur, Gestaltung und Technik. Zudem sind technisch-konstruktive Aspekte ebenso zu beachten wie ästhetisch-künstlerische Belange. Kreativität wird in der Innenarchitektur und Raumgestaltung grossgeschrieben. Im Zentrum steht aber stets die Beziehung zwischen Mensch und Raum. Wie ein Raum strukturiert und geplant ist, wie er eingerichtet und beleuchtet ist, hat massgeblichen Einfluss auf die Nutzungsqualität und das Verhalten der Bewohner. Wichtig ist demzufolge: Sowohl Architekt als auch Innenarchitekt müssen genau hinhören und verstehen, was der Bauherr oder Kunde möchte.

Ein besonderes Innenarchitekturbüro ist Hamoo Innenarchitektur aus Baar. 2010 von Dagmar Hächler und Rahel Moos gegründet und vor zwei Jahren mit Lukas Umbricht ergänzt, entwickelt das Team bedürfnisorientierte Raumkonzepte. Es betrachtet die Architektur ganzheitlich,

macht die Verbindung vom Äusseren zum Innern und belebt die Räume mittels ästhetisch-funktionalem Design. Wir sprachen mit den beiden Gründerinnen.

„ Wenn ich in einem leeren Raum stehe, habe ich ihn meistens bereits gedanklich und farblich gestaltet.“

RAHEL MOOS, MITINHABERIN VON HAMOOS INNENARCHITEKTUR, BAAR

– Warum braucht es gut ausgebildete Innenarchitekten?

– Dagmar Hächler (D.H.): Weil die heutige klassische Architekturausbildung meist dort aufhört, wo die Innenarchitektur beginnt. Ganzheitliche Architektur, wie man sie von den Architekten der frühen Moderne kennt, gibt es kaum mehr.

– Von vielen wird bis heute die Innenarchitektur noch immer unterschätzt und vernachlässigt. Warum ist dies so, und was ist dagegen zu tun?

– D.H.: Der Beruf des Innenarchitekten ist in der Gesellschaft noch nicht so

verankert, wie er eigentlich sein müsste. Oft wird Innenarchitektur mit Innendekoration verwechselt. Vielleicht müssen wir uns auch vermehrt in die Baubranche und Öffentlichkeit einbringen.

– Was ist bei der Zusammenarbeit zwischen Architekten, Fachplaner und Innenarchitekten besonders wichtig und zu beachten?

– D.H.: Die Zusammenarbeit funktioniert dann gut, wenn jeder über seine Spezialisierung hinausdenkt und sich auf das Fachwissen und die Erfahrung des andern einlässt. Wenn alle zu einem Team zusammenwachsen und am gemeinsam formulierten Konzept mitziehen, dann steht dem guten Gelingen nichts mehr im Wege.

– Im Zuge der stets propagierten Energiewende besteht die Tendenz, Gebäude besonders stark technisch aufzurüsten. Leider oftmals auch auf Kosten von sogenannten weichen Faktoren wie Raumgefühl und Atmosphäre.

– Rahel Moos (R.M.): Gute Architektur vermag auch neueste technische Erkenntnisse mit harmonischen Proportionen und Materialien zu verbinden. Natürlich gibt es viele Gebäude, denen es an Atmosphäre fehlt, weil die Innenraumplanung vernachlässigt wurde. Die hat jedoch nicht zwingend etwas mit den heutigen technischen Errungenschaften zu tun.

– Sie legen grossen Wert auf Sorgfalt, Handwerkskunst sowie auf Sach- und Fachkompetenz. Gründet dies auch darauf, dass sie verschiedene und für die Innenarchitektur zentrale Berufsausbildungen mitbringen und eigene Wege gegangen sind?

– R.M.: Unser Anspruch ist es, den Bauherren durchdachte Konzepte und eine qualitativ hochstehende Ausführung zu garantieren. Die Vielfalt unserer Kompetenzen schafft zudem ein interdisziplinäres Know-how und führt zu erfolgreichen und ganzheitlichen Arbeitsprozessen.

– Wie beginnen Sie eine Aufgabe oder Auftrag?

– R.M.: Die bauliche Anamnese ist eine der wichtigsten Aufgaben unserer Arbeit. Wir wollen die Bauherren und Kunden mit ihren Bedürfnissen und Anforderungen gut kennen. Ebenso ist eine genaue Analyse der architektonischen Gegebenheiten Basis für unsere Konzepte und Vorschläge.

– Frau Hächler, was hat Sie als diplomierte ETH-Architektin vor acht



● **BIOGRAPHIE**

DAGMAR HÄCHLER

(*1972) gründete 2010 mit Rahel Moos das Büro HAMOO Innenarchitektur als Kollektivgesellschaft. Nach dem Architekturstudium an der ETH Zürich 1988 arbeitete Hächler in verschiedenen Architekturbüros in der Schweiz und England. Die Mutter von zwei Söhnen nimmt eine berufliche Auszeit und entscheidet sich 2010, neue berufliche Wege zu gehen. Sie ist verheiratet und wohnt in Oberwil bei Zug. ●

Jahren bewogen, von der klassischen Architektur in die Innenarchitektur und spezifische Raumgestaltung zu wechseln?

–D.H.: Reine Architekturprojekte, die Gewinn- und Ausnutzungsmaximierung anstreben oder zum Ziel haben, fand ich mit der Zeit uninteressant. Das Zusammenspiel zwischen Mensch, Handwerkskunst und fasziniert mich. Räume zu erschaffen, die sich für ihre Bewohner wie eine zweite Haut anfühlen, sehe ich als Privileg. Im Kleinen können wir mit Hamoo ganzheitliche Architektur verwirklichen, indem wir vom Raumkonzept bis hin zu den Möbeln alles anbieten und umsetzen können.

– Stellen Sie eine gewisse Konkurrenz zwischen Architekten und Innenarchitekten fest?

–D.H.: Nein, Konkurrenz spüre ich nicht - zum Glück. Die Zusammenarbeit an gemeinsamen Projekten empfinde ich immer sehr bereichernd.

– Frau Moos, Sie begannen Ihre berufliche Karriere zuerst mit der Ausbildung zur Lehrerin für textiles Gestalten. Nach einer weiteren Ausbildung zur dipl. Fashion Designerin STF bildeten Sie sich

zur Wohnberaterin weiter. Inwieweit gibt Ihr Ausbildungsweg besondere Akzente für Unternehmen?

–R.M.: Kreative Prozesse ähneln sich in allen gestalterischen Disziplinen. Mich interessiert das Zusammenspiel formaler

„ Wir stellen die Ansprüche und Bedürfnisse der Menschen in den Mittelpunkt. Nicht ohne Bestehendes kritisch zu hinterfragen und Gewohnheiten mit frischen Vorschlägen neu zu beleuchten.“

DAGMAR HÄCHLER, MITINHABERIN VON HAMOOS INNENARCHITEKTUR, BAAR

Aspekte mit Material und Farbe in der Architektur genauso wie in der Mode. Das bedürfnisorientierte und nachhaltige Gestalten ist zudem eine sinnfüllende und spannende Arbeit.

– Die Auswahl der Möbel ist bloss ein Teil des Einrichtungsprozesses. Stoffe und Teppiche sind nicht nur für

eine gute Akustik wichtig, sie schaffen ebenfalls Atmosphäre und Geborgenheit. Stimmt doch, oder?

–R.M.: Ja, in vielen heutigen Neubauten sind Textilien ein Muss. Harte Baumaterialien wie Beton, weiss verputzte Wände oder Glas brauchen weiche Gegenspieler für eine gute und harmonische Atmosphäre.

– Vor wenigen Wochen war der Baustart mit Spatenstich zum ersten Zentralschweizer Hospiz in Luzern-Littau. Bei diesem Projekt gehören Sie zum Kernteam der Planung. Was sind in wenigen Worten die kennzeichnenden Schwerpunkte bezüglich Innenarchitektur?

–D.H.: «Fast wie zu Hause» ist nicht nur der Leitsatz der privaten Stiftung für das geplante Hospiz, sondern er prägt gleichermassen die Innenarchitektur. Natürliche Materialien wie Holz, Lehm oder Klinker kombinieren wir mit Farben aus natürlichen Pigmenten. Vintage-Möbel stehen neben hochwertigen Schreinermöbeln. Die Verbindung von Alt und Neu wird nicht nur aussen, sondern auch im Innern der Gebäude sicht- und spürbar sein.

– Ein altes Arzthaus mitten in Littau wird renoviert und mit einem Ergänzungsneubau aus Holz für das neue Hospiz erweitert. Was ist das Besondere an diesem denkmalgeschützten Haus?

–D.H.: Unser Bauherr, die Stiftung Hospiz Zentralschweiz schreibt dazu: «Das Gebäude an der Gasshofstrasse 18 in Luzern-Littau wurde im Jahre 1960 vom Architekten Joseph Gasser entworfen. In seiner Architektur liess er sich von Frank Lloyd Wright inspirieren, der Räume für das Leben baute: Eine schönere Brücke können wir nicht schlagen zum Zweck, für den das Haus jetzt gedacht und geplant ist.» Dem gibt es eigentlich gar nichts hinzuzufügen, denn die letzte Phase im Leben der Menschen soll sich vertraut und geborgen anfühlen. ●



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**
Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

Gebaute Lebensqualität

Da wir den Grossteil unseres Lebens in geschlossenen Räumen verbringen, sollten sie unseren Bedürfnissen entsprechen und neue Lebens- und Arbeitsformen ermöglichen. Wie dies umgesetzt werden kann, untersucht eine Forschergruppe an der Hochschule Luzern.



Für die Planung und den Bau von zukunftsfähigen und dauerhaft wertbeständigen Immobilien lohnt sich auch ein Blick auf die künftige Nutzung der Räume (Bild: Markus Käch).

SIBYLLA AMSTUTZ*

DIE MEISTE ZEIT DRINNEN. Die Weltgesundheitsorganisation WHO schätzt, dass wir im Durchschnitt 90% unserer Zeit in Innenräumen verbringen. Zwei Drittel davon zu Hause, den Rest am Arbeitsplatz, in der Schule, in öffentlichen Gebäuden oder in Verkehrsmitteln. Damit ist nicht nur ein gesundheitliches Risiko verbunden, u. a. durch Luftschadstoffe oder zu wenig Tageslicht, sondern auch die Frage, wie diese Räume konzipiert und gestaltet sein müssen, um neue Lebens- und Arbeitsformen zu ermöglichen sowie den Bedürfnissen der Nutzerinnen und Nutzer zu entsprechen.

Hierzu leistet die Innenarchitektur einen wesentlichen Beitrag, denn sie gestaltet massgeblich die Beziehung zwischen den Menschen und den Innenräumen. Dabei stehen nicht nur funktionale Aspekte im Vordergrund, sondern auch Themen wie Atmosphäre, Wohlbefinden und Komfort, die durch die Raumstruktur, das Raumklima, Akustik, Licht, Material, Farbe und Ausstattung geschaffen werden.

GLEICHGEWICHT ZWISCHEN MULTIFUNKTIONALITÄT UND IDENTITÄT. Die Betätigungsfelder von Innenarchitektinnen und Innenarchitekten reichen dabei von Wohnungen, über Büro bis Retail und beschäftigen sich mit unterschiedlichen Massstabs-Ebenen. Aufgrund der gesellschaftlichen und technischen Veränderungen ergeben sich allerdings neue Herausforderungen für die Innenarchitektur. So überlagern und verschmelzen die Lebensbereiche und die

damit verbundenen Funktionen von Räumen zusehends und klassisch monofunktionalen Nutzungen von Räumen werden seltener.

Deutlich sichtbar wird dies mit dem Begriff Home-Office zum Beispiel im Bereich Wohnen und Arbeiten. Aber auch im Bereich Retail zeigen sich gravierende Veränderungen. Gemäss einer GfK-Studie werden Shopping-Center künftig mit anderen Nutzungen aus dem Bereich Vergnügen, Bildung oder sogar Gesundheit kombiniert und heissen dann «Destination Center», «Value Center» oder «Innovation Center». Einkaufen wird damit im Shopping-Center der Zukunft zur Nebensache. Die Innenarchitektur ist dabei gefordert mit den Räumen und der Organisation der Räume auf diese Entwicklung zu reagieren.

Die Schwierigkeit liegt jedoch darin, ein Gleichgewicht zu finden zwischen einer zunehmenden Multifunktionalität und einer spezifischen Raumidentität und Atmosphäre für die entsprechenden Nutzungen. Damit soll verhindert werden, dass die Räume beliebig und charakterlos werden. Für die Planung und den Bau von zukunftsfähigen und dauerhaft wertbeständigen Immobilien lohnt sich also auch ein Blick auf die künftige Nutzung der Räume.

NUTZUNGSFLEXIBLE RÄUME GESTALTEN. Die bewusste Gestaltung von Beziehungen zwischen Räumen und Menschen sollte auf die Bedürfnisse der späteren Nutzerinnen und Nutzer abgestimmt sein. Oftmals ist dies jedoch gerade bei der

Entwicklung von Wohnbauten schwierig, und der Grundrisskonzeption liegen deshalb meist nur vage Vorstellungen der künftigen Bewohnerinnen und Bewohner zugrunde. So basieren die meisten neugebauten Wohnungen immer noch auf einem idealisierten Bild einer drei- oder vierköpfigen Familie und verfügen über Wohnzimmer, Eltern- und Kinderzimmer, obwohl der Anteil Familienhaushalte bei gerade mal 30% liegt.

Nutzungsflexible Räume hätten dabei den Vorteil, dass sie die zunehmend heterogenen Lebensformen ermöglichen und später auch einmal umgenutzt werden können. In diesem Zusammenhang sind die aus der Psychologie entlehnten Begriffe «Aneignung» und «Kontrolle» für die Innenarchitektur zentral. Mit Aneignung ist gemeint, dass die Nutzerinnen und Nutzer den Raum verändern und mitgestalten und dadurch ihren eigenen Bedürfnissen anpassen können. Kontrolle ist ein Grundbedürfnis des Menschen und bedeutet, einen räumlichen, sozialen oder organisatorischen Bereich zu verändern oder zu erhalten, sodass er in Übereinstimmung mit persönlichen Vorlieben steht und damit psychisches Wohlbefinden befördert. Oder mit den Worten von Peter Zumthor ausgedrückt: Ein gutes Gebäude muss fähig sein, die Spuren des menschlichen Lebens zu absorbieren und dass es dadurch einen besonderen Reichtum annehmen kann. Insbesondere vor einer nutzungs-offenen Zukunft von Immobilien kann das Bewusstsein für Aneignung und Kontrolle dazu beitragen, dass Räume mit hohem Gebrauchswert entstehen, die die Lebensqualität der späteren Nutzerinnen und Nutzer befördern.

FORSCHUNGSGRUPPE INNENARCHITEKTUR

Die Forschungsgruppe Innenarchitektur FG IA an der Hochschule Luzern – Technik & Architektur beschäftigt sich mit der Wahrnehmung und Funktion von Räumen und ihrer Gestimmtheit. Dazu orientiert sie sich an den Bedürfnissen, Tätigkeiten und Aktivitäten der Nutzenden, dem gesellschaftlichen und technischen Wandel sowie den Konsequenzen, die sich daraus für die Räume ergeben. Die FG IA forscht, lehrt und publiziert in den Bereichen Büro und Arbeitswelten, Spital und Gesundheitswesen, Wohnen und Demografie sowie bedürfnisgerechtes Planen und Bauen.

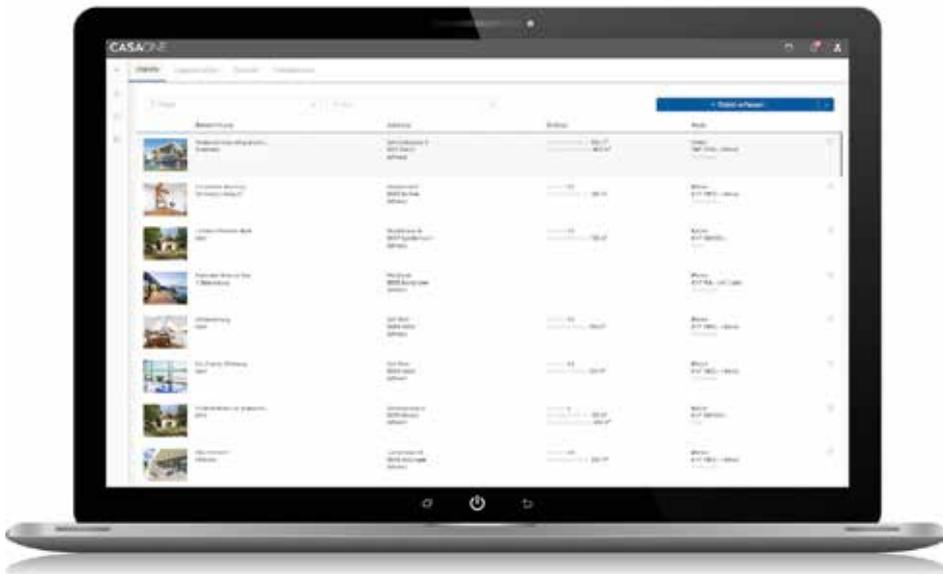


*PROF. SIBYLLA AMSTUTZ

Die Autorin ist Dipl. Architektin HTL/SIA und leitet die Forschungsgruppe Innenarchitektur FG IA an der Hochschule Luzern – Technik & Architektur.

Mit CASAONE Immobilien und Interessenten erfolgreich zusammenbringen

Damit Makler ihre Immobilien-Vermarktungsprozesse weiter optimieren können, haben ImmoScout24 und Casasoftware AG mit CASAONE die neueste Generation intelligenter Immobilien-Softwarelösungen entwickelt. Von der Objektpublikation zum Vermarktungsdokument, übers Matching und die Kommunikation, bis zum Aktivitätenmanagement und Reporting: CASAONE bietet sämtliche Funktionen digital und aus einer Hand. Noch nie war es so einfach, Immobilien und Interessenten erfolgreich zusammen zu bringen.



Sicher ist: Der Makler spielt auch künftig eine zentrale Rolle im Verkaufsprozess von Immobilien. Denn ein Immobilienkauf oder -verkauf bleibt für viele ein Geschäft, das sie nur einmal im Leben abwickeln. Dabei wollen sie auf einen professionellen Makler mit Kompetenz sowie regionalem und lokalem Know-how vertrauen.

Ebenso sicher ist aber auch: Die Digitalisierung verändert die Immobilienvermarktung wie auch -bewirtschaftung grundlegend und gestaltet das Immobiliengeschäft in fast allen Bereichen um.

Wer sucht, der sucht im Netz

Die Suche nach Kauf- und Mietobjekten erfolgt beinahe ausnahmslos im Netz. Die Kunden von heute agieren und kommunizieren digital. Bereits über 95 Prozent aller Immobilieninserate werden von den Anbietern online publiziert. Doch bei den wenigsten Schweizer Maklern sind die gesamten Prozesse digitalisiert. Viele Arbeitsschritte – vor und nach der Insertion auf Online-Immobilienplattformen – werden noch manuell ausgeführt. Dabei könnte ein Grossteil dieser Prozesse digitalisiert und vereinfacht werden.

Hier setzt die Kooperation zwischen ImmoScout24, der bekanntesten Immobili-

en-Plattform der Schweiz, und dem Software-Spezialisten Casasoftware AG an. Gemeinsam haben die beiden Partner mit CASAONE eine benutzerfreundliche Immobilien-Software lanciert, die den Verkaufsprozess optimiert und eine effiziente Objektvermarktung ermöglicht. Die Nachfrage zeigt, dass CASAONE äusserst präzise ein grosses Marktbedürfnis abdeckt.

Digital und effizient

«Wir verstehen uns als Digitalisierungspartner», sagt Martin Waeber, Director von ImmoScout24. «Mit CASAONE unterstüt-

zen wir Makler bei der Digitalisierung und Effizienzsteigerung ihrer Arbeitsprozesse.» CASAONE macht den gesamten Vermarktungsprozess einfacher, zielsicherer und erfolgreicher. «Gleichzeitig arbeiten Makler mit CASAONE zukunftsgerichtet. Sie positionieren sich so als moderne und vertrauenswürdige Partner im Markt, was unter anderem ein wichtiges Argument in der Akquise neuer Objekte ist», weiss Martin Waeber.

Doch was alles kann CASAONE ganz konkret? Exposés werden per Mausklick generiert. Objekte werden zentral gesteuert und automatisch über mehrere Plattformen verteilt, was ein mehrmaliges manuelles Erfassen der Daten überflüssig macht. Ein Reporting sammelt sämtliche aufgelaufenen Informationen sowie Aktivitäten und bereitet diese zu einem Stichtag auf. Portalanfragen wie auch das Matching zwischen Interessenten und Objekten werden automatisiert und in Echtzeit bearbeitet. So können Suchinteressenten in wenigen Schritten über die neuesten Objekte im Portfolio informiert werden. Zudem werden alle Vermarktungsaktivitäten im Logbuch protokolliert und sind für die Mitarbeitenden transparent einsehbar. CASAONE erleichtert das Tagesgeschäft enorm und bringt substantielle Kosteneinsparungen.

Weitere Informationen

www.casaone.ch

Power-Partner für Makler

ImmoScout24 und die Casasoftware AG sind strategische Partner und in ihren Bereichen absolut führend. Sie haben die Immobilien-Software CASAONE für Makler gemeinsam entwickelt. Mit rund 8,1 Millionen Webseiten-Aufrufen pro Monat ist ImmoScout24 der bekannteste Schweizer Online-Markt für Immobilien in der Schweiz. Die Casasoftware AG bietet modulare Softwarelösungen zur digitalen Vermarktung von Immobilien.



www.immoscout24.ch

CASASOFT

www.casasoftware.ch

Rund 340 Experten im Einsatz

Zum ersten Mal in der Geschichte der schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft wurde eine gesamtschweizerische Prüfungsfeier durchgeführt. Die erfolgreichen Absolventen konnten ihr Bestehen der Prüfung an der gemeinsamen Prüfungszeremonie feiern.



Bild links: Die erfolgreichen Prüflinge sowie Mitglieder der Prüfungskommission und der Kommission sfpkw. Bild rechts: Der Prüfungskommissionspräsident Dieter Ruf während seiner Rede, im Hintergrund Vizepräsidentin sfpkw Gilberte Schär (Bilder: Keren Bisaz).

DANIEL SANDMEIER* •
VIER KANDIDATEN MEHR. Im Sinne einer gelebten Mehrsprachigkeit wurde die Prüfungsfeier im Kanton Freiburg abgehalten. Als Durchführungsort der Prüfungsfeier konnte das Forum Fribourg in Freiburg gewonnen werden. Dies darf man sprichwörtlich verstehen, da während der Feier ebenfalls die Freiburger Messe 2018 durchgeführt wurde. Beim Forum Fribourg handelt sich um eine Eventlocation, in der diverse regionale und nationale Veranstaltungen während des ganzen Jahres durchgeführt werden.

Dieses Jahr haben 123 Kandidaten aus beiden Sprachregionen die Prüfung abgelegt. Dies sind somit vier Personen mehr als im Vorjahr. Hierbei muss jedoch beachtet werden, dass letztes Jahr nur in der Deutschschweiz und im Tessin (ein Kandidat) eine Prüfung abgehalten wurde. Somit hat die Teilnehmerzahl aus der Deutschschweiz im Vergleich zum Vorjahr effektiv abgenommen, da dieses Jahr 20 Teilnehmer aus der Romandie an der Prüfung teilnahmen. Analog zur Kandidatenzahl in der Deutschschweiz hat sich die Erfolgsquote entwickelt. Sie beträgt 57,7% und ist somit zum Vorjahr ebenfalls gesunken (60,2%).

Die Prüfungsfeier darf sicher als abschliessendes Highlight einer jeder eidgenössischen Prüfung bezeichnet werden. Dieser Tatsache Rechnung tragend, wurde das Rahmenprogramm entsprechend ausgelegt. Es konnten zusätzlich

» Mit Erwerb des Diploms steht die Vorbildfunktion in der Branche an erster Stelle.«

DIETER RUF

Frau Andrea Burgener Woeffrey, Vertreterin der Exekutive der Stadt Freiburg, sowie Herr Olivier Curty, Regierungsrat/Verantwortlicher für die Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Freiburg, für eine Ansprache verpflichtet werden.

AUF AUGENHÖHE KOMMUNIZIEREN. Der Zweisprachigkeit Tribut zollend, wurde die Rede dieses Jahr von Dieter Ruf, in der

Funktion als Präsident der Prüfungskommission der HFP Immobilitreuhand, und von Gilberte Schär, in der Funktion als Vizepräsidentin der sfpkw, abgehalten. Sie beglückwünschten die Diplomanden zu ihrem Erfolg. Ebenfalls erwähnten sie, dass die erfolgreichen Absolventen stolz auf ihre Leistung sein können und sich nun das Rüstzeug erarbeitet haben, um in einer gehobenen Position in der Immobilienwirtschaft tätig zu werden. Zusätzlich wiesen sie darauf hin, dass die erfolgreichen Prüflinge mit dieser Ausbildung die «Praktiker» in der Immobilienbranche seien, gleichzeitig nun aber auch in der Lage seien, mit ihren akademisch ausgebildeten Ebenbildern auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Des Weiteren sind sich Gilberte Schär und Dieter Ruf sicher, dass mit so gut und praxisnah ausgebildeten Absolventen die Branche auch in Zukunft Herausforderungen meistern werde – erwähnt sei hierbei die Digitalisierung, die momentan in aller Munde ist. Abschliessend sprachen Gilberte Schär und Dieter Ruf noch ein Thema an, dass beiden sehr am Herzen

liegt: das persönliche Engagement für den Berufsstand. Sie betonten, dass mit dem Erhalt des Diploms auch Verpflichtungen einhergehen, sei dies mit einem persönlichen Beitrag zur Nachwuchsförderung, einer Mitarbeit im Berufsverband oder auch nur in der Förderung eines positiven und seriösen Berufsbildes ausserhalb der Immobilienwirtschaft.

INGESPIELTES TEAM. Für die erfolgreichen Prüflinge war der Höhepunkt der Prüfungsfeier sicher die Übergabe der Notenausweise. Wie letztes Jahr, so konnten auch dieses Jahr keine herausragenden Leistungen prämiert werden, da keine Absolventin und kein Absolvent die Schlussnote von mindestens 5,0 erreicht hatte. Trotzdem liessen es sich Gilberte Schär

und Dieter Ruf nicht nehmen, jedem erfolgreichen Diplomanden persönlich zu gratulieren und den entsprechenden Notenausweis zu überreichen. Abschliessend bedankten sich Gilberte Schär und Dieter Ruf bei den Prüfungskommissionsmitgliedern, den Oberexperten und Experten sowie beim Sekretariat für den geleisteten Einsatz. Ohne das persönliche Engagement jedes Einzelnen, einer Prise Herzblut aller Involvierten sowie eingespielter Abläufe wäre die Durchführung einer Prüfung in dieser Dimension gar nicht möglich gewesen. Dieses Jahr waren wieder über 340 Experten für die mündlichen Prüfungen, die Aufsicht sowie für die Korrekturen im Einsatz.

Nach der Übergabe der Notenausweise und nach der Danksagung konnten die

erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen nochmals auf ihren Erfolg anstossen und den Abend bei einem Apéro riche gemütlich ausklingen lassen. ●

PRÜFUNGSERGEBNISSE 2018

Romandie und Deutschschweiz
Teilnehmer: 123 | Bestanden: 71 | Erfolgsquote: 57,7%

Romandie
Teilnehmer: 20 | Bestanden: 13 | Erfolgsquote: 65%

Deutschschweiz
Teilnehmer: 103 | Bestanden: 58 | Erfolgsquote: 56%



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

ANZEIGE

Der Immobilien-Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 860 Spezialisten an 27 Standorten.

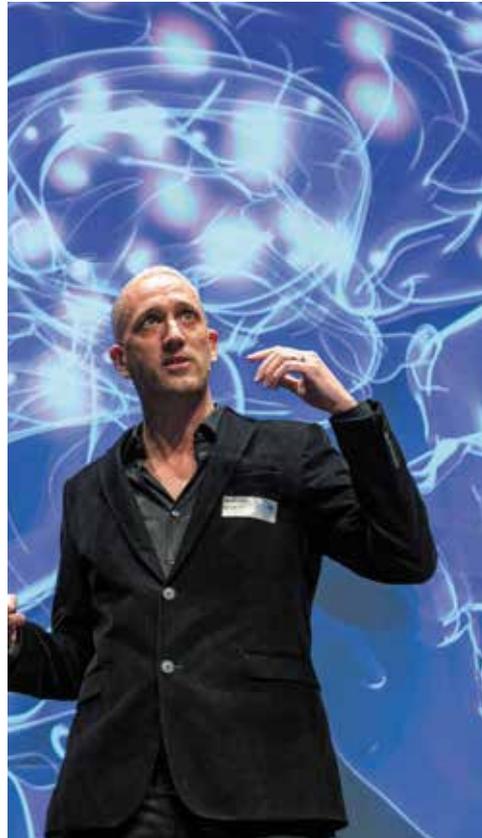
Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Repositionierung einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

www.wincasa.ch



Nachfrage(r) in den Märkten

Der diesjährige Valuation Congress der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT fand zum ersten Mal im Kultur & Kongresshaus Aarau statt. Rund 180 Personen nahmen am Branchenanlass mit dem Tagungsthema «Nachfrage(r) in den Immobilienmärkten» teil.



Martin Meier (Bild mitte) regt mit einer neuen Immobilien-Datingplattform das Weiterdenken in Sachen Data Science an.

CORINA GUILLÉN & REMI BUCHSCHACHER* •.....

DIE RICHTIGE STRATEGIE WÄHLEN. Die historisch tiefen Zinsen und die dadurch entstandene Renditedifferenz zu anderen Kapitalanlagen schüren die Attraktivität von Immobilienanlagen und befeuern die Nachfrage. «Wie bewerten Investoren und Berater dieses Marktumfeld, und wie nutzen sie die Risiken als Chance?», fragt Gunnar Gärtner, Präsident der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, in seiner Begrüssung am Jahreskongress der Immobilienbewertung. «Welche Assets eignen sich für eine diversifizierte Portfoliostrategie, und wie antizipieren die Marktakteure die veränderte Nachfrage?» Ein Fragenkatalog, den Marie Seiler, Vorstandsmitglied SEK/SVIT und Head Advisory Real Estate bei PwC, als Tagungsmoderatorin aufnimmt und an die Referenten weitergibt. Sie führt mit grossem persönlichem Engagement durch den Reigen der Referate und legt mit ihrem Fachwissen gekonnt den roten Faden.

ZEICHEN STEHEN AUF WACHSTUM. Für Felix Brill, Leiter Investment Solutions der VP-Bank-Gruppe, läuft der Konjunkturmotor zwar nicht mehr ganz so hochtourig wie noch vor ein paar Monaten, gerade in den grossen entwickelten Volkswirtschaften und bei den wichtigsten Handelspartnern

„Ohne Geld keine Immobilien und ohne Immobilien kein Geld.“

KARL THEILER, GRÜNDER DER AKARA FUNDS AG

der Schweizer Wirtschaft stehen die Zeichen aber weiterhin auf Wachstum. Daran konnten bisher auch die politischen Unsicherheiten wie der Handelsstreit, die Türkei-Krise oder der Brexit nichts ändern. Interessanterweise befinden sich derzeit so wenig Länder wie noch nie seit 1980 in einer Rezession.

«Im Zuge des voranschreitenden wirtschaftlichen Aufschwungs haben sich auch die Inflationsraten weltweit wieder zurück in normalere Gefilde bewegt. Die grossen Zentralbanken versuchen dabei, die richtige Balance für die geplante Normalisierung der Geldpolitik zu finden. Die

amerikanische Fed ist diesbezüglich am weitesten vorgeschritten, aber auch die EZB hat inzwischen das Ende ihrer Anleihenkäufe signalisiert. Die Schweizer Immobilienwirtschaft schlägt sich vor diesem Hintergrund weiterhin gut. Allerdings zeigen sich nach Jahren des Immobilienbooms doch auch immer deutlichere Sättigungstendenzen. Entsprechend eng sollten Marktteilnehmer und Investoren nach Ansicht von Felix Brill die Risiken im Blick haben. Wobei es auch darum gehen wird, nicht den gleichen Fehler wie in der Fabel «Der Hirtenjunge und der Wolf» zu begehen: Wenn immer nur vor Risiken



Der Referent Dr. Alain Chaney (mitte links), die Moderatoren Gunnar Gärtner und Marie Seiler (mitte) und die Referentin Patricia Reichelt (rechts).

gewarnt wird, lange aber nichts passiert, läuft man irgendwann Gefahr, die wirklichen Risiken nicht mehr zu erkennen.

NACHFRAGE BLEIBT VAGE. «Während das Angebot im Immobilienmarkt gut erfasst ist, bleibt die Nachfrage oft vage. Sie zu verstehen, ist in der sich verändernden Marktlage jedoch zunehmend matchentscheidend», erläutert Patricia Reichelt, Leiterin Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien AG. Insbesondere im Büromarkt ist die Nachfrage nur wenig erfasst. Die jährliche CSL-Sommerumfrage versucht hier, ein Bild von der Entwicklung in den einzelnen Branchen und Regionen aufzuzeigen. Für eine vertiefte Kenntnis über die Nachfrager auf dem Büromarkt bleibt es jedoch unabdingbar, sich auch vertieft mit Daten, eigenen Recherchen wie auch mit den unterschiedlichen Nutzern an sich zu beschäftigen. «Im Wohnmarkt kann die Nachfrage dank neuer Tools wie Realmatch360 besser abgebildet werden. Die eigene Erfahrung am

Markt und der Austausch mit anderen Akteuren und Kollegen bleiben aber wichtig. Und nicht zuletzt macht das Gefühl für die Lage und Zielgruppen insbesondere im Mietwohnungsmarkt oft den Unterschied», hält Patricia Reichelt fest.

REINE FLEISSARBEIT. «Ohne Geld keine Immobilien und ohne Immobilien kein Geld» – diesen Satz stellen Karl Theiler und Jonathan van Gelder, Gründer der Akara Funds AG, ihrem gemeinsamen Referat voran. So hiess die Herausforderung, bevor Akara im Oktober 2016 den Akara Diversity PK lancieren konnte. Der Schlüssel zum Erfolg ist im kompetitiven Marktumfeld schnell gesetzt. «Schäle die besten Deals heraus und handle konsequent, lerne, die komplizierten Fälle zu lieben, und sehe die persönliche Betreuung der Kunden als oberstes Credo», betonen sie.

Hierfür ist ein strukturierter Akquisitionsprozess mit sorgfältiger Due Diligence unerlässlich, wenn auch mit der bitteren

Folge, dass am Ende nur drei Prozent der geprüften Liegenschaften gekauft werden. Hinzu kommen die drei Zutaten Geschwindigkeit, Vertrauen und Netzwerk sowie ein «Outside of the box»-Denken. «Es gilt, immer einen Tick schneller zu sein, aber auch die Geschwindigkeit mit beständiger Hartnäckigkeit anzupassen», lässt Karl Theiler in die Akara-Vorgehensweise blicken. Zudem ist das Aufbauen von Vertrauen als Schlüssel für ein nachhaltiges Netzwerk ebenso wichtig wie ein partnerschaftliches Verhalten.

Jeder Immobilienkauf ist ein neues und situationsbedingt anderes Geschäft, und die Kunst ist es, die Nadel im Heuhaufen zu finden. Immobilienakquisitionen sind reine Fleissarbeit.

AKTUELLE MARKTENTWICKLUNGEN. Alain Chaney, Geschäftsführer Bern von Wüest Partner, zeigt im ersten Teil seines Referates auf, dass die Märkte für Wohn- und Geschäftsliegenschaften in den letzten 90 Jahren zwar ähnlichen Zyklen gefolgt sind,



Auch die Referate von Dr. Felix Brill (Bild links) und Alfred Paul (Bild rechts) stossen bei den Teilnehmern auf grosses Interesse.

das Preiswachstum weist jedoch grosse Unterschiede auf. «Während sich die Preise für Geschäftsliegenschaften in den letzten 20 Jahren verdoppelten, stiegen die Preise für Mehrfamilienhäuser im gleichen Zeitraum gar um den Faktor 2,7 an», fasst der Immobilienexperte zusammen.

Die Teilmärkte Nutzer-, Anleger-, Bau- markt und der Gebäudepark stehen in einem gewissen Gleichgewicht. Sie laufen zwar nicht ganz parallel, dennoch lassen sich wertvolle Trends für die Einschätzung der aktuellen Lage ableiten. Weil all diese Teilmärkte im letzten Jahrzehnt boomten, stiegen sowohl die Mieten, die Preise als auch die Bautätigkeit. Diese Angebotsausweitung vermochte lange, den Preisdruck etwas zu mildern.

Die Lage hat sich jedoch in den letzten drei Jahren stark eingetrübt. Der Immigrationsdruck hat nachgelassen, die risikofreien Zinsen sinken nicht mehr weiter und die Bautätigkeit hat im Segment der Mehrfamilienhäuser zu stark zugenommen, worauf die Leestandsziffern bei Mehrfamilienhäusern schweizweit anstiegen. Im Wohneigentumsbereich ist die Bautätigkeit jedoch rückläufig und die Nachfrage unterscheidet sich je nach Segment deutlich.

Deshalb schätzt Chaney die Zukunftsperspektive differenziert ein: «Seitwärtsbewegung für Eigentumswohnungen und Büromieten, steigende Preise für Einfamilienhäuser und negative Perspektiven für Retail und Mietwohnungen.» Dabei sind die Unterschiede in den einzelnen Regionen jedoch gross, weshalb die Marktexpertise sowie ein aktives Portfolio- und Risikomanagement wieder an Bedeutung gewinnen werden.

„ Seitwärtsbewegung für Eigentumswohnungen und Büromieten, steigende Preise für Einfamilienhäuser und negative Perspektiven für Retail und Mietwohnungen. »

ZUKUNFTSPERSPEKTIVE NACH DR. ALAIN CHANEY

UNSICHERHEIT NACH BUNDESGERICHTSENTSCHEID. Beim Steuerthema am Valuation Congress spricht Stefan Laganà, Associate Partner Real Estate Tax Services bei EY Schweiz, über die unterschiedlichen

Wertermittlungsansätze bei der Steuerlatenz. Diese ergeben sich einerseits aus dem jeweiligen Rechnungslegungsstandard und andererseits aufgrund unterschiedlicher Praxisanwendung der betroffenen Gesellschaften und Institutionen. Laganà stellt fest, dass es an einer einheitlichen Regelung fehle, was Performance-Vergleiche erschwere.

Im zweiten Teil des Referats geht Stefan Laganà auf Steuerrechtsentwicklungen

ein und zeigt anhand von Praxisbeispielen deren mögliche Auswirkungen auf. «Das Bundesgericht hat in seinem kürzlich ergangenen Urteil einmal mehr Rechtsunsicherheit geschaffen und zahlreiche Fragen bei der Ermittlung der Steuerlatenz aufgeworfen. Insbesondere bei Verkäufen von Immobiliengesellschaften ist aufgrund der Richtungsänderung des Bundesgerichts Vorsicht geboten, zumal sich die latenten Steuern auf den Realisationszeitpunkt bezogen nicht mehr sicher bestimmen lassen.»

Zum Schluss gibt es aber auch, positive Steuerrechtsentwicklungen zu ver-



Der Kongress wird von spannenden Diskussionen und einem stimmigen Rahmenprogramm begleitet.

künden. So planen beispielsweise gewisse Kantone grosszügige Gewinnsteuersatzreduktionen. «Immerhin», so Laganà, «werden in gewissen Kantonen die latenten Steuern auf Immobilien wesentlich sinken, was sich nicht zuletzt auch positiv auf den Immobilienwert auswirken dürfte.»

EIN DATE MIT DER NEUEN WOHNUNG GEFÄLLIG?

Zu einem Rendez-vous mit der neuen Immobilie lädt Martin A. Meier, CTO des Medtech-Start-ups Kugelmeiers AG und Gründer der Firma Raumgleiter ein. Sein neuestes Projekt nennt sich Polaita und will eine freundliche Vermittlerin sein. Die Idee einer Datingplattform für Immobilien, die dank der Unterstützung von künstlicher Intelligenz zu treffenden Suchergebnissen für das neue Eigenheim oder die Mietwohnung führt, ist tatsächlich etwas ganz Neues. Eindrücklich zeigt Martin Meier auf, welche Möglichkeiten Data Science der Immobilienwelt eröffnet. Eine neue Wohnsituation zu finden, ist herausfordernd und zeitintensiv. Polaita soll auf den Nutzer zugeschnittene Vorschläge unterbreiten, welche nebst rationalen Suchanforderungen auch Emotionen einbeziehen. Ein weiteres spannendes

Feature ist ein «Gesamt»-Preisvergleich, der auch Steuerniveaus, Mobilitätskosten und andere Faktoren mit einbezieht.

Ganz wichtig ist Martin Meier, dass dabei mit den Gefahren von Big Data vorsichtig umgegangen wird. «Polaita soll kein weiteres Negativbeispiel werden.» Freundlich soll sie sein und hilfsbereit! So könnte man sich auch vorstellen, die Anwendungsbereiche künftig noch zu erweitern.

VON WIESEN, KÜHEN UND VERDICHTETEM BAUEN.

Im Emmental würde man wenig Verdichtungspotenzial erwarten. Wer jedoch mit einer nach den Bedürfnissen möglicher Nachfrager gerichteten Idee daher kommt, kann erstaunlichen Erfolg haben. Renato Marazzi und Alfred Paul von der Marazzi + Paul Architekten AG zeigen dies am Beispiel der Überbauung Sonnenallee in Langnau lebhaft auf.

Die Präsentation besticht nicht nur durch schöne Landschaftsbilder. Das architektonische Konzept überzeugt, und viel Herzblut ist allemal zu spüren. Die harten Fakten legen dar, dass der Projekterfolg insbesondere der Hartnäckigkeit der Entwickler zu verdanken ist, braucht es doch einen langen Atem für

eine Umzonung, welche die Entstehung einer verdichteten Siedlung – gleich neben Wiesen und Feldern – erlaubt. Die lokale Bevölkerung von Anfang an mit einzubeziehen und an der Sonnenallee teilhaben zu lassen, hat sich gelohnt. Heute bewohnen vorwiegend schon vorher Ortsansässige die Eigentums- und Mietwohnungen. Und dies zu Ansätzen, welche doch ein Stück über dem statistischen Marktwert liegen. Das freut auch Kuh Lisa, die sich am neuen Dorfbrunnen gütlich tut.

Beim Apéro schafft die Luzernerin Vera Kaa mit ihrer Band einen stimmigen Ausklang des diesjährigen Valuation Congress.



***CORINA GUILLÉN**
Die Autorin ist Betriebsökonomin FH HWZ und Immobilienbewerterin FA. Sie ist als Bewerterin bei der Comre AG tätig und leitet die Geschäftsstelle der Schätzungs-experten-Kammer SEK/SVIT.



***REMI BUCHSCHACHER**
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist in Luzern mit Schwerpunkt Immobilien.

Bevor es losgehen kann

Im Rahmen der Übernahme eines Bauwerks müssen auch alle technischen Anlagen in Betrieb genommen werden. Dazu sind unter anderem umfangreiche Tests und die Kontrolle aller Funktionen sowie die Überprüfung der Einhaltung der behördlichen Vorschriften notwendig.



Blick auf die haustechnischen Anlagen im Nodes-Labor der Hochschule Luzern.

ZORAN ALIMPIC* ●

WICHTIGE ENDKONTROLLE. Im Verlauf der Fertigstellung eines Bauwerks erfolgt auch die eigentliche Inbetriebnahme – kurz IBN genannt. Sie ist im SIA-Merkblatt 2048 als «Aufnahme des Betriebs einer Anlage zur Nutzung» definiert. Die IBN hat gemäss der SIA-Norm 112 folgende Zielsetzung: Übernahme des in Betrieb genommenen Bauwerks mit abgenommener Schlussabrechnung und Mängelbehebung.

Durch die IBN übernimmt die Bauherrschaft ein Bauwerk, bei dem das Funktionieren aller technischen Anlagen protokolliert ist und die Mängel behoben sind. Dabei wird auch die Funktionstauglichkeit von elektrischen sowie mechanischen Anlagebauteilen und Systemen nachgewiesen. Zur IBN gehören zudem die Durchführungen von verschiedenen Tests und erste Betriebsoptimierungen mit Hilfe eines benutzerfreundlichen Gebäudeautomationssystem (GA-System). Im Rahmen der IBN wird zudem geprüft, ob alle Gesetze, Normen und Richtlinien eingehalten sind. Etwa das Arbeitsgesetz, die Unfallversicherung oder die Brandschutznormen.

UMFANGREICHE TESTS. Für die Durchführung der IBN muss einerseits der Auftraggeber die Gesamtleitung der IBN, die

Übergabe und die Bewirtschaftung organisieren. Der Auftragnehmer oder Planer andererseits ist dafür zuständig, die IBN zu planen, zu organisieren und durchzuführen. Die IBN hat gemäss SIA-Norm 118 noch eine weitere Funktion: Mit ihr werden die Funktionstauglichkeit von Einrichtungen elektrischer und mechanischer Art wie Heizungen, Lüftungen oder Aufzüge nachgewiesen. Um zu prüfen, ob alle bestellten Anlagen wirklich wie gewünscht

„Tests sind auch ein Erfüllungsnachweis gegenüber den Behörden und dienen der Erlangung der Bezugsbewilligung.“

funktionieren, werden im Zug einer IBN auch verschiedene Tests durchgeführt:

– **BETRIEBSTEST:** Dieser dient in der Realisierungsphase dazu, Anlagen vor der Inbetriebnahme zu prüfen und daraus Protokolle und Mängellisten zu erarbeiten. Dies ist eine Grundvoraussetzung für die Inbetriebsetzung (IBS) der Anlagen.

– **INTEGRIERTER TEST (FUNKTIONSTESTS VON EINZELANLAGEN):** Dabei handelt es sich um ein Prüfverfahren zur Kontrolle der Funktionen und Abhängigkeiten innerhalb

eines Gewerkes. Nach der IBS der Anlagen sind gemäss KBOB (Empfehlung Gebäudetechnik, April 2014) integrierte Tests jedes Gewerkes einzeln durchzuführen. Diese werden vom jeweils beauftragten Planer kontrolliert. Anschliessend erfolgen die Vorabnahme und Mängelbehebung. Das Einhalten der spezifizierten Leistungsdaten der verschiedenen gebäudetechnischen Einrichtungen ist unter realen Betriebsbedingungen nachzuweisen.

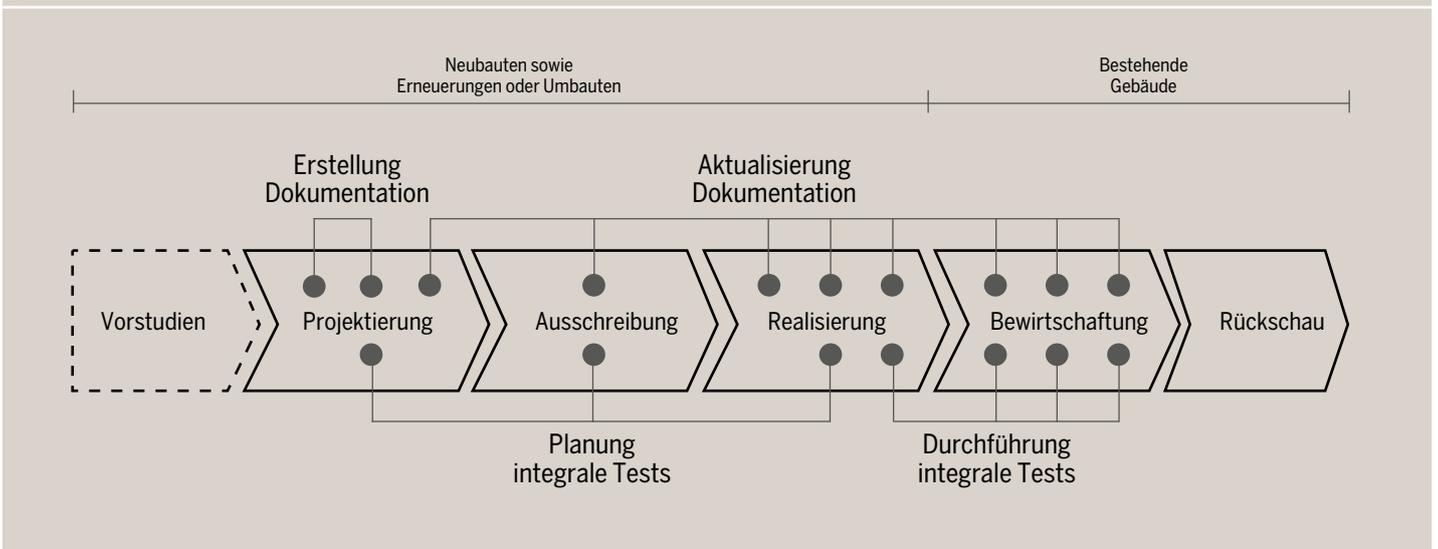
– **INTEGRALE TESTS (INTEGRALE FUNKTIONSTESTS IM ANLAGEVERBUND):** Diese dienen der Überprüfung von automatisch angesteuerten Komponenten und des übergeordneten Zusammenwirkens der Gewerke, Anlagen und Systeme. Zudem zeigen sie die korrekte sowie system- und anlagenübergreifende Funktionalität der Gebäudetechniksysteme auf, inklusive aller Schnittstellen, und stellen die Funktionstüchtigkeit des Gesamtsystems im Normal- sowie im Ereignisfall sicher. Dabei sind vor allem folgende Punkte zu beachten: Erfüllung der Durchführungsbestimmungen vor dem Test, Bestimmung der Zuständigkeit für die Planung und Durchführung der integralen Tests zu Beginn des Projektes sowie Berücksichtigung des Aufwandes (Zeit und Kosten) für Planung, Durchführung und Dokumentation der integralen Tests in der Projektierung und Ausschreibung.

– **BEHÖRDLICHE INTEGRALE TESTS:** Diese dienen der Überprüfung von automatisch angesteuerten Komponenten – beispielsweise von brandschutztechnischen Anlagen – und des übergeordneten Zusammenwirkens der Gewerke, Anlagen und Systeme. Zudem zeigen sie die korrekte sowie system- und anlagenübergreifende Funktionalität von Gebäudetechniksystemen, inklusive aller Schnittstellen, auf. Ferner stellen diese die Funktionstüchtigkeit des Gesamtsystems im Normal- sowie im Ereignisfall sicher. Damit kann der Behörde der Nachweis der exakt umgesetzten behördlichen Auflagen aufgezeigt und somit die Bezugsbewilligung eingeholt, bzw. der gesetzliche Nachweis der periodischen Prüfung erbracht werden.

Integrale Tests sind frühzeitig und konform in die Planungsphasen

PHASENMODELL FÜR TECHNISCHE ANLAGEN

Quelle: SIA 2046, 2015



Mit dem SIA-Phasenmodell können das korrekte Zusammenspiel von Technik und Organisation sowie alle Veränderungen im Betrieb geprüft werden.

Projektierung, Ausschreibung und Realisierung zu integrieren. Die Durchführung der integralen Tests am Ende der Realisierungsphase dient der Überprüfung der Planung und der daraus resultierenden Umsetzung. Integrale Tests während der Bewirtschaftungsphase wiederum haben den Zweck zu prüfen, ob das Zusammenspiel von Technik und Organisation sowie aller Veränderungen im Betrieb gemäss dem Phasenmodell nach SIA 2046:2015 korrekt funktioniert (siehe Grafik).

Im Gegensatz zur Funktionsprüfung einzelner Gewerke und Anlagen (integrierte Tests von Einzelgewerken) mit abschliessender Abnahme werden bei den integralen Tests die vernetzten Funktionen der brandschutz-, sicherheits- und gebäudetechnischen Anlagen geprüft. Dies beinhaltet auch das Aufzeigen ihrer Schnittstellen, Schwachstellen und das Funktionieren des Gesamtsystems.

MÄNGEL RÜGEN UND BEHEBEN. Ein effektives Instrument zur Kontrolle aller Funktionen ist das GA-System. Dabei handelt es sich um ein System, welches aus allen Produkten und Dienstleistungen für die automatische Steuerung und Regelung besteht. Dazu gehören in erster Linie die Überwachung, die Optimierung und der Betrieb. Zusätzlich sind Logikfunktionen, manuelle Eingriffe und Management enthalten,

damit die Anlagen im Gebäude energieeffizient, wirtschaftlich und sicher betrieben werden können. Im Idealfall ist ein GA-System mit benutzerfreundlicher Bedienoberfläche für Visualisierungen, einfaches Setzen von Sollwerten und Zeitprogrammen sowie Aufzeichnungen von Trend- und Archivdaten vorhanden.

Die bei solchen Tests und der Überwachung mittels GA-System festgestellten Mängel müssen dokumentiert, analysiert, gerügt und innerhalb der gesetzten Frist behoben werden. Erfolgt die Behebung nicht fristgerecht, so kann der Betreiber den Mangel selbst beseitigen lassen und den Aufwand dem Ersteller in Rechnung stellen. Auch besteht die Möglichkeit diese Kosten bei einer allfällig vorhandenen Bankgarantie geltend zu machen.

Die Durchführung der integralen Tests von Gebäudetechniksystemen ist also ein wesentliches Mittel zur Überprüfung von Systemen und Komponenten und dient als Qualitätsnachweis der behördlichen Aufgaben und der Nutzungssicherheit: Dazu gehören unter anderem die Erfüllung von Gesetzen und Normen sowie behördlicher Vollzugsbestimmungen, aber auch die Sicherstellung der gewerkübergreifenden Funktionalitäten der Anlagen und des Gesamtsystems.

Die Tests sind zudem ein Erfüllungsnachweis gegenüber dem Besteller, dem

Betrieb und den Behörden und dienen der Erlangung der Bezugsbewilligung sowie der Betriebssicherheit. Im Rahmen der Prüfung erfolgt die Wahrnehmung der gesetzlichen Instandhaltungspflicht und der zugehörigen Dokumentation. Ebenso lassen sich mit integralen Tests das Risiko- sowie Schadenspotenzial reduzieren und die Einhaltung von Vorgaben bezüglich Hygiene (Legionellen, Luftqualität etc.) nachweisen. Der Probebetrieb der Anlagen bietet zudem die Möglichkeit, das Betriebspersonal aktiv und in einer realistischen Betriebsumgebung zu instruieren. ●

HANDBUCH IMMOBILIENMANAGEMENT

Der vorliegende Text stammt aus dem von der Kammer unabhängiger Bauherrenberater herausgegebenen Buch «Immobilienmanagement – Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung und Immobilienbewirtschaftung». Das Handbuch dient Bau- und Immobilienfachleuten seit 1995 als unverzichtbares Hilfsmittel im Berufsalltag. Es kann für 218 CHF im Buchhandel oder direkt beim Schulthess-Verlag (www.schulthess.com) bezogen werden.



*PROF. DR. ZORAN ALIMPIC

Der Autor ist HLK-Ingenieur, Forschungsdozent im Institut für Gebäudetechnik und Energier IGE der Hochschule Luzern, CEO der Evoplan AG in Zumikon ZH.

Fleisch aus dem 3D-Drucker

Am 55. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zeigte Philipp Binkert von der 3D-Model AG, wo künftig überall 3D-Drucker zum Einsatz kommen könnten.



Im Jagdzimmer des Restaurants Au Premier in Zürich präsentierte Philipp Binkert den Lunchgesprächsgästen spannende Infos zum 3D-Druck (Bilder: Reto Westermann).

RETO WESTERMANN* •

MAKERBOT ALS VORREITER. Zahnärzte produzieren damit Kronen, Autohersteller Karosserieteile, Ikea spezielle Sessel und russische Baufirmen schon ganze Häuser: Die 3D-Drucktechnik ist gerade daran, ihren Siegeszug anzutreten, und wird künftig wohl die industrielle Produktion massiv verändern. «Derzeit stehen beim 3D-Drucken vor allem die Einzelanfertigung und die Prototypenherstellung im Vordergrund», sagte Philipp Binkert anlässlich seines Referats im Rahmen des 55. Lunchgesprächs der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB): Binkert ist Mitglied der Geschäftsleitung im Zürcher Unternehmen 3D-Model AG. Die Firma hat sich auf den Vertrieb von 3D-Druckern spezialisiert. Im Rahmen des Lunchgesprächs zeigte Binkert auf, wo wir bezüglich 3D-Druck aktuell stehen, welche Technologien zur Anwendung kommen und wohin die Entwicklung führen könnte. Die Technik ist älter, als man vermuten würde: Der erste 3D-Drucker wurde bereits 1989 zum Verkauf angeboten, den Durchbruch schaffte die Technologie aber erst durch die günstigen Geräte des US-Herstellers «Makerbot», die ab 2012 in den Handel kamen.

EINFACHE PROTOTYPENFERTIGUNG. Bereits recht weit verbreitet ist das 3D-Drucken nach Erfahrung von Philipp Binkert in den Architekturbüros. Dort werden vor allem Modelle – beispielsweise für Wettbewerbe oder Präsentationen – so hergestellt. Das Drucken von Bauteilen oder ganzen Gebäuden hingegen ist noch die Ausnahme. Es wird aber intensiv daran geforscht

– unter anderem an der ETH Zürich. In der Medizinaltechnik aber kommen spezielle 3D-Drucker bereits zum Einsatz, etwa für die Herstellung künstlicher Knie- und Hüftgelenke oder ganzer Knochenstücke aus Titan. Gleiches gilt für die Auto- und Flugzeugindustrie. Vor allem beim Bau von Prototypen setzt man hier auf den 3D-Druck, genauso wie für die Fertigung von Teilen, deren Herstellung mit klassischen Methoden nicht möglich ist. Als Beispiel zeigte Binkert ein Scharnier für den Einbau in ein Flugzeug. Dank 3D-Druck wiegt dieses 60% weniger als eines aus klassischer Produktion. «Das kostet zwar mehr, spart durch das geringere Gewicht aber Kerosin und amortisiert sich in der Summe so rasch», erklärte Binkert. Gedruckt wird heute je nach Einsatzgebiet mit Kunststoffäden, mit einem Strahlverfahren auf Gipsbasis, mit Flüssigkunststoff oder bei Metallteilen mit einem Sinterverfahren.

OHREN AUS DEM DRUCKER. Eindrücklich und auch ein Stück weit unheimlich war Fachmann Binkerts Blick in die Zukunft. So könnten schon in wenigen Jahren ganze Körperteile – etwa Ohren oder Haut gedruckt werden, aber auch komplette Flugzeuge oder Lebensmittel. «Vielleicht denken Sie jetzt, ich sei ein Spinner, aber ich bin sicher, dass viele dieser Dinge kommen werden», sagte Binkert. Ein Blick auf die in Erprobung stehenden Druckverfahren gibt ihm recht: Künstliches Fleisch aus Zellbestandteilen wurde ebenso bereits gedruckt wie Schokolade, Zuckergewürze, Medikamente, Autokarosserien oder Möbel nach Mass. Klar ist auch, dass

dreidimensionales Drucken ein grosses Geschäft werden könnte: Bis 2023 rechnet man bereits mit Umsätzen in der Höhe von 200 Mrd. USD. Wohl nicht zuletzt deshalb sind Grosskonzerne wie BASF oder der Druckerhersteller HP ins Geschäft eingestiegen. Der 3D-Drucker zuhause wird aber trotzdem eher die Ausnahme bleiben. «Ich gehe davon aus, dass man als Privatperson an zentralen Orten drucken wird», vermutete Binkert. Für die industrielle Herstellung wiederum werde es künftig ganze Fabriken mit Tausenden von 3D-Druckern geben. Das würde dann die serielle Herstellung von Produkten ermöglichen, aber doch mit einer persönlichen Konfiguration nach Wunsch des Kunden.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine:

- 8. Januar: Thema: Dachsicherung für Unterhaltsarbeiten – Merkpunkte für Bauherren
- 19. März: Thema: Regeln der Baukunde – rechtliche Einordnung für Bauherren
- 7. Mai: Thema Performance Gap – wie vorgehen, wenn Planungsziele nicht erreicht werden?
- 2. Juli: Thema Rechtssicherer Gebäudebetrieb – Merkpunkte für Immobilieneigentümer und Berater
- 5. November: Thema: noch offen

Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

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

Starke Leistungen ausgezeichnet

Oriana Sandre aus Wängi, Sara Majstorovic aus Herisau und Leonie Mennel aus Diepoldsau sind die besten Ostschweizer Absolventinnen der kaufmännischen Grundbildung Treuhand/Immobilien. Ihre Diplome haben sie am 5. November vom SVIT Ostschweiz empfangen dürfen.



Zeigten starke Leistungen, die Diplomandinnen (von links) Oriana Sandre, Sara Majstorovic und Leonie Mennel (Bild: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

ERFOLGREICHER NACHWUCHS. «Mit ihren hervorragenden Diplomnoten haben die drei Absolventinnen starke Leistungen gezeigt», freute sich SVIT Ostschweiz-Präsident Thomas Mesmer am Rande einer kleinen Feier, die der Verband jedes Jahr ausrichtet, um die besten jungen Kolleginnen und Kollegen zu begrüßen und auszuzeichnen.

«Erfreulich ist, dass die drei Diplomierten nicht nur der Branche treu blei-

ben, sondern insbesondere in ihren bisherigen Lehrbetrieben weiterarbeiten», sagte Urs Kramer, im SVIT-Vorstand für das Ressort Ausbildung zuständig. Gut ausgebildeter Nachwuchs falle nicht vom Himmel, und die jungen Berufsleute sollten auch wissen, dass sie in der Branche gebraucht würden.

Urs Kramer gratulierte den Diplomandinnen und überreichte die Auszeichnungen. Mit solchem Nachwuchs stünden die Berufe der Immobilien-

branche gut da. Zu den erfolgreichen Lehrabschlüssen hätten aber auch die Lehrbetriebe einen wichtigen Beitrag geleistet, bedankte sich Kramer.



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

ANZEIGE

<p>CAS Immobilienbewertung</p> <p>Infoabende BFH 19. März 2019 FHS 10. Januar 2019 FHNW auf Anfrage HSLU 12. März 2019</p> <p>Kursstart: Oktober 2019 Februar 2020</p>	<p>MAS Real Estate Management</p> <p>Infoabende BFH 19. März 2019 FHS 10. Januar 2019 SUPSI auf Anfrage</p> <p>Kursstart: Oktober 2019 Jan/Feb 2020</p>	<p>MBA Real Estate Management</p> <p>Infoabende ZHAW auf Anfrage</p> <p>Kursstart: August 2019</p> 
---	--	---

Informationen | 044 322 10 10 | www.sirea.ch

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!

Für einen
Privat- und
Geschäfts-
mietvertrag



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmieter.

Mit über 190'000 zugehörigen Kunden deckt SwissCaution ein Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen ab, das einen jährlichen Mietwert von 3 Milliarden repräsentiert. SwissCaution die Nr. 1 für die Mietkaution ohne Bankdepot der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und erfüllt die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und gewährleistet zudem einen qualitativ hochwertigen und zügigen Service.

0848 001 848
swisscaution.ch

swisscaution

DIE NR.1 FÜR DIE MIETKAUTION OHNE BANKDEPOT

Wenn der Lern-Blues kommt

Sowohl Erstausbildner als auch «alte Fuchse» haben profitiert: Die zweite Erfahrungs-Tagung Lehrlingsausbildung des SVIT Ostschweiz vermittelte viel Wissenswertes und ermöglichte einen angeregten Austausch.



Führten durch einen Tag der Information und des Austauschs: Urs Kramer (Bild oben, von links nach rechts), Franz Knupp und Rolf Nobs (Bilder: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

BEWÄHRTE ZUSAMMENARBEIT. 32 Teilnehmer aus der Ostschweiz nutzten das Angebot und vertieften sich während eines Tages in die vielfältigen Aspekte rund um die Ausbildung des für die Immobilienbranche wichtigen Nachwuchses. Die Erfahrungs-Tagung wurde zum zweiten Mal in bewährter Zusammenarbeit mit der Treuhandorganisation Treuhand Suisse Ostschweiz ausgerichtet.

Die Tagung führten Urs Kramer, beim SVIT Ostschweiz zuständig für das Ressort Ausbildung, und Rolf Nobs, Treuhand Suisse Ostschweiz und Sektionsleiter Ostschweiz der Organisation Kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien (OKGT). Das Programm offerierte eine Vielfalt von Aspekten: Eine kurze Einführung in die Evaluation von Lernenden, der Lehrplan 21, die Organisation sowie der Ablauf einer Lehre, aber auch die überbetrieblichen Kurse (ÜK) standen am Vormittag im Vordergrund.

WENN DER LERN-BLUES KOMMT. Das Nachmittagsprogramm drehte sich um das Ausbildungsprogramm, um Erfahrungen aus den ÜK und den Qualifikations-

verfahren, vermittelte dazu Tipps und Tricks und sorgte für einen Erfahrungsaustausch. Anschaulich erläuterte Franz Knupp, unter anderem Leiter Betriebliche Bildung und Ausbildungsberater im Thurgauer Amt für Berufsbildung und Berufsberatung, den Umgang mit dem «Lern-Blues», und er machte eines klar: «Wenn Lernende nicht schwierig sein dürfen, dann läuft einiges falsch.»

HILFREICHE INFORMATION. Genügend Raum gab es während der Referate, aber auch in den Pausen für Anliegen und Erfahrungsberichte der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Erika Zürcher, die bei der Treuhand-Experten AG in Herisau als Sachbearbeiterin tätig ist, betreut erstmals einen Lehrling im Treuhandsektor und wollte sich vor allem über die Organisation und Inhalte dieser Lehre besser ins Bild setzen.

Gelernt hat die junge Berufsfrau vor allem, wie das Ausbildungsprogramm genutzt werden kann, um Lernende zu führen und zu unterstützen. Gleichzeitig sei dieses Instrument aber auch für die Auszubildenden selber hilfreich. Mitgenommen hat Erika Zürcher eine Vielzahl von

Anregungen. Schliesslich gehe es ja darum, im Betrieb einem Lernenden soviel Wissen wie möglich zu vermitteln, damit er sich weiterentwickeln könne. Mit den abgegebenen Vorlagen könne man gut arbeiten. «Ich fand den Erfahrungs-Tag eine super Sache», resümierte die Auszubildende.

AUF DEM NEUESTEN STAND. «Wir haben alle dieselben Bedürfnisse», sagte Silvio Stieger, der seit vielen Jahren als Auszubildener tätig ist. Er besuchte die Erfahrungs-Tagung, um à jour zu bleiben, Neuigkeiten zu erfahren und den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen zu pflegen. Stieger ist Leiter Immobilienverkauf bei der Immo10 AG in St. Gallen und vom Kanton als Berufsbildner zugelassen. Im Hinblick auf die erstmalige Besetzung einer Lehrstelle in seinem Betrieb wollte er sich über die aktuellen Kriterien und Aspekte der Ausbildung aufdatieren. ●



***MARTIN SINZIG**

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

ÄRGER MIT FALSCHPARKERN?

**SENDEN SIE UNS
EIN FOTO,
WIR ÜBERNEHMEN
DEN REST.**

Ohne Kosten und Aufwand für Sie!

**Sparen Sie Zeit und Nerven!
Lassen Sie uns das erledigen!**

Melden Sie uns Falschparker - wir stellen diesem eine rechtsgültige und kostendeckende Umtriebsentschädigung über CHF 50.- in Rechnung und übernehmen alle weiteren Arbeiten. **Einzige Voraussetzung Ihrerseits ist ein richterliches Parkverbot.**

So einfach geht es!

Foto machen

Mit der Foto-App kann **jeder** **innert weniger Sekunden** das unzulässig parkierte Fahrzeug fotografieren und uns das Foto zusenden.

Problem gelöst!

Nach Zustellung des Fotos läuft alles über uns als neutralen Partner. Sie haben keinerlei Aufwände!

Weitere Informationen und Kontakt unter

 **parkplatzkontrolle.ch**

Einfach, effektiv und fair.

parkplatzkontrolle.ch GmbH
Postfach
8405 Winterthur

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

14.12.2018 Neue Datenschutzverordnung

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

SEMINAR

NEUE DATENSCHUTZVERORDNUNG: KONSEQUENZEN FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENFIRMEN

14.12.2018

INHALT

Die Europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) ist seit dem 25. Mai 2018 in allen europäischen Ländern anwendbar und gilt auch für Schweizer Unternehmen, sofern diese Waren und Dienstleistungen in der EU anbieten oder das Verhalten von Personen in der EU beobachten. Die Revision des Schweizerischen Datenschutzgesetzes (DSG) wird derzeit im Parlament beraten, wird sich aber weitgehend der europäischen Datenschutzregulierung anpassen. Unternehmen müssen neu die Rechtmässigkeit der Bearbeitung von Personendaten beweisen, was eine ganze Zahl von Pflichten mit sich bringt. Einwilligungen in die Datenbearbeitung sind neu an Formvorschriften gebunden, haben definierte Informationen zu enthalten. Verstösse gegen die Datenschutzgrundverordnung können mit hohen Bussen sanktioniert werden. Das Seminar gibt einen Überblick über die neuen Datenschutzvorschriften und zeigt die Handlungsfelder für Schweizer Immobilienunternehmen auf.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung sowie alle weiteren interessierten Kreise.

REFERENTEN

Markus Näf, Rechtsanwalt, Bratschi AG, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich
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

MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN

14.03.2019

INHALT

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch genutzten Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung / Verkauf mit Option) hat die Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) und der Mehrwertsteuerverordnung (MSWTV) zu beachten. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen umfangreichen Publikationen festgelegt. Die theoretischen Grundlagen werden – gestützt auf die aktuelle Praxis der ESTV und unter Berücksichtigung der Rechtsprechung – anhand von praktischen Fällen und Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und diskutiert (von der Mehrwertsteuer (MWST) ausgenommene Überlassung, Option usw.). Die bei Neu- und Umbau von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien zwischen von der MWST ausgenommener und steuerbarer Immobilienlieferung werden erläutert. Die bezüglich der MWST möglichen Übertragungsvarianten von Immobilien werden erklärt und diskutiert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei der Erstellung, der Übertragung und Bewirtschaftung von Immobilien nicht konkret auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verliert Chancen.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

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.

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.

Sachbearbeiter- und Assistentenkurse, höhere Ausbildungen, Bildungsinstitutionen und Lehrgangsführung

DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEITERKURS – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistentenkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistentenkurse 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 Assistentenkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsführungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT beider Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zürich

04.02.2019 – 28.10.2019
Montag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

15.08.2019 – 19.03.2020

Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT beider Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Solothurn

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

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

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

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Bern

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

SVIT Zürich

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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT beider Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Solothurn

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

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

12.11.2018 – 17.12.2018
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

28.03.2019 – 20.06.2019

Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT beider Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Solothurn

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

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

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

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Zürich

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

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Basel

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

SVIT Bern

Dezember 2018/Januar 2019
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

09.11.2018 – 16.11.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Ostschweiz

Samstag, 10.11.2018
08.30 – 16.15 Uhr
Donnerstag, 15.11.2018
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

06.03.2019 – 10.04.2019
Examen: 01.05.2019
A 10 minutes de la gare de Lausanne

08.05.2019 – 12.06.2019

Examen: 26.06.2019
A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND 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 BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School
(SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildun-
gen für den Verband. Dazu gehören die
Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs,
Lehrgänge für Fachausweise und in Im-
mobilientreuhand. Weitere Informatio-
nen: 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

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

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 Immo-
bilienTreuhand 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 LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu As-
sistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs
und dem Lehrgang Immobilien-Bewirt-
schaftung. Für Fragen zu den Lehrgän-
gen in Immobilien-Bewertung, -Entwick-
lung, -Vermarktung und zum Lehrgang
Immobilientreuhand wenden Sie sich an
SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus
dem Kanton AG sowie angrenzende
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, nach Basel
orientierter 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, bernorientierter Teil SO,
deutschsprachige Gebiete VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

Wenn man weiterkommen will,
muss man irgendwann mal losgehen.

JETZT NEUSTART WAGEN:

Immobilien-Treuhänder (w/m), auch Firma zwecks Fusion

UNTERNEHMEN

Unser Kunde ist ein etabliertes Immobilien-Treuhandunternehmen in unserer Region. Das Unternehmen will weiter wachsen.

HAUPTAUFGABEN

Alles rund um Immobilien und Grundstücke (Bewirtschaftung, Verwaltung, Verkauf, Handel etc.).

ANFORDERUNGSPROFIL

Sie sind entweder ein Immobilien-Treuhänder, der ein Zusammengehen mit einer anderen Firma anstrebt und Verantwortung abgeben will oder eine Immobilien-Treuhandfirma, die mit einem anderen Unternehmen zusammengehen will.

Simon Hartmann freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme bzw. Bewerbung per E-Mail. Höchste Diskretion ist garantiert.

HARTMANN PERSONAL
Gäuggelstrasse 1
CH-7000 Chur
T +41 81 252 22 66
info@hartmann-personal.ch
www.hartmann-personal.ch

**HARTMANN
PERSONAL**
DAS ERFOLGSGEHEIMNIS.



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Facility Manager/-in 100%

Die FM Steuerung erstellt Mietvereinbarungen mit den Direktionen und verrechnet die Nutzungskosten. Mit den kantonalen Betreiberorganisationen werden zudem Betreiberaufträge abgeschlossen und die dafür erforderliche Qualitätssicherung erbracht. Als zweites Standbein nimmt die FM Steuerung eine Lead-Buyer Funktion wahr und beschafft koordiniert Güter und Dienstleistungen für die Bewirtschaftung.

Als kundenorientierte Persönlichkeit mit einer qualifizierten Weiterbildung im Facility Management und betriebswirtschaftlicher Praxis übernehmen Sie vielfältige Aufgaben im Bereich Steuerung und Koordination von Leistungen für den Gebäudebetrieb. Idealerweise verfügen Sie zudem über Kenntnisse der öffentlichen Beschaffung.

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

Andreas Vonrufs ist Leiter Facility Management und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 22 27. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs.
Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.

Immobilienbewirtschafter/in 100% ■ ■ zoller & partner Arbeitsort Wil oder Wattwil Immobilien-Management AG

Ihre Herausforderung

- Eigenständige Betreuung der Bewirtschaftungsmandate (Miete inkl. Stockwerkeigentum) mit Unterstützung durch einen Sachbearbeiter
- Kontakt mit Behörden, Mietern und Eigentümern sowie Handwerkern
- Selbständiges Führen von Stockwerkeigentümer-Versammlungen
- Vertragswesen inkl. Wohnungsabnahmen und -übergaben
- Mithilfe beim Erstellen von Heiz- und Nebenkostenabrechnungen
- Mithilfe beim Erstellen von Liegenschaftsabrechnungen inkl. Budgetierung
- Mithilfe beim Inkassowesen

Ihre Kompetenz

Idealerweise erfüllen Sie folgende Kriterien:

- Kaufmännische Grundausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung
- Weiterbildung zum Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis
- Fundierte EDV-Kenntnisse (Microsoft Office/Immobiliensoftware RIMO R4)
- Persönliche Eigenschaften: selbständig, teamorientiert, aufgestellt, kompetentes Auftreten, Eigeninitiative, schnelle Auffassungsgabe, exakte Arbeitsweise, vernetzte Denkweise

Ihre Perspektiven

Wir geniessen in der Branche einen ausgezeichneten Ruf als grösseres und seriöses Immobilien-Treuhand Unternehmen mit Hauptsitz in Wil und einer Niederlassung in Wattwil. Wir bieten Ihnen interessante Anstellungsbedingungen mit Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freut sich Daniel Enz auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (inkl. Foto) per E-Mail an: daniel.enz@zollerpartner.ch oder per Post an: Daniel Enz, zoller & partner Immobilien-Management AG, Toggenburgerstrasse 139, 9500 Wil

Bei Fragen wenden Sie sich an: daniel.enz@zollerpartner.ch, +41 71 929 51 00

Brandenberger+Ruosch ist Pionier und führender Anbieter von unabhängigen Beratungsleistungen im Bau- und Immobilienbereich. Seit 50 Jahren zählen Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer auf unsere Kompetenz.

Wir erweitern unsere Teams in Dietlikon (Zürich) und Bern. Wir suchen:

Projektmanager m/w für die Immobilienberatung

Unser Einsatz ist auf den gesamten Lebenszyklus von Einzelimmobilien und ganzen Portfolios ausgerichtet. In der Immobilienberatung erarbeiten Sie Strategien, optimieren Portfolios, definieren Führungsinstrumente und gestalten zugehörige Prozesse. Projektentwicklungen und das baubegleitende Facilitymanagement runden unser Aufgabengebiet ab.

Für diese anspruchsvolle Beratungstätigkeit haben Sie vorzugsweise ein Hochschulstudium in Architektur, Bauingenieurwesen, Immobilienmanagement o. ä. abgeschlossen. Sie verfügen ferner über den entsprechenden technischen Praxisbezug mit Realisierungserfahrung. Sie arbeiten gerne selbstständig, systematisch und effizient. Sie haben eine rasche Auffassungsgabe und kommunizieren professionell.

Wir bieten Ihnen eine äusserst motivierende und herausfordernde Aufgabe in einem dynamischen Tätigkeitsgebiet auf oberster Führungsebene unserer Kunden. Unsere Anstellungsbedingungen sind zeitgemäss und fair.

Interessiert? Eröffnen Sie sich neue Perspektiven und werden Sie Teil von Brandenberger+Ruosch.

Dr. Markus Kellenberger, Geschäftsführer, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen.

Brandenberger+Ruosch AG
Industriestrasse 24
8305 Dietlikon (Zürich)
Tel. +41 44 805 47 77
mk@brandenbergerruosch.ch
www.brandenbergerruosch.ch

Bauherrenberatung Zürich
Immobilienberatung Bern
Unternehmensberatung Luzern

**Brandenberger
+ Ruosch**



Möchten Sie eine Entkalkungsanlage ausprobieren?

WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHIEDEN:

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



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch



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

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

Gelungene Premiere

Ende Oktober begrüßte Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, über 220 Gäste im Zürcher «Aura» zum 1. Schweizer Maklertag. Im Anschluss fand die jährliche Generalversammlung der Maklerkammer statt.



«Umbruch ist eine Chance, uns noch besser im Markt zu positionieren», ermunterte Herbert Stoop, Präsident der Maklerkammer, zum Abschluss des 1. Schweizer Maklertages (Bild: zvg).

MÄNI FREI*

HERBERT STOOP WIRD ZURÜCKTRETEN. Wiederum darf die Schweizerische Maklerkammer auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken. So konnten 18 neue Mitglieder begrüßt werden. Die Kammer umfasst neu 87 Mitglieder an über 120 Standorten. Im Rahmen der Qualitätssicherung wurden auch in diesem Geschäftsjahr die obligatorischen Audits durchgeführt. Alle geprüften Mitglieder erfüllten dabei vollumfänglich die Anforderungen. Die Kammer hat sich mit diesen Prüfungen eine hervorragende Reputation verschafft und gilt als die glaubwürdige, kompetente Standesorganisation der Branche.

Speziell konnten die statutarischen Geschäfte erledigt werden. Der Bericht des Präsidenten, die Jahresrechnung

und das Budget wurden von der Versammlung einstimmig genehmigt. Bei einem Umsatz von 299 124 CHF schliesst die Rechnung mit einem Gewinn von 32 816 CHF. Unter dem Traktandum Wahlen wurde Herbert Stoop für ein weiteres Jahr als Präsident unter Akklamation bestätigt. Ende Geschäftsjahr 2018/19 will Herbert Stoop jedoch definitiv von seinem Amt zurücktreten. Neu in den Vorstand gewählt wurde Carlos Garcia, Markstein Immobilien AG.

Zu einer kurzen Diskussion gab der Antrag des Vorstandes für die Erhebung eines Marketingbeitrages Anlass. Der Beitrag soll für die Aufwendungen zur Aktualisierung und Bekanntmachung der Objekt-Galerie eingesetzt werden. Einige Anwesende waren der Meinung, dass der Beitrag nicht

zweckgebunden erhoben werden soll. Bei der Schlussabstimmung wurde jedoch der Antrag des Vorstandes gutgeheissen.

Im neuen Geschäftsjahr hat sich die Maklerkammer wieder einiges vorgenommen. So soll der Bekanntheitsgrad der Kammer und deren Mitglieder weiter ausgebaut werden. In Bezug auf die Qualitätsförderung wird das Weiterbildungsangebot für die Mitglieder verstärkt. Gleichzeitig wird das Dienstleistungsangebot erweitert. Bis Mitte 2019 will die Kammer auf 100 Mitglieder anwachsen. Zudem sind vier Veranstaltungen vorgesehen. So unter anderem die Durchführung eines zweiten Maklertages. Ob und in welcher Form ein solcher realisiert wird, soll auf Basis einer Meinungsumfrage bei den Gästen des diesjährigen Maklertages entschieden werden.

raschungsgastes Hannes Schmid. Der weltbekannte Fotograf, Künstler und Erfinder des Marlboro-Man steckt seit bald sechs Jahren seine ganze Kraft in sein Hilfsprojekt «Smiling Gecko» in Kambodscha. Ausserhalb der Slums von Phnom Penh hat er einen landwirtschaftlichen Betrieb aufgebaut, auf dessen Land Hunderte Kambodschaner Gemüse anbauen und Nutztiere züchten: die Smiling-Gecko-Farm.

Mit seiner visionären Überzeugung, seiner unbändigen Tatkraft und seinen Macherqualitäten hat der 72-jährige «Nimmermüde» mehr erreicht als viele teure Hilfsprogramme. Diese Ansicht vertraten auch die Zuhörerinnen und Zuhörer. Sie waren vom Vortrag dermassen ergriffen, dass sie Hannes Schmid spontan mit einer Standing Ovation dankten. ●

DER ERSTE MAKLERTAG WAR EIN ERFOLG AUF DER GANZEN LINIE. Die über 220 Teilnehmenden waren von der Qualität der Referenten, von der Auseinandersetzung mit dem Thema Umbruch und auch von der Organisation hell begeistert.

Ein besonderes Highlight bildete das Referat des Über-



***MÄNI FREI**
Der Autor ist Kommunikationsbeauftragter der Schweizerischen Maklerkammer.

ANZEIGE



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

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

CAMPOS

MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

Unwiderrufliche Vollmacht

Am 24. Oktober 2018 lud die Fachkammer Stockwerkeigentum zum traditionellen Herbstanlass. Nach einer Tour de Suisse von Bern über Emmenbrücke, St. Gallen, Basel, Baden und Zürich kehrte der Herbstanlass ein erstes Mal an seinen Ursprung zurück.



Sowohl der Hauptredner Prof. Dr. Amédéo Wermerlinger als auch der anschliessende Apéro begeisterten die Teilnehmer.

MICHEL DE ROCHE* ●.....
KAUF AB PLAN. Hauptredner Prof. Dr. Amédéo Wermelinger bot einen Querschnitt durch das Stockwerkeigentum und setzte sich mit dem Thema «Vollmachten» auseinander. Diese spielen in verschiedenen Situationen eine tragende Rolle.

Zunächst spielen die Vollmachten im Rahmen der Verträge beim Kauf ab Plan eine Rolle. Oft besteht beim Kauf ab Plan seitens der Investoren das Bedürfnis, auch noch nach dem Verkauf der ersten Einheiten Anpassungen am Gebäude und der Struktur der Gemeinschaft

vornehmen zu können. Meist wird diesem Bedürfnis mit der Einräumung einer irgendwie gestalteten «unwiderruflichen Vollmacht» zu Gunsten der Verkäuferschaft Rechnung getragen. Solche Vollmachten bergen mehrere Risiken: Einerseits sind die Vollmachten teilweise schwammig formuliert; andererseits sind diese mit Blick auf das Verbot übermässiger Bindung gemäss Art. 27 Abs. 2 ZGB kritisch. Häufig ist es nämlich so, dass die Verkäuferschaft jegliche Rechte ausüben kann. Zudem ist der zum Voraus erklärte Verzicht auf den Widerruf einer Vollmacht ohnehin von Gesetzes wegen ungültig. Im Ergebnis sind derartige «unwiderrufliche» Vollmachten damit meist trotzdem jederzeit widerrufbar.

brandaktuellen Bundesgerichtsentscheid 4A_71/2018 vom 18. September 2018 ein. Im Rahmen dieses Entscheids hat das Bundesgericht seine bisherige Rechtsprechung zur Quotenbezogenheit des Nachbesserungsanspruchs jedes Stockwerkeigentümers aufgegeben. Neu kann jeder Stockwerkeigentümer die Nachbesserung vom Ersteller einfordern, ohne dass er denjenigen Teil des Anspruchs, der nicht seiner Wertquote entspricht, dem Ersteller bezahlen muss. Dies stellt – gerade auch bei grösseren Gemeinschaften – eine massive Verbesserung der Gemeinschaftsposition dar. Doch aufgepasst: Vor Durchführung der entsprechenden baulichen Massnahmen ist trotzdem noch das Einverständnis der Gemeinschaft einzuholen!

NEUE RECHTSPRECHUNG BETR. NACHBESSERUNGSRECHT. Im Weiteren ging Professor Amédéo Wermelinger auf den

VOLLMACHTEN IN DER VERSAMMLUNG. Im letzten Teil beleuchtete

ANZEIGE

Neuer Glanz für Fensterläden und Holzmöbel?



Jetzt 5% Winter-Rabatt

Wir schaffen die perfekten Grundlagen für die Renovierung.

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

meier.rafz

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

meier schafft's

Software-Gesamtlösung für das Immobilien- management



wiederum, indem der Stockwerkeigentümer selbst den Saal verlässt und der Anwalt dann vom Begleiter zum Vertreter mutiert.

DAS SVIT-NETZWERK. Vor der Veranstaltung unternahmen einige Teilnehmer eine Stadtführung durch das UNESCO-Weltkulturerbe in der Innenstadt. Nicht nur, aber auch das schöne Wetter trug zum Gelingen dieses Teils der Veranstaltung bei. Zur Verwunderung aller wurde die Führung durch einen waschechten Baselbieter durchgeführt, der nun aber schon seit mehr als 20 Jahren in der Bundesstadt heimisch geworden ist.

Andreas Schlecht, Präsident des SVIT Bern, sowie Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum, hatten die Veranstaltung vor dem Hauptredner eröffnet. Andreas Schlecht blickte erfreut in den vollen Saal und erinnerte sich daran, wie er in derselben Lokalität von seinen Mitgliedern in sein Amt gewählt worden war. Michel de Roche betonte seine Freude über die Entwicklungen in der Kammer, welche seit dem letzten Besuch in Bern auf mehr als das Dreifache ihrer Grösse gewachsen ist und ihren Mitgliedern nun unter anderem auch unentgeltliche Rechtsberatung als Dienstleistung anbieten kann.

Im Anschluss an den Hauptteil genossen die Teilnehmer die Bewirtung vor Ort und nahmen die tolle Stimmung anschliessend mit auf den Heimweg. In dem Sinne, auf ein Neues am 30. Oktober 2019 in Nottwil (LU). ●

der Hauptredner eingehend, welche Vertretungsregeln in der Versammlung gelten. So ist – reglementarische Einschränkungen vorbehalten – Vertretung frei zulässig. Auch ist grundsätzlich eine formfreie Bevollmächtigung erlaubt. Sinnvoll dürfte aber aus Beweisgründen eine reglementarische Vorschrift zur Pflicht von schriftlichen Bevollmächtigungen sein. Der Bevollmächtigte kann frei handeln, es sei denn, er habe Weisungen erhalten.

Schwierig kann es werden, wenn anwesende Stockwerkeigentümer sich durch einen Anwalt begleiten lassen. Diese Anwesenheit und die Wortmeldungen eines Dritten, der nicht Vertreter ist, muss in der Regel vorgängig durch die Gemeinschaft mit einfachem Mehr bewilligt werden. Ansonsten kann der begleitende Anwalt auch dazu angehalten werden, den Saal zu verlassen. Umgangen werden kann dies



***MICHEL DE ROCHE**
Der Autor ist Rechtsanwalt mit Büro in Basel. Er berät hauptsächlich Kunden aus der Immobilienbranche. Er ist Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.



- 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

Was man von Ärzten lernen kann

Die Bewertung von Objekten mit massiven Leerständen stellt den Bewerter vor grosse Herausforderungen. Die anwesenden Experten diskutierten das aktuelle Thema anlässlich des letzten ERFA vom 31. Oktober 2018.



Im Grunde wird das künftige Therapie-Szenario bewertet (Bild: iStock).

STEPHAN WEGELIN* ●
LEERSTÄNDE DRÜCKEN AUF DIE PERFORMANCE. Eine «Krankheit», die jedem Investor Bauchschmerzen bereitet, weshalb er hofft, dass der Leerstand von kurzer Dauer ist. Doch was tun, wenn der Leerstand Jahr für Jahr nicht kleiner wird? Verständlicherweise will kein Portfoliomanager einschneidende Performance-Bereinigungen in seiner Amtsperiode vollziehen müssen. Die Hoffnung, das Problem dem Nachfolger weitergeben zu können, kann den einen oder anderen dazu veranlassen, auf Zeit zu spielen – so die Meinung der anwesenden Experten. Private Eigentümer seien eher bereit, den Ursachen für den Leerstand schonungslos auf den Grund zu gehen. Sie hätten weder Hoffnung, das Problem weitergeben zu können, noch ist ihr Salär von der Performance des Portfolios abhängig. Darüber hinaus stellt sich die Frage, welcher Bewerter von seinen Kunden schon gerne stattliche Honorare für eine sehr unangenehme Diagnose verlangt? Manch ein Bewerter ist daher wohl geneigt, den Spielraum auszureizen, um

den Wert so aussehen zu lassen, wie er vom Eigentümer gewünscht wird – will er den Bewertungsauftrag doch auch nächstes Jahr wieder erhalten.

Jeder Bewertung liegen angenommene Zukunftsszenarien zu Grunde. Dies wird insbesondere bei der DCF-Methode sehr deutlich, wo ein zehnjähriger Objektbusinessplan als Basis des Bewertungs-

» Eine Leerstands-Therapie wirkt nur zielführend bei korrekter Diagnose.«

gutachtens erstellt wird. Um diesen Plan erstellen zu können, ist die Ursachenermittlung des Leerstandes unerlässlich. Nur wenn die Diagnose korrekt ist, kann eine sinnvolle «Therapie» zur Anwendung kommen – welche dann als Zukunftsszenario die Grundlage der Bewertung darstellt.

AUF DIE RICHTIGE DIAGNOSE KOMMT ES AN. Es gibt Leerstands-Ursachen, die leicht therapierbar sind. Machen beispielsweise die Vermarktung und die Werbeagentur einen mässigen Job, erreichen die Zielgruppe nicht oder auf den falschen Kanälen und mit den falschen Botschaften, so kann mit einer Korrektur der Marketing-Kommunikation das Problem allenfalls schnell gelöst werden. Wird ein Objekt mit einer einfachen Pinselsanierung wieder marktfähig, so kann auch diese Leerstands-Ursache therapiert werden. Manchmal hilft auch die leichte Reduktion von Mietzinsen, das Anwenden von psychologischen Mietpreisen oder die Umverteilung der Mieten innerhalb der einzelnen Objekte (Quersubventionen).

Aber was tun, wenn die Ursache schwerwiegender ist? Zum Beispiel Objekte, die preislich massiv neben dem Markt liegen, Grundrisse, die nicht mehr marktfähig sind, überbeuerte Objekte an schlechten Lagen mit enormem Verlust an Nutzungspotenzial oder – gerade im Retailmarkt – Objekte, die den veränderten

Bedürfnissen im Einkaufsverhalten nicht Rechnung tragen (Online-Shopping). Solche Fälle lassen sich mit gravierenden Krankheiten vergleichen, die nicht mit einer Tablette kuriert werden können. Vielmehr sind einschneidende und langwierige Therapien erforderlich. Und manchmal muss sogar der beste Arzt eingestehen, dass es auch nichttherapierbare Krankheiten gibt – was mit dem Rückbau des Objektes vergleichbar wäre.

Einen Leerstand ohne weitere Abklärungen für temporär zu erklären, ist gemäss Ansicht der anwesenden SEK-Experten ebenso hilflos, wie wenn ein Arzt stechende Kopfschmerzen vorschnell für Wetterfühligkeit hält. Ähnlich wie ein Arzt die Krankengeschichte studiert, eine Anamnese durchführt, Blut entnimmt, den Blutdruck misst und allenfalls ein EKG, MRI oder CT durchführt, um auf dieser Basis systematisch seine Ausschluss-, Verdachts- oder Differenzialdiagnosen zu erstellen, so muss auch der Bewerter dem Leerstand systematisch auf den Grund gehen. Dazu studiert er das Vermarktungs-Reporting, die Markt- und Standortanalyse, die Objektdiagnose, die Grundrisse und vieles mehr. Er spricht mit Eigentümern und Mietern und prüft den Markt auf Potenziale, Konkurrenzobjekt und -preise sowie das Verfügbare und geplante Angebot. ●

NÄCHSTE TERMINE 2019

Mittwoch, 17. April und 30. Oktober 2019 um 9.15 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof.



*STEPHAN WEGELIN
 Der Autor ist Mitglied SEK/
 SVIT und Erfa-Organisator.

Beim Verkauf zählt das Erlebnis

Hinter den Kulissen der Mall of Switzerland in Ebikon fand die diesjährige Ausgabe von «Good Morning FM» statt. Der Detailhandel hat es schwer, so der Tenor, das Einkaufserlebnis wird zunehmend im Zentrum stehen.

REMI BUCHSCHACHER*

ONLINE-HANDEL WÄCHST WEITER.

Um nicht weniger als einen Krieg gehe es an diesem Morgen in Ebikon, begrüsst Christian Hofmann, Präsident der FM Kammer, die rund 90 Anwesenden im Kino Pathé. Mit Krieg meinte er die harten Bandagen, mit welchen im Detailhandel gekämpft wird. Vor allem der Online-Handel setzt den Retailern zu, welche mitten in ein Spannungsfeld der Digitalisierung geraten sind. Aber nicht nur das: Es ist auch das stetig ausgebaute Flächenangebot, welches trotz einer «overshopped» Schweiz in den letzten Jahren munter weiter gewachsen ist. Dass dadurch die vielen alten und neuen verfügbaren Flächen miteinander konkurrieren, verschärft den Kampf ums Portemonnaie. Dazu kommt der grenznahe Handel im Ausland, welcher mit günstigen Angeboten lockt. Für Philipp Strebel von CB Richard Ellis ist dies ein weltweites Phänomen, welches dem Detailhandel zusetzt. In seinem Referat zeigte er auf, dass sich der Online-Handel in den nächsten Jahren beschleunigt entwickeln und weitere Opfer fordern wird. Eine erste «Dead Mall» in der Schweiz gebe es in Chiasso bereits. Ein düsteres Szenario, welches nur durch neue Konzepte abgewendet werden könne. Vor dieser Entwicklung können auch grosse und weltweit engagierte Firmen nicht vorbeischauchen. Er nannte dabei H&M und OVS als Beispiele. «Wer wird in nächster Zeit die frei werdenden Flächen besetzen?», fragte er rhetorisch.

Das Einkaufserlebnis in den Mittelpunkt stellen möchte Jan Wengeler, Center Manager der «Mall of Switzerland». Die Mall habe wenige Befürworter gefunden in der Vergangenheit. Doch die Konzentration auf den Faktor Erlebnis schaffe das



Josef Williner, Präsident der City Vereinigung Stadt Luzern, forderte die Retailer auf, ihre Einzigartigkeit zu forcieren (Foto: SVIT-FM).

nötige Umfeld, damit die Retailer in der Mall Erfolg haben können. Nicht nur einkaufen, sondern auch Freizeit verbringen, gehöre zum Konzept. Dazu zählt er die zwölf Kinosäle der Kinogruppe Pathé, das Fitnesszentrum und die Surfwellen, aber auch die Bereitstellung jahreszeitlicher Dekoration sowie Konzerte und Auftritte von Künstlern.

HARTER VERTEILKAMPF. Christian Hofmann wies in seiner Moderation darauf hin, dass die Analysten zwar für 2018 wieder ein leichtes Wachstum der Detailhandelsumsätze erwarten, dies werde allerdings den Verteilungskampf zwischen Anbietern und Absatzkanälen nur weiter befeuern. «Und das wirkt sich auch auf das Angebot der Innenstadt von morgen aus», betonte Josef Williner, Präsident City Vereinigung der Stadt Luzern, in seinem Referat. Denn auch die Stadt Luzern mit seiner weltbekannten Innenstadt und den fast neun Millionen Tagesgästen pro Jahr sei dieser Tendenz ausgesetzt.

Der Angebotsmix sei für den Erfolg der Geschäfte absolut entscheidend. Er lobte deshalb die Pop-up-Stores, die sich temporär in frei werdenden Ladenflächen einmieten und oft sehr erfolgreich sind. Das gebe sowohl den Retailern wie auch den Liegenschaftsbesitzern neue Perspektiven. Das wichtigste für die City Vereinigung zur Zeit sei aber die Arbeit auf politischer Ebene. Eine Flexibilisierung der Ladenöffnungszeiten stufte er als äusserst dringend ein. Obschon noch kein Durchbruch in Sicht ist, schätzte er die Chancen dafür als sehr hoch ein. «Es ist kein schöner Anblick, wenn die Menschen, die Luzern besuchen, vor geschlossenen Ladentüren stehen», hielt Josef Williner fest. Er forderte die Retailer auf, mit Einzigartigkeit auf sich aufmerksam zu machen. Dazu gehöre neben einem solchen Sortiment auch die Schulung und das Auftreten des Verkaufspersonals.

Einen Einblick in die Innovationen der Zukunft im Bereich der vertikalen Personen-

beförderung in Gebäuden bot zum Abschluss des Anlasses Thomas Werren, Head IoEE Management bei der Schindler Schweiz AG. Auch hier biete die Digitalisierung neue Perspektiven – wie zum Beispiel das Schindler Ahead Action Board, welches den Leistungsstatus und die laufenden Aktivitäten der Aufzüge und Fahrtreppen direkt auf den Desktop, aufs Tablet oder Smartphone bringt. Diese Informationen werden in Echtzeit geboten und erleichtern die Arbeit von Hausverwaltungen und dem Gebäude-Management. Zudem will Schindler Lifts und Rolltreppen vermehrt für Marketing- und Werbeaktivitäten nutzen und die Flächen mit Bildschirmen für Botschaften zur Verfügung stellen. Mit diesem Konzept hat Schindler den Schweizer Marketingpreis gewonnen. ●



***REMI BUCHSCHACHER**
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist in Luzern mit Schwerpunkt Immobilien.

Kaldewei Nexsys vereint Flexibilität, Ästhetik und Einfachheit



Die Duschfläche Nexsys steht nicht nur für Flexibilität und Ästhetik bei der Badplanung, sondern sorgt als Systemlösung auch für die einfache, schnelle und sichere Montage.

► Die neue Kaldewei Nexsys vereint die Vorteile einer fugenlosen emaillierten Duschfläche mit der Grosszügigkeit eines gefliesten Duschbereiches. Nexsys steht nicht nur für Flexibilität und Ästhetik bei der Badplanung, sondern sorgt als Systemlösung auch für die einfache, schnelle und sichere Montage.

FLEXIBLE INSTALLATION MIT HOHER MASSVIELFALT. Nexsys integriert sich harmonisch in das Bad und ein dezenter Ablauf in Rinnenoptik lässt die Duschfläche scheinbar mit dem Badezimmerboden verschmelzen. Kern des Konzeptes ist eine vormontierte Montageeinheit, die aus der emaillierten Duschfläche, einer Ablaufrinne, einem Duschboard sowie passendem Abdichtsystem besteht. Die Nexsys Duschfläche ist komplett eben, ohne Innenkontur oder Abkantung an den Rändern. Dadurch ist sie für eine Einpassung in das Fliesenraster des Bades perfekt geeignet – praktisch wie eine grosse, fugenlose, emaillierte Fliese mit integriertem Ablauf. Die

hohe Flexibilität zeigt sich auch in der Massvielfalt: Nexsys wird in rund 200 Abmessungen verfügbar sein.

Das puristische Design der Dusche wird abgerundet durch eine dezente Ablaufrinne mit hochwertiger Designabdeckung, wahlweise in glänzendem oder gebürstetem Edelstahl oder in der Farbe der Duschfläche. Nexsys sieht nicht nur besonders hochwertig aus, die Kaldewei Dusche ist aus kostbarem Stahl-Email gefertigt und bleibt über Jahrzehnte so schön wie am ersten Tag.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100
CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00
Fax 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

KALDEWEI



Die neue Kaldewei Nexsys ist ein Konzept, das die Vorteile einer fugenlosen emaillierten Duschfläche mit der Grosszügigkeit eines gefliesten Duschbereiches in einem System vereint.

Showtime im Aufzug

► **Ob attraktive Angebote, Nachrichten oder unterhaltsame Videos: Schindler Ahead macht den Aufzug zu einer Kommunikationsplattform, die mit Passagieren, Betreibern und Technikern interagiert. Die Funktionen erweitern sich laufend.**

«Der Bahnverkehr im Bahnhof Horgen Oberdorf ist beeinträchtigt. Schnellste Alternativroute nach Zug: S5 via Affoltern a.A.». Gestochen scharf steht die Information auf einer Aufzugstür im Zürich Hauptbahnhof. Ein netzwerkfähiger Projektor bespielt die Aussenflächen von Aufzugstüren mit Informationen aller Art. Doch nicht nur das: Die Schindler DoorShow macht die Aufzugstür auch zur Kinoleinwand oder zum Stimmungsbild – je nachdem, was die Anlagebetreiber darauf projizieren wollen. «Dank der DoorShow können wir bestehende Flächen für Informationszwecke nutzen und müssen nicht zusätzliche Schilder oder Bildschirme aufstellen. Das reduziert nicht nur Kosten, sondern kommt auch der Architektur zugute», erklärt Bruno Lochbrunner, Leiter Konzeptionelles Bahnhofmanagement bei SBB Immobilien.

Jede DoorShow kann separat über ein Content Management System (CMS) betrieben werden. Dank dieser webbasierten Software lassen sich die geeigneten Inhalte jederzeit bewirtschaften. Das von Schindler entwickelte CMS lässt sich einfach bedienen und so gestalten, dass sie zu jeder Corporate Identity passt. «Mit der DoorShow haben wir ein schnell und vielseitig einsetzbares Werkzeug erhalten», so Bruno Lochbrunners Fazit.

EIN SPIEGEL ALS INFOBOARD. Eine ebenso innovative Lösung ist der Schindler Ahead SmartMirror. Es handelt sich um einen Spiegel, der sich auch als Bildschirm nutzen lässt. Damit können wichtige Informationen, Werbung wie auch News eingeblendet werden – und selbstverständlich lässt er sich weiterhin wie jeder klassische Spiegel nutzen.

Der erste Ahead SmartMirror befindet sich im Art Deco Hotel Montana in Luzern. Nun erfahren die Hotelgäste während der Aufzugsfahrt, wenn in der Louis Bar eine Jam Session stattfindet oder ob die Rooftop-Bar geöffnet ist. Die Zeit in der Kabine lässt sich durch den SmartMirror nutzen – um sich zu informieren oder unterhalten zu lassen. «Uns gefällt dabei, wie elegant und nahtlos sich die auf dem SmartMirror gezeigten Bilder in die Kabine einfügen – alles erscheint aus einem Guss», sagt Andrea Decurtins, Leiterin Marketing & Sales im Hotel Montana.



Mit der Schindler DoorShow lassen sich bestehende Flächen zum Beispiel für Informationszwecke nutzen



Durch den SmartMirror lässt sich die Zeit im Aufzug sinnvoll nutzen – man ist stets gut informiert.

Genau wie die Bilder und Informationen lässt sich auch die Musik unkompliziert über das CMS von Schindler bedienen.

VOLL AUSBAUFÄHIGE DIGITALISIERUNG. Schindler Ahead kann noch weit mehr, als im und vor dem Aufzug zu informieren: «Mit Ahead haben wir eine digitale Plattform geschaffen, die alle Player zusammenbringt – Passagiere, Produkte, Betreiber und Servicetechniker», sagt Boris

Tomic, Leiter Existing Installations und Mitglied der Geschäftsleitung bei Schindler Schweiz. Bereits heute nutzen die Techniker von Schindler das Smartphone, um Lager-Bestände abzufragen, Ersatzteile zu bestellen und auf eine Datenbank mit technischen Informationen, Service-Anleitungen, Sicherheitsrichtlinien und Checklisten zuzugreifen.

Die Informationen aus Schindler Ahead stehen nicht nur den

Technikern zur Verfügung, sondern auch den Betreibern der Anlagen. Über das Schindler Ahead Action-Board sind der Status, laufende Aktivitäten, Leistungsindikatoren und Nutzungsstatistiken der Aufzüge und Fahrtreppen ersichtlich.

Text: Raphael Hegglin
Fotos: Beat Brechbühl

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.schindler-ahead.ch



Führung, Kommunikation und Sicherheit



energie-cluster.ch

► **Wie organisiert man die Zeit am effizientesten? Wie interpretiert man die Körpersprache des Gesprächspartners? Welcher Führungsstil eignet sich am ehesten? Wie schützt man sich vor Cyberangriffen? Wie macht man das eigene Unternehmen konform mit der EU-Datenschutzgrundverordnung? Und wie optimiert man das Online-Marketing mit Google? Diese und weitere Fragen wurden von acht ausgewiesenen Experten am 13. Kadertag Gebäudetechnik erörtert.**

Der Branchenanlass von ProKlima wurde diesen Herbst bereits zum zweiten Mal seit 2017 von energie-cluster.ch organisiert. In der Trafohalle in Baden trafen sich am 6. November unter anderem Branchenbetreiber der Gebäudetechnik, Betreiber und Unterhalter von Immobilienliegenschaften, Planer und Ingenieure, Architekten, Chefmonteure und Systemanbieter sowie Vertreter der öffentlichen Hand. Die Veranstaltung befasste sich mit Themen, die insbesondere für Führungskräfte relevant sind, wie zum Beispiel das Zeitmanagement, die nonverbale Kommunikation oder der passende Führungsstil. Doch auch harte Fakten zum Schweizer Bau- und

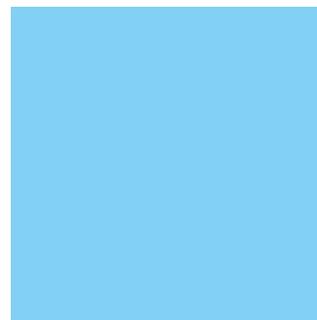
Immobilienmarkt wurden präsentiert, oder Marketinginstrumente wie Google AdWords. Ferner wurden Sachgebiete behandelt wie Datenschutz oder Cybersicherheit, die zuletzt an Bedeutung zugenommen haben. Als krönender Abschluss der Tagung folgte eine informative Tour d'Horizon zur Situation im Nahen und Mittleren Osten durch den renommierten Publizisten Erich Gysling, der sich unter anderem mit dem Syrien-Krieg, den religiösen Texten des Islam und mit der geopolitischen Konfrontation zwischen Saudi-Arabien und dem Iran auseinandersetzte. Die acht Vorträge wurden jeweils von grosszügigen Pausen unterbrochen, um den Teilnehmenden genügend Zeit für den informellen Austausch und das Networking zu gewähren.

Kadertag Gebäudetechnik am 5. November 2019 in Baden

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 energie-cluster.ch
 Gutenbergstrasse 21
 3011 Bern
 Tel. +41 31 381 24 80
 sekretariat@energie-cluster.ch
 www.energie-cluster.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.

«Und der Gewinner ist ...»

► **Bern, 15. November 2018: 18 engagierte Gemeinden der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein haben einen der begehrten Preise im Minergie-Rating 2018 gewonnen. Mit der Kampagne «Ärmel hoch!» lädt neu ein Gartenzwerg zu Gebäudemodernisierung ein. Regulierbarkeit der Lüftung beim Neubau und Flexibilisierung bei der Modernisierung sowie besserer sommerlicher Wärmeschutz steigern den Komfort in Minergie-Gebäuden weiter. Zum Abschluss des 20-jährigen Jubiläums würdigt Regierungsrat Marc Mächler, Präsident des Vereins Minergie, die mehr als eine Million Minergie-Nutzenden in der Schweiz und plädiert für eine fortschrittliche, auf Freiwilligkeit basierende Schweizer Energiepolitik.**

«Und der Gewinner ist ...», so lud Ulrich Nyffenegger, Vorsteher des kantonalen Amtes für Umweltkoordination und Energie, Kanton Bern, und Vorstand Minergie, die 18 gewinnenden Gemeinden aus der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein auf die Bühne. Das Minergie-Rating ist ein von Minergie lancierter Wettbewerb. Ursprünglich vom Kanton Bern entwickelt, wurde das Rating 2018 erstmals sowohl für den Kanton Bern wie auch national durchgeführt. Die über 2000 Gemeinden der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein werden dabei je nach Einwohnerzahl in die drei Kategorien Gross, Mittel und Klein aufgeteilt und in einem einheitlichen Punkteschema bewertet. Dieses umfasst die Anzahl Minergie-Zertifikate nach Neubau und nach Modernisierung, die zertifizierte Energiebezugsfläche, den Anteil der Topstandards Minergie-P, Minergie-A und Minergie-ECO sowie das Engagement der Gemeinde für Minergie.

In jeder Kategorie wurden die drei ersten Plätze ausgezeichnet. Im 1. Rang abgeschlossen haben die folgenden Gemeinden: Weinfelden, Hüttwilen und Flerden (national), Münsingen, Uttigen und Niederhünigen (Bern). Im 2. Rang: Bülach, Herdern und Hüttikon (national), Spiez, Kaufdorf und Lovresse (Bern). Im 3. Rang: Rheinfelden, Mellingen und Planken (national), Thun, Konolfingen und Gündlischwand (Bern). Die erstplatzierten Gemeinden erhielten ein Carvelo der Sharing Plattform carvelo2go für ein Jahr bzw. einen Gutschein für ein Elektrovelo (kleine Gemeinden). Die Gemeinden im 2. und 3. Rang erhielten einen Gutschein für einen unentgeltlichen Betriebs-Check von Minergie (MQS Betrieb) eines gemeindeeigenen Gebäudes. Die detaillierte Übersicht aller Gemeinden ist auf der Website von Minergie einsehbar. Die nächste

Preisverleihung ist für 2020 geplant. Das Rating wird vom Kanton Bern und EnergieSchweiz unterstützt.

«ÄRMEL HOCH!» EIN GARTENZWERG LÄDT EIN ZUR EBÄUDEMODERNISIERUNG.

«Du hast ein Haus, dann mach was draus!» leitete Christian Glauser, Leiter der kantonalen Energiefachstelle, Kanton Bern, seine Präsentation zur neuen Förderinitiative ein, denn die Modernisierungsrate des Gebäudeparks Schweiz liege immer noch weit hinter den angestrebten Zielen der Energie-Strategie. Dabei würde eine höhere Sanierungsrate nicht nur der Umwelt bzw. dem Klima nutzen, sondern dank eines breit angelegten Förderprogrammes auch jedem einzelnen Bauherrn sowie dem lokalen Gewerbe. Mit der neuen Kampagne werde zusätzliche Aufmerksamkeit geweckt und gezielt den kantonalen Programmen zugeführt. Eine breit angelegte Plakatkampagne wird dabei mit gezielter Online-Bewerbung, insbesondere auch auf Immobilien-Portalen, ergänzt. Teilnehmende Kantone sind neben Bern auch Basel-Stadt und Fribourg.

KOMFORT UND WERTERHALT ALS ZENTRALE VERSPRECHEN AN DIE MINERGIE-NUTZENDEN.

Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsleiter Minergie Schweiz, führte durch die technischen Neuigkeiten für 2019. Neben einer Vereinfachung bei den Anforderungen an die Lüftung bei Modernisierungen wird bei Wohnneubauten künftig eine individuelle Regulierbarkeit durch die Bewohnenden zur Pflicht. Neue, standortspezifische Berechnungsinstrumente für den Sommerlichen Wärmeschutz gewährleisten den Komfort auch an zunehmend heißen Sommertagen. Einfache bauliche Massnahmen stellen neu eine verstärkte e-Mobilitäts-Tauglichkeit von Minergie-Gebäuden sicher.

FREIWILLIGKEIT DANK EIGENVERANTWORTUNG.

Marc Mächler, Präsident des Vereins Minergie und Regierungsrat des Kantons St. Gallen, würdigte anschliessend das Jubiläumsjahr. Er zeigte sich davon fasziniert, was das private Label Minergie in den vergangenen 20 Jahren erreicht habe. Gleichzeitig bedauerte er, dass trotz Förderungen, technologischen Entwicklungen und historisch tiefen Zinsen noch keine allzu grosse Dynamik in der Sanierung des Gebäudeparks Schweiz erkennbar wäre. Dies obwohl die Dringlichkeit der Energiewende mittlerweile Common Sense sei. Er betonte seinen Willen, mit Minergie als Instrument der Zukunft, einen grossen Beitrag an die Energiewende zu leisten. Denn Minergie



Regierungsrat Marc Mächler, Präsident Vorstand Minergie



Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsleiter Minergie Schweiz



Ulrich Nyffenegger, Vorstand Minergie mit den Gewinnern Minergie-Rating 2018 (national)

habt bereits 10 000-fach bewiesen, dass gutes Bauen gut für Umwelt und Klima und dank höherem Komfort und Werterhalt auch gut für den Bauherrn sei. «Mit Minergie ist die Dekarbonisierung sozusagen komfortabel möglich», so Mächler. Dabei zeigte er sich überzeugt, dass die Transformation des Gebäudeparks auf Freiwilligkeit basieren solle, denn eine liberale Grundhaltung basiere auf Eigenverantwortung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** www.minergie.ch

MINERGIE®

Minergie ist seit 1998 der Schweizer Standard für Komfort, Effizienz und Werterhalt. Mehr als eine Million Menschen nutzen Minergie in ihrem Alltag; bereits sind über 46 000 Gebäude zertifiziert. Im Zentrum stehen der Wohn- und Arbeitskomfort für die Gebäudenutzenden in Neubauten, bei Modernisierungen, wie auch im Betrieb. Die drei bekannten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A können mit den drei frei kombinierbaren Zusatzprodukten ECO, MQS Bau und MQS Betrieb ergänzt werden. Mit der Systemerneuerung ermöglicht Minergie einen vereinfachten Weg für die energetische Erneuerung von Wohngebäuden.

e-Dossier – finden statt suchen

► **Wow, sieht das toll aus, optisch – aufgeräumt und ordentlich. Doch wie viel Zeit und Geld wohl in diesen Regalen voll mit Ordnern steckt? Ein Kunde ruft an, die Sucherei geht los. Und wo starte ich jetzt? Ist das Dokument im Schrank, im Archiv im oberen Stock oder sogar in einem anderen Gebäude?**

Es ist deprimierend. Weil Dokumente an verschiedenen Orten liegen. Weil viel zu viel Zeit benötigt wird, um ein Dokument zu suchen. Es ist höchste Zeit etwas zu ändern. Wir helfen Ihnen dabei. Wir stellen Ihnen die Fragen. Sie lassen uns wissen, was für Sie wichtig ist. Sie sagen uns, was Ihre Bedürfnisse sind. Wie viele Dokumente in Zukunft digitalisiert werden. Löwenfels Partner AG präsentiert Ihnen den Lösungsansatz. Und zeigt Ihnen, wie einfach das «eDossier» funktioniert.

«**ENDLICH FINDE ICH, WAS ICH SUCHE.**» Die Struktur des «eDossier» ist klar und übersichtlich. Es ist verständlich gebaut und einfach anzuwenden. Das «eDossier» hat Platz für grosse Dokumente, Notizen, E-Mails, Belege – alles schnell auffindbar. Sie suchen ein Dokument anhand eines Begriffs. Und egal in welchem «eDossier» sich ein Dokument befindet: Sie erhalten in kurzer Zeit das Ergebnis. Durch die zentral geführte Ablage, ist sie ortsunabhängig und prompt erreichbar. Zudem sind Sie auch rechtlich auf der sicheren Seite.

SCHAUEN SIE KURZ HINTER DIE KULISSE. Hängeregister, Filesysteme, Ordner:

Korrespondenz, Verträge, Pläne drucken und ablegen. Wo befindet sich heute ein bestimmtes Dokument zu einer Ihrer Immobilien? Das «eDossier» fasst es zusammen. Es enthält Dokumente zu Liegenschaften, Objekten, Projekten, Miet- oder Eigentumsverhältnissen. Aber wie kommen die Dokumente ins «eDossier»? Gemeinsam erarbeiten wir einen Aktenplan. Der Aktenplan regelt die systematische Ordnung aller Dokumente. Die Dokumente weisen bestimmte Informationen auf. Diese bestehen aus Wörtern, Bildern oder Zahlen. Sie legen fest, welche Informationen für Sie wichtig sind. Und wir hinterlegen die Informationen im System. Zudem verknüpfen wir die Stammdaten aus Drittsystemen mit dem «eDossier». Unter Berücksichtigung des erstellten Aktenplans, den Informationen sowie den Stammdaten, prüft das System ein eingehendes Dokument. Und speichert es automatisch im entsprechenden Register des «eDossier» ab.

«**WAS HABE ICH DAVON?**» Glücksmomente! Die Vorteile überwiegen. Wo immer Sie arbeiten, Sie haben jederzeit Zugriff auf die Dokumente – natürlich nur auf die, die Sie berechtigt sind. Ob «Smartphone» oder «Tablet», im Haus oder ausser Haus: die Information erhalten Sie in kürzester Zeit. Das «eDossier» führt Buch über jede Handlung. Es ist alles nachvollziehbar. Die Stellvertretung ist auch garantiert. Und Ihre Kunden erhalten rasch Auskunft.

Ihre Mitarbeitenden sind motiviert, weil die Bedienung einfach und übersichtlich ist. Die Daten müssen nicht doppelt



erfasst werden – sie sind ja bereits in Ihren Systemen. Die Verbindung zwischen dem «eDossier» mit den Office-Programmen, Datei-Explorer oder Notes ist ein Klacks.

Regale gehören der Vergangenheit an. Mietfläche wird frei. Frischer Wind weht und Sie haben Platz zum Atmen, zufriedene Kunden und Mitarbeitende – das alles begeistert. Somit auch das «eDossier» von Löwenfels.

WAR'S DAS? Die Reise ist nicht zu Ende: die Arbeitsabläufe können Sie weiter vereinfachen. Der sogenannte elektronische «Workflow» unterstützt Sie genau dort, wo Sie es brauchen. Die Dokumente werden für weitere Aufgaben bereitgestellt: Als Beispiel nehmen wir den Mietvertrag. Er kommt vom Mieter unterschrieben an Sie zurück. Der Vertrag wird ins System eingelesen. Das System erkennt alle Details: Liegenschaft, Mietobjekt, Mieter. Automatisch legt es den Vertrag im entsprechenden «eDossier» ab. Im

gleichen Zug löst das System gewünschte Arbeitsschritte aus. Das heisst, dass Arbeiten die zu erledigen sind, an die zuständigen Personen weitergeleitet werden: sei es die Nachbarn zu informieren, Namensschilder für Briefkasten und Türen in Auftrag zu geben oder sich bei Mietereinzug mit einem Blumenstrauss zu bedanken. Nichts bleibt mehr liegen. Sie wissen das.

Löwenfels unterstützt und begleitet Sie bei der Einführung des «eDossier». Sie haben die Chance es «Live» zu sehen. Zu den Kunden von Löwenfels zählen bekannte Schweizer Unternehmen. Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen. Ob KMU oder Grosskonzern, es ist alles dabei. Aber Sie, Sie fehlen uns!

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Löwenfels Partner AG
Maihofstrasse 1, CH-6004 Luzern
+41 41 418 44 00
www.loewenfels.ch/edossier
info@loewenfels.ch

Energetisch sanierte Gebäude sind rentabel

► **Liegenschaften mit einem hohen energetischen Standard sind attraktiv. Förderbeiträge aus dem Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen verbessern zudem die Wirtschaftlichkeit von energetischen Sanierungen.**

Für viele Besitzerinnen und Besitzer von Renditeliegenschaften wird eine energetische Sanierung in den nächsten Jahren zum Thema, und zwar spätestens dann, wenn eine grössere Erneuerung ansteht oder die Heizung ersetzt werden muss. Die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (kurz MuKE n 2014), deren Umsetzung in vielen Kantonen im Gang ist, beinhalten Vorgaben für eine möglichst sparsame und effiziente Nutzung von Energie in Gebäuden. Beispielsweise muss beim Ersatz einer fossil betriebenen Heizung künftig ein Teil des Energiebedarfes durch erneuerbare Energie erzeugt werden.

ÖKONOMISCH UND ÖKOLOGISCH SINNVOLL. Die Investition in die Modernisierung von Liegenschaften ist nicht nur ökologisch sinnvoll, um den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoss zu reduzieren, sondern lohnt sich langfristig auch finanziell für die Eigentümerschaft. Fördergelder und Steuersparnisse sowie dauerhaft tiefere Energie- und Betriebskosten machen die Anfangsinvestition über den Lebenszyklus des Gebäudes mehr als wett. Die Sanierung trägt dazu bei, den Gebäudewert zu erhalten oder sogar zu erhöhen. Der wertsteigernde Anteil der Investitionskosten, abzüglich der erhaltenen Förderbeiträge, darf dabei auf die Mieten umgelegt werden.

MIETERINNEN UND MIETER SCHÄTZEN WOHNKOMFORT. Auch die Mieterinnen und Mieter schätzen den Wohnkomfort einer sanierten Liegenschaft. Dank

deutlich geringerer Nebenkosten fällt zudem eine Mietpreiserhöhung für die Mieterschaft weniger ins Gewicht. Dass Liegenschaften mit einem hohen energetischen Standard langfristig rentabel sind, haben auch viele institutionelle Immobilieninvestoren wie Pensionskassen oder Versicherungen erkannt. Sie treiben die Modernisierung ihrer Liegenschafts-Portfolios darum voran – durch energetische Sanierungen oder auch durch (Ersatz-)Neubauten.

GEBAUDEPROGRAMM VERBESSERT WIRTSCHAFTLICHKEIT. Doch auch private Eigentümerinnen und Eigentümer von Renditeliegenschaften investieren in die Zukunft – zumal es sich jetzt dank Fördergeldern aus dem Gebäudeprogramm besonders lohnt.

Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen unterstützt bauliche

Massnahmen finanziell, welche die Energieeffizienz von Gebäuden verbessern. Dazu zählen: eine bessere Wärmedämmung, der Umstieg auf erneuerbare Energien, der Anschluss an ein Wärmenetz, die Sanierung der Gebäudetechnik sowie energetisch hocheffiziente Neubauten. Die geförderten Massnahmen können je nach Kanton variieren.

GEAK PLUS ALS PLANUNGSINSTRUMENT. Als Planungsinstrument empfiehlt sich der GEAK Plus (Gebäudeenergieausweis der Kantone plus Empfehlungen). Damit erhält die Bauherrschaft ein langfristiges, auf die persönlichen Bedürfnisse und Rahmenbedingungen abgestimmtes Sanierungskonzept in die Hand.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** www.dasgebaeudeprogramm.ch//GeP

Verwalter und Hauseigentümer stehen in der Pflicht – Handlauf nachrüsten

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS. Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

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

(Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhaft Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN. Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Endkunden, Verwaltungen und Hausgemeinschaften. In Bern, Basel, Luzern und St. Gallen ist Flexo mit einem aktiven Verkaufs - und Montaget team vertreten. Einfach Prospekte anfordern unter der Gratis-Nummer 0800-04 08 04 oder per mail. Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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



Handlauf in der Nacht, ca. 1 m Lichtabstand



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosseckerstrasse 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

ISS KANAL SERVICES



ROHRMAX
 Halbe dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

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

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser
 + Lüftung

▶ **ABWASSER-ROHRSANIERUNG**



InsaTech AG
 Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Nivellements Postfach 7856
 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
 messungen mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC



▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

VELUX®

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter
 Digital**

Wir begleiten Immobilien-
 Firmen auf dem Weg in die
 digitale Zukunft.

Schwyter Digital GmbH
 Heinz M. Schwyter
 Sandplatte 4
 8488 Turbenthal
 +41 79 433 95 34
 info@schwyterdigital.ch
 www.schwyterdigital.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 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**



FLEXXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**

Aandarta

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
 by Abacus

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

BDO

Ihr Vertriebspartner für:

ABA IMMO
 by Abacus

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

abaimmo@bdo.ch
 Tel. 071 228 62 16

I-S

IMMOBILIENMARKT

aclado®
business locations

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!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform: www.myhomegate.ch

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

IMMO SCOUT24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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
ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum Software

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



Software für die Immobilienbewirtschaftung ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN

entfeuchten / heizen / kühlen / sanieren

KRÜGER

Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.
9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKPLATZKONTROLLE



Ist hier noch frei?

Mit unseren Parkplatzkontrollen können Sie diese Frage zukünftig öfter mit Ja beantworten.

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

KOSTENLOSE SOFTWARE GEGEN FALSCH-PARKIERER

parkplatzkontrolle.ch GmbH
Werdstrasse 17
Postfach 259
8405 Winterthur

info@parkplatzkontrolle.ch
www.parkplatzkontrolle.ch

parkplatzkontrolle.ch

ROHRSANIERUNG

Promotec

PROMOTEC SERVICE GMBH
WASSERLEITUNGSSANIERUNG VOM LEADER
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

S-Z

► 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



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

__GTSM_Magglingen 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

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

Vizepräsident, Vertretung Deutschschweiz & Ressort Branchenentwicklung: 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, Battegay 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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Haldenstrasse 6, 9200 Gossau, T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,

Kramer Immobilien Management GmbH, T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen: Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19, svit-zentralschweiz@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

Kummer Engelberger, Luzern, T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder: Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

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, Bellariastr. 51, 8038 Zürich, T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h, sek-svit@svit.ch, www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

28.02.19 SVIT Mitgliederanlass
25.04.19 SVIT Frühstück
22.08.19 SVIT Partnerfirmen-

anlass
14.11.19 SVIT Frühstück

Basel

14.01.19 Neujahrsapéro
14.05.19 Generalversammlung
06.12.19 SVIT Niggi Näggi

Bern

28. - 30.03.19 Eigenheim Bern

Graubünden

22.05.19 Generalversammlung

Ostschweiz

07.01.19 Neujahrsapéro
22. - 24.02.19 Immozonale Kreuzlingen
22. - 24.03.19 Immo Messe Schweiz,

St. Gallen
06.05.19 Generalversammlung

Zentralschweiz

11.01.19 Neujahrs-Apéro
17.05.19 GV

Zürich

07.02.19 Stehlunch
07.03.19 Stehlunch
04.04.19 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.01.19 56. Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-Experten-Kammer SEK

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

Schweizerische Maklerkammer SMK

05.03.19 Fachvortrag/Workshop

SVIT FM Schweiz

12.03.19 Real Estate Symposium, TRAFQ, Baden
21.05.19 11. Facility Management Day, Bocken, Horgen



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



immobilia

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

BEILAGE

SVIT Forumsmagazin 2019

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.



Gemeinsam kommen wir weiter

Für heute und morgen: Energie 360° bietet das ganze Spektrum an Möglichkeiten für Ihre individuell beste Energie- und Mobilitätslösung.

Bauherrenberatung Immobilienberatung Unternehmensberatung



Brandenberger+Ruosch AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen unsere Kunden umfassend bei deren Führungsaufgaben rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen. Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von der Projektentwicklung bis zum Rückbau ab.

Wir engagieren uns für Ihre Projekte, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.

www.brandenbergerruosch.ch
Zürich Bern Luzern