



SVIT  
CAMPUS

16.–17.09.2019  
Hotel Paxmontana  
Flüeli-Ranft

## «WIR SIND PFADFINDER FÜR INNOVATIONEN»

FOKUS  
GIAN-LUCA BONA  
ÜBER GEBÄUDE-  
AUTOMATION

— 04

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
WAS SUCHEN  
GESCHÄFTS-  
FLÄCHENMIETER?

— 20



BAU & HAUS  
BESICHTIGUNG  
MIT DER  
ACHTERBAHN

— 40



## NONCHALANTES STATISTIK-VERSTÄNDNIS

In der Frühjahrssession hat der Luzerner FDP-Nationalrat Peter Schilliger den Bundesrat in einer Interpellation angefragt, ob er sich der Unzulänglichkeit der Leerstandserhebung bewusst sei und – falls ja – was er dagegen zu unternehmen gedenke. Immerhin hängt im Mietwohnungswesen viel von der Leerstandsziffer ab.



Inzwischen liegt die Stellungnahme der Regierung vor. Sie sei sich bewusst, dass sich der Mietwohnungsmarkt durchaus anders verhalten könne wie der Wohneigentumsmarkt. Darauf weise das Bundesamt für Statistik denn auch hin. Eine differenzierte Erhebung sei heute allerdings nicht möglich, da man den Gesamtbestand an Miet- und Eigentumswohnungen nicht kenne. Wenn, dann falle die Aufgabe der Erhebung den Gemeinden zu, was für diese mit einer nicht unbedeutenden Mehrbelastung verbunden sei. Man werde in ein paar Jahren eine Machbarkeitsstudie und Bedürfnisabklärung vornehmen, vertröstet das Departement des Innern.

Peter Schilliger, Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz, legt den Finger auf einen wunden Punkt. Der SVIT weist seit geraumer Zeit auf die Mängel der Leerstandsziffer hin. Und auch der Bund verweist in seiner aktuellen Vernehmlassungsvorlage zur Änderung der Eigenmittelverordnung selber lieber auf die Zahlen von Wüest Partner. Die schweizweite Quote liegt demzufolge nicht bei den offiziellen 1,6%, sondern im relevanten Mietwohnungssektor bei 2,6% – Tendenz steigend.

Der Bund gibt jährlich viele Millionen für mehr oder weniger nützliche Statistiken aus. Eine einheitliche Erhebungsmethodik der Kantone und die Erfassung der Gesamtzahl der Miet- und Eigentumswohnungen im Rahmen des Gebäude- und Wohnungsregisters wären gut investierte Steuerfranken. Und auch die Immobilienwirtschaft würde bei der Erfassung ihren Beitrag leisten. Oder ist das nonchalante Statistikverständnis des Bundes am Ende politisches Kalkül?

Immobilien.  
Unsere Kompetenz.



## Ihr **Portfolio** in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

Markstein bietet für private wie auch institutionelle Investoren umfassende Portfoliodienstleistungen an – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling. Um optimale Renditen zu erzielen, analysieren wir die Chancen und Risiken und erarbeiten eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung, unserem persönlichen Netzwerk und wertvollen Synergien.

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



— 10



## IMMOBILIENPOLITIK

### MUSKELSPIEL UM EIGENMITTEL-VORSCHRIFTEN

DIE RICHTLINIEN FÜR HYPOTHEKEN VON WOHNRENDITELIEGENSCHAFTEN WERDEN VERSCHÄRFT. NOCH IST OFFEN WIE.



## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### DIGITALE LÖSUNGEN IM MAKLERGESCHÄFT

DIE DIGITALISIERUNG ERREICHT DIE MAKLERBRANCHE UND BIETET DIE CHANCE, MIT HILFE VON NEUEN TECHNOLOGIEN DIE UNTERNEHMENSZIELE VON DER MANDATSGEWINNUNG BIS HIN ZUR KUNDENBINDUNG ZU VERBESSERN.



## BAU & HAUS

### DIE VERNETZTE FASSADE

DANK ÜBERGREIFENDER VERNETZUNG HELFEN INTELLIGENTE FASSADEN MIT SMART WINDOWS, DIE ENERGIEEFFIZIENZ UND DEN KOMFORT VON GEBÄUDEN ZU STEIGERN.

## — FOKUS

### 04 «WIR SIND PFADFINDER FÜR INNOVATIONEN»

Gian-Luca Bona, Direktor Empa, spricht mit der ImmoBilia über alternative Baumaterialien, innovative Gebäudetechnik und erneuerbare Energien.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 12 OPTIMIERTE FM-SERVICES DURCH PROVIDERMANAGEMENT

Eine übergeordnete Steuerung der FM-Services mittels Providermanagement verspricht eine Optimierung der Servicedienstleistungen.

### 14 IMMER BESSER UND IMMER TEURER?

Die gute Planung und Steuerung aller Leistungen bekommen immer mehr Gewicht. Doch was sind heute überhaupt die grössten Kostenblöcke im FM?

### 16 «DIE WETTBEWERBER UNTERBIETEN SICH»

Eigentümer machen sich zu wenig bewusst, wie Kostenfaktoren die gesamte Performance beeinflussen, sagt Rahel Mülle, Head of Service Unit Performance bei pom+.

### 18 INDUSTRIEIMMOBILIEN AUS INVESTORENSICHT

Industrieimmobilien sind attraktiv für Investoren. Herausforderungen bestehen in ihrer Heterogenität sowie in ihrem operativen Betrieb.

### 20 WAS SUCHEN DIE GESCHÄFTSFLÄCHENMIETER?

Der Geschäftsflächenmarkt weist ein Überangebot auf. Und die angebotenen Flächen entsprechen nicht immer den Bedürfnissen der Nachfrager.

### 24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## — IMMOBILIENRECHT

### 28 PAUSCHALE GÄSTETAXE IST ZULÄSSIG

### 30 ACHTUNG BEI DER MÄNGELRÜGE IM KAUFRECHT

## — MANAGEMENT

### 32 VEREINFACHUNG FÜR BAUHERREN

Mit der Leistungs- und Honorarordnung LHO KUB hat die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater eine Win-win-Situation geschaffen.

### 33 «DER ZUGANG SOLL SO EINFACH WIE MÖGLICH SEIN»

Welches Ziel hat die neue LHO? Die ImmoBilia sprach mit KUB-Präsident Thomas Wipfler.

## — BAU & HAUS

### 34 MEHRWERT DURCH GEBÄUDEAUTOMATION

Heute ist die Gebäudeautomation bei Bauten und Anlagen für einen energieeffizienten, wirtschaftlichen und sicheren Betrieb unverzichtbar.

### 38 WOHNALLTAG MIT APPS

Noch vor 10 Jahren war es eine Utopie, dass fast alle Haushaltsgeräte über Netzwerke verbunden und steuerbar sind.

### 40 BESICHTIGUNG MIT DER ACHTERBAHN

Die künftigen Mieter der Wohnungen «Im Guss» in Bülach können die Siedlung auf einer virtuellen Achterbahnfahrt erkunden.

### 43 «BEWEGTE BILDER BLEIBEN IM GEDÄCHTNIS»

Christian Hungerbühler, Mitinhaber der 3D-Agentur Designraum, spricht über virtuelle Welten und ihre Zukunft in der Immobilienvermarktung.

### 44 SOLARSTROM 2.0 FÜR IMMOBILIEN

Eigenverbrauch von Solarstrom ist ein rentabler Weg zum klimafreundlichen Immobilienportfolio.

## — IMMOBILIENBERUF

### 47 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## — VERBAND

### 51 GV SEK SVIT: Der Schätzer wird zum Bewerter

### 52 GV KUB: Verstärkung für den Vorstand

### 54 SVIT BASEL: Drei Könige, ein Architekt und viele Trommler

### 56 SVIT OSTSCHWEIZ: Eigenheimtraum bleibt aktuell

### 57 SVIT GRAUBÜNDEN: Unter Starkstrom

### 58 SVIT ZENTRALSCHWEIZ: Stabwechsel ist aufgegleist

### 60 FM-DAY 2019: Industriearale sind sehr attraktiv



# «WIR SIND PFADFINDER FÜR INNO- VATIONEN»

Gian-Luca Bona, Direktor der Empa, spricht mit der Immobilia über alternative Baumaterialien, innovative Gebäudetechnik und erneuerbare Energien.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*

## Sie sind seit 2009 Direktor der Empa. Was waren davor die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere?

Gian-Luca Bona: Ich habe an der ETH Zürich Physik studiert, über Festkörper- und Oberflächenphysik promoviert und anschliessend rund 20 Jahre für IBM gearbeitet. Zuletzt war ich im kalifornischen San Jose tätig, wo ich Leiter der Abteilung «Sciences and Technology» war. Ende August 2009 kam ich zurück in die Schweiz, um die Stelle als Direktor der Empa anzutreten.

## Können Sie kurz die Entstehungsgeschichte der Empa erzählen?

Die Empa ist eine von vier nationalen Forschungsinstitutionen, die gemeinsam mit den beiden ETH in Zürich und Lausanne den ETH-Bereich bilden. An der Empa betreiben wir Materialforschung, entwickeln neue Technologien und bereiten den Weg für Innovationen, die wir gemeinsam mit Start-ups, KMU aber auch grossen Industriepartnern umsetzen. Dabei arbeiten wir wie gesagt intensiv mit den beiden ETH und anderen Forschungsinstitutionen ▶

ANZEIGE

**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

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

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

Dietikon Horw      Lenzburg Muttenz      Chur Zofingen



zusammen. Ungefähr bis zur Jahrtausendwende war die Empa vor allem eine Prüfanstalt, doch seit-her hat sich ihr Profil erheblich gewandelt, unter anderem, weil andere Anbieter diese Aufgabe übernommen haben. Heute forschen wir an Materialien und Technologien für eine nachhaltige Zukunft.

**Habe ich Sie richtig verstanden, dass der Weg immer von der Empa zur Industrie führt?**

Nein, der Austausch findet in beide Richtungen statt. Wir gehen etwa an Workshops auch auf Unternehmer zu, fragen, wo der Schuh drückt, welche Innovationen für ihr Business denn erwünscht wären. Umgekehrt kommen Unternehmen zu uns und erzählen von ihren Ideen. Ich finde es hochspannend, technische Produkte, wie beispielsweise Dämmstoffe, immer weiter zu verbessern und alternative Lösungen zu suchen.

**Welche Aufgaben haben Sie als Direktor der Empa?**

Ich muss als Direktor alle Forschungsbereiche überblicken, dabei bin ich manchmal etwas wehmütig, weil ich nicht mehr direkt an der Entwicklung von Innovationen beteiligt bin. Zum Glück betreue ich heute noch wenige Doktoranden, was mir hilft, in meinem Gebiet geerdet zu bleiben. Ausserdem verfolge ich mit meinem Direktionsteam sehr genau, welche Forschungsthemen in der Gesellschaft gerade diskutiert und für die Zukunft wichtig werden. Da

**BIOGRAPHIE  
PROF. DR.  
GIAN-LUCA  
BONA**

(\*1957), seit 2009 Direktor der Empa, hat Physik an der ETH Zürich studiert. Nach Abschluss seines Doktorates an der ETH Zürich, wechselte er zu IBM. Dort arbeitete er in verschiedenen Bereichen in Forschung und Entwicklung, sowohl in der Schweiz als auch in den USA, bevor er seine Stelle an der Empa antrat. Er ist Professor für Photonik an den Eidgenössischen Technischen Hochschulen in Zürich und Lausanne und Mitglied des ETH-Rates.

unsere Ressourcen beschränkt sind, dürfen wir jedoch nicht spontan allen Strömungen nachgehen und müssen versuchen, den Fokus auf unsere Forschungsbereiche, in denen wir Spitzenleistungen erbringen wollen, zu behalten. Und zu guter Letzt bin ich für die Aussenwirkung der Empa verantwortlich.

**Wer trägt die Kosten für Ihre Arbeit?**

Der ETH-Bereich erhält rund 2,5 Mrd. CHF jährlich an Bundesmittel, davon gehen rund 8%, also rund 106 Mio. CHF, an die Empa. Das ist unsere Grundfinanzierung und entspricht etwas über 60% unseren Mitteln, hinzu kommen Beträge von Förderagenturen wie Nationalfonds, Innosuisse und der EU – damit finanzieren wir vor allem unsere rund 200 Doktorierenden – sowie Gelder aus der direkten Zusammenarbeit mit der Industrie, die Projekte in der Umsetzung finanziert.

**Seit 2016 betreiben Sie am Standort Dübendorf das Forschungsgebäude NEST. Darin arbeiten Forscher, Bauunternehmer und Architekten eng zusammen. Welche Erkenntnisse konnten Sie bisher gewinnen?**

Wir stehen im Bauwesen der Schweiz vor grossen Herausforderungen. Es fängt mit der Umsetzung der Energiestrategie 2050 des Bundes an und geht weiter mit der leider nur sehr zögerlichen Umsetzung neuer Baukonzepte und -formen. Was ich zum Teil auch verstehe, weil jedes Gebäude enorm viel Geld kostet und immer ein Unikat sein möchte.



**WIR WOLLEN  
MIT UNSERER  
FORSCHUNG  
EINE BRÜCKE  
ZUR INDUSTRIE  
SCHLAGEN.**



**DIE ROHSTOFFE  
DER SCHWEIZ  
SIND SCHLAUE  
KÖPFE - ALSO  
BILDUNG UND  
KNOW-HOW.**



Diese Herausforderungen versuchen wir mit NEST aufzubrechen, indem wir einen Ort bieten, wo neue Ideen ohne Risiko demonstriert werden können – zum Beispiel Gebäude aus recycelbaren Materialien. Dies hätte den Vorteil, dass Komponenten von Gebäuden am Ende ihres Lebenszyklus zu einem Grossteil an anderer Stelle wiedergenutzt werden könnten und wir im Bausektor damit zu geschlossenen Stoffkreisläufen kämen.

**Ende Februar haben Sie im NEST zusammen mit der ETH Zürich das DFAB HOUSE eröffnet. Es ist das erste Gebäude, das zu einem grossen Teil digital gebaut wurde. Die oberen Wohngeschosse des DFAB HOUSE aus Holz wurden mithilfe von zwei Robotern erstellt. Werden Bauroboter eines Tages die Menschen auf der Baustelle ersetzen?**

Der Vorteil von digitalen Bautechnologien liegt darin, dass wir neue Gestaltungsfreiheiten bekommen und materialoptimierter und effizienter bauen können. Ich würde allerdings nicht sagen, dass Roboter Bauarbeiter in Zukunft verdrängen werden. Es braucht bestimmt hochqualifizierte Facharbeiter, um die Roboter zu programmieren und zu steuern, und es wird auch weiterhin Hilfskräfte auf Baustellen haben. Die geschaffenen zusätzlichen Design-Freiräume werden neue Konzepte ermöglichen, denn am Ende des Tages soll die

Technik den Menschen dienen, anstatt sie zu ersetzen. Ich habe leider keine Kristallkugel, deshalb kann ich diese Frage nicht abschliessend beantworten. Es liegt in unserer Verantwortung, dem Menschen auch in Zukunft genügend Gestaltungsspielräume zu lassen. Aber natürlich: Wenn Sie Büroklammern produzieren, kann dies eine Maschine irgendwann effizienter als ein Mensch. Bauen Sie komplexe Gebäudestrukturen, wird es mit Sicherheit immer eine Interaktion zwischen Mensch und Maschine geben. Ein Roboter kann menschliche Kreativität niemals ersetzen.

**Glauben Sie, dass dieses Konstruktionsprinzip irgendwann auch im normalen Wohnungsbau angewendet wird?**

Ja, davon bin ich überzeugt. Denn das Bauen mit Robotern bietet neben den erwähnten Gestaltungsspielräumen auch Kosteneinsparungen, da man zum Beispiel bereits während der Planung die genaue Lage der Haustechnikleitungen in Wänden oder Decken definieren kann.

**Die NEST-Unit «Urban Mining & Recycling» demonstriert Gebäude mit Wänden aus Altglas oder Tetrapak und Dämmungen aus Jeans oder Pilzgeweben. Haben altbewährte Baumaterialien eines Tages ausgedient?**

Wir wollen damit zeigen, dass man auch mit recycelten Materialien schöne und wohnliche Ge-



# ENERGETISCH SANIEREN – ENTSPANNT UND EFFIZIENT



Das RF1 wird von innen schonend und dicht aufgesetzt – das Mauerwerk bleibt unverletzt, ein Neuaufbau ist nicht nötig. Es garantiert die bestmögliche Energieetikette Effizienzklasse A.

## RF1 – DAS MEISTVERKAUFTE RENOVATIONSFENSTER DER SCHWEIZ

Das patentierte und innovative Wechselrahmensystem RF1 garantiert eine schnelle, saubere und störungsfreie Renovation. Die ideale Lösung für Objekte im bewohnten Zustand, unabhängig von der Jahreszeit, Witterung, Grösse und Komplexität. Das 4B Team stimmt Lösungen und Prozesse aufeinander ab und garantiert eine verlässliche Betreuung über alle Projektphasen. Kosten- und terminsensible Renovationen laufen effizient und entspannt ab – von der ersten Beratung bis zum fixfertig montierten Fenster.

[4-b.ch/renovation](https://www.4-b.ch/renovation)



Ausstellungen, persönliche Beratung, Projektleitung, Montage und Service an 10 Standorten in Ihrer Nähe: Adliswil | Baden-Dättwil | Bern | Chur | Crissier | Dietlikon | Genf-Meyrin | Hochdorf | Pratteln | St. Gallen



**DIE EMPA IST DER ORT IN DER SCHWEIZ, AN DEM INNOVATIONEN ANGESTOSSEN WERDEN.**



bäude bauen kann. Zudem reduziert sich die graue Energie, wenn Baumaterialien mehrmals zum Einsatz kommen. Dabei ist wichtig, dass die Verbindungen möglichst aus Schraub- oder Steckkonstruktionen bestehen, so können sie später leicht demontiert und wiedergenutzt werden. Ich glaube, dass konventionelle Baumaterialien, zumindest teilweise, von technisch verfeinerten Materialien verdrängt werden, vielleicht gehört auch unser transluzenter Dämmstoff aus Aerogel dazu, einem mineralischen Leichtschaum.

**Holz ist ein nachwachsender Baustoff, der zudem noch CO2 bindet. Empa-Forscher haben Holz mit Jodmolekülen ausgestattet, damit es antimikrobiell wird, und so beispielsweise für den Bau von Holzbetten in Spitälern verwendet werden kann. Eine andere Anwendung sind Türen, in die Kalziumcarbonat eingebracht wird, um den Brandschutz zu verbessern. Wer entscheidet, ob eine Technologie das Forschungslabor verlässt?**

Wir schauen den altbekannten Baustoff Holz an und überlegen, wie wir ihn besser und intelligenter nutzen können. Die Entscheidung, ob ein Produkt auf den Markt kommt, liegt bei der Bauindustrie – und natürlich den Zulassungsbehörden. Dabei spielt die Skalierbarkeit eine wichtige Rolle, also die Frage, inwieweit aus einem Prototypen ein Massenprodukt werden kann.

**Wie lange dauert es im Durchschnitt bis Empa-Entwicklungen marktauglich werden?**

Das ist sehr unterschiedlich. Bei manchen Produkten dauert der Prozess rund fünf Jahre, was relativ schnell ist. Doch es ist genauso möglich, dass ein Produkt erst nach zehn oder mehr Jahren auf den Markt kommt.

**Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Was tun Sie in Ihrer Freizeit, um Ihre Batterien wieder aufzuladen?**

Ich gehe gerne in die Berge, wo ich Ski oder Mountainbike fahre. Ansonsten besuche ich auch mal ein gutes Konzert, sei es klassisch oder modern. Ich wäre glücklich, wenn ich für die schönen Dinge des Lebens etwas mehr Zeit hätte.



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

# MUSKELSPIEL UM EIGENMITTEL- VORSCHRIFTEN

## ► ZURÜCK AN DEN VERHANDLUNGSTISCH

Die Ansage ist klar. Legt die Bankiervereinigung nicht bis August 2019 eine den Anforderungen der Finanzmarktaufsicht (Finma) genügende Selbstregulierung für die hypothekarische Belehnung von Wohnrenditeliegenschaft vor, wird der Bundesrat die Vorschriften auf dem Verordnungsweg verschärfen. Finma und Finanzdepartement (EFD) haben Anfang April in einer konzertierten Aktion eine Drohkulisse aufgebaut. Am 4. April widmete sich Finma-Direktor Mark Branson in seinem Referat an der Jahresmedienkonferenz fast ausschliesslich diesem Thema und machte den Banken unmissverständlich klar, was von ihnen verlangt wird. Am Tag darauf eröffnete Ueli Maurers Finanzdepartement die Vernehmlassung zur Änderung – sprich: Verschärfung – der Eigenmittelvorschriften und nahm die Institute in die Zange. Damit zwingen Finma und EFD die Bankiervereinigung an den Verhandlungstisch zurück. Im vergangenen Jahr hatten ihn deren Verhandlungsführer noch selbstbewusst mit der Einschätzung verlassen, dass die Mehrheit der Banken ihre Hypothekarisiken angemessen bewirtschaftete.

## MEHR PROBLEMATISCHE HYPOTHEKEN

Grund zur Besorgnis der Finma ist der jüngste Stresstest vom 4. Quartal 2018 bei 18 Banken auf der Grundlage der Immobilienkrise der 1990er Jahre. Dabei zeigt sich, dass sich das Risikoprofil der Banken im vergangenen Jahr verschlechtert hat. Dabei haben sich die Risiken von selbstbewohnten Wohnliegenschaften hin zu den Renditeliegenschaften verschoben. Über 70% der berechneten Verluste würden im Portfolio der Renditeliegenschaften anfallen. Rund die Hälfte der Institute würde teilweise deutlich unter die Schwelle der jeweils geltenden Kapitalanforderungen fallen und müsste neues Risikokapital aufnehmen.

Ursache für diese Risikoverschiebung ist, dass die Preise für Renditeliegenschaften und das Hypothekarvolumen in diesem Segment überdurchschnittlich gestiegen sind. Gleichzeitig zielte die bisherige Selbstregulierung der Bankiervereinigung ausschliesslich auf das Wohneigentumssegment ab. Nach Ansicht des EFD sind die



BILD: KEYSTONE

Die Finma hat die SLT – Spar- und Leihkasse Thun vor Augen: Mit deren zwingenden Schliessung am 3. Oktober 1991 wurden die Risiken des mit Krediten aufgeblasenen Markts für Renditeimmobilien augenfällig.

Banken aber nicht nur gegenüber Preiskorrekturen, sondern auch gegenüber Zinserhöhungen stark exponiert. Bei mehr als der Hälfte der 2017 neu vergebenen Hypotheken für Wohnrenditeliegenschaften würden bei einem kalkulatorischen Zins von 5% sowie Unterhalts- und Amortisationskosten von je 1% die Kosten die Nettomieteinnahmen übersteigen. Der Anteil der dadurch gefährdeten Objekte liegt bei fast allen Banken über 40% und erreicht teilweise sogar 70%. Kommt hinzu, dass die Laufzeiten der Hypotheken kurz bis sehr kurz sind, was das Zinsänderungsrisiko zusätzlich verschärft.

## EINE SELBSTERFÜLLENDE PROPHEZEIUNG?

Wie der Vorschlag der Bankiervereinigung aussehen wird, ist offen. Der Verband wird aber die Vernehmlassungsvorlage des EFD im Blick behalten müssen. Dessen Vorschlag sieht vor, dass die Risikogewichte für Hypothekarkredite von Wohnrenditeliegenschaften mit Belehnungsgrad von über zwei Drittel des Verkehrswerts und damit die Eigenmittelunterlegung erhöht werden. In der Praxis werden die Institute

Kredittranchen, welche die zwei Drittel übersteigen, verteuern, die Kreditnehmer zur Amortisierung zwingen oder gar keine solche Tranchen mehr vergeben. Tendenziell werden Banken nur noch «gute Risiken» ins Portfolio nehmen und «schlechte Risiken» abzubauen versuchen. Anders als im Wohneigentumsbereich würde die neue Verordnung ab 2020 für Neuhypotheken und dann ab Januar 2021 auf den gesamten Hypothekenbestand angewendet, also auch auf alle bestehenden Hypotheken.

Die Wächter über die Finanzmarktstabilität müssen aber darauf achten, dass sie das Kind nicht mit dem Bade ausschütten. Ist der Bestand problematischer Hypotheken tatsächlich so gross, wie vom EFD errechnet, so könnte mit der raschen Verschärfung für Bestandshypotheken eine ungewollte Preiskorrektur eingeleitet werden und damit den Sektor tatsächlich in eine Krise stürzen. ■



\*IVO CATHOMEN

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

## SCHWEIZ

### EINZONUNGSSTOPP FÜR ZEHN KANTONE

Die Kantone Basel-Landschaft, Freiburg, Jura, Wallis und Zug haben ihre Richtpläne an die Anforderungen des revidierten Raumplanungsgesetzes angepasst. Der Bundesrat hat die fünf Richtpläne an seiner Sitzung von Anfang Mai genehmigt. Hingegen verfügen die Kantone Glarus, Obwalden und Tessin über keinen genehmigten Richtplan. Weil die fünfjährige Übergangsfrist Ende April endete, gilt für diese Kantone per sofort ein absoluter Einzonungsstopp. Der Bundesrat hatte bereits Anfang April einen Einzonungsstopp für die Kantone Genf, Luzern, Schwyz, Zug und Zürich beschlossen. Diese Kantone haben nach Auffassung des Bundesrats nicht rechtzeitig eine Mehrwertabgabe für die Einzonung von Bauland eingeführt, oder sie haben die bundesrechtlichen Anforderungen nicht erfüllt. Der Einzonungsstopp in diesen Kantonen gilt seit dem 1. Mai 2019.

### MIETZINSREGELN ÜBERPRÜFEN

Die Rechtskommission des Nationalrates empfiehlt ihrem Rat gemäss Beschluss von Anfang Mai, der Motion der Schwesterkommission zuzustimmen, die eine umfassende Überprüfung der Regeln der Mietzinsgestaltung vorsieht. Zuvor hatten bereits der Bundesrat und der Ständerat zugestimmt. Der SVIT sieht darin mehr Nach- als Vorteile und lehnt eine Überprüfung ab.

### NOMINATIONEN FÜR WAHLEN 2019

Die Kantonalparteien legen derzeit ihre Kandidatenlisten für die nationalen Wahlen 2019 sowie die Ständeratswahlen fest. Der SVIT Schweiz ist daran, in Zusammenarbeit mit den SVIT-Mitgliederorganisationen die Empfehlungsliste der Immobilienwirtschaft zusammenzustellen. Mit Bedauern nimmt der Verband zur Kenntnis, dass Hans Egloff, Nationalrat SVP ZH, Präsident des HEV Schweiz und Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz, im Herbst nicht mehr zur Wahl antritt. Die beiden anderen Mitglieder des Beirats, Peter Schilliger, FDP LU, und Pirmin Schwander, SVP SZ, stellen sich für eine weitere Legislatur zur Verfügung. Pirmin Schwander ist ausserdem Kandidat der SVP für einen der beiden Ständeratssitze des Kantons.

## ST. GALLEN

### KANTON SOLL HEIZUNGSERSATZ FÖRDERN

Die vorberatende Kommission des St. Galler Kantonsrates hat Mitte Mai den Bericht «Klima- und Energiepolitik des Kantons St. Gallen» beraten. Die vorberatende Kommission möchte die Regierung beauftragen, im Budget für die Jahre 2020 bis 2023 einen Sonderkredit von insgesamt 10 Mio. CHF für die Förderung des Ersatzes fossiler Heizungen vorzusehen. Dieser Beitrag würde vom Bund zusätzlich mit einem Betrag von 20 Mio. CHF unterstützt. Es wird erwartet, dass damit der Ersatz von rund 6000 Heizungen unterstützt werden kann. Der Kantonsrat berät die Vorlage in der kommenden Junisession 2019 in der einzigen Lesung.

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement



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

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

**ABAIMMO**  
by Abacus

# OPTIMIERTE FM-SERVICES DURCH PROVIDER- MANAGEMENT

Mehr Kosteneffizienz und höhere Servicequalität müssen kein Widerspruch sein. Eine übergeordnete Steuerung der FM-Services mittels Providermanagement verspricht eine Optimierung der Servicedienstleistungen.

TEXT – BEATRICE LANDOLT & MICHAEL STREBEL\*



Moderne Fassadensysteme erfordern einen hohen Unterhaltsaufwand.

BILD: SWISS PRIME SITE IMMOBILIEN AG

## ► FACILITY-MANAGEMENT IM WANDEL

Auf dem Markt für FM-Servicedienstleistungen ist seit Jahren ein Trend zur Konsolidierung zu beobachten. Durch Unternehmenszusammenschlüsse sind international operierende Single-Provider entstanden, die häufig auch Managementdienstleistungen erbringen. Gleichzeitig hat sich das Berufsprofil des Facility-Managers stark verändert. Die Digitalisierung hat die Branche erfasst, und vernetzte Gebäudetechnik lässt den Facility-Manager immer mehr zum Datenmanager werden.

Das oberste Ziel des Facility-Managements, die Sicherstellung und Optimierung des Betriebs aller technischen- und infrastrukturellen Anlagen, Bauteile, Einrichtungen und Abläufe einer Liegenschaft bedarf immer mehr einer aktiven Mitarbeit durch

Spezialisten. Hier sind Facility-Manager mit weitreichenden interdisziplinären Fachkenntnissen gefragt.

Last, but not least gilt es, die Erwartungen der Kunden mit individualisierten Dienstleistungen nicht nur zu erfüllen, sondern wenn immer möglich zu übertreffen – und dies vor dem Hintergrund eines stetigen Kostendrucks und gesteigerter Qualitätsansprüche.

## PROVIDERMANAGEMENT – EIN INNOVATIVES ORGANISATIONS- MODELL IM FACILITY-MANAGEMENT

Um Kosten- mit Schnittstellenreduktionen zu verbinden, erfolgt immer häufiger eine Komplettvergabe von FM-Serviceaufträgen an Single-Provider. Dies ist aufgrund des komplexen Anforderungsprofils im heutigen Facility-Management nicht immer die beste

Lösung. Die langfristige Bindung an Single-Provider erschwert die flexible Anpassung an Markt- oder Nutzeranforderungen und die Mobilisierung entsprechender Kosten- und Qualitätsvorteile. Oft erbringen Fachfirmen die Leistungen auf ihrem Spezialgebiet am kosteneffizientesten und in der besten Qualität, jedoch führen verschiedene Serviceprovider natürlich auch zu einem höheren Steuerungsaufwand.

Um sowohl Schnittstellen- als auch Kostenvorteile zu realisieren, kann sich die Vergabe an spezialisierte Serviceprovider mit Steuerung über ein übergeordnetes Providermanagement lohnen. Gerade bei Grossliegenschaften oder gemischt genutzten Arealen sind Spezialisten gefragt, die sich auf übergeordneter Ebene um Strategie, Beschaffung, Implementierung, Steuerung und Qualitätssicherung der FM-Services kümmern und die entsprechenden Prozesse zusammenführen. Als einer der führenden Immobilien-Dienstleister wendet Wincasa dieses Modell seit einigen Jahren in Centerliegenschaften erfolgreich an.

## DIE PROVIDERMANAGEMENT-TOOLBOX

Die Basis für ein effizientes Providermanagement ist das Betriebskonzept. Es beinhaltet die Ziele, Standardleistungen und Servicelevels, operative und steuernde Prozesse sowie die Betriebsabläufe.

Dabei steht an erster Stelle, den Anforderungen der Liegenschaft, des Eigentümers und der Nutzergruppen gerecht zu werden. Die Erstellung des Betriebskonzepts erfolgt idealerweise bereits im Rahmen eines planungs- und baubegleitenden Facility-Managements in der Bauphase.

Erfahrungsgemäss ändern sich die im Betriebskonzept festgelegten Anforderungen an FM-Dienstleistungen und Serviceintervalle bereits mit der Implementierung. Nachdem sich der Betrieb eingependelt hat, sind aufgrund der Nutzerbedürfnisse Anpassungen in der Leistungserbringung vorzunehmen. Dieser dynamische Prozess wird häufig unterschätzt und erfordert ein professionelles Management.

Der vielleicht wichtigste Erfolgsfaktor für das Providermanagement ist die Bestellerkompetenz: das Wissen um das am Markt angebotene Leistungsspektrum und die Fähigkeit zur zielgerichteten Auswahl von Serviceleistungen für den spezifischen Bedarf und zu den besten Konditionen. Als Ausdruck der Bestellerkompetenz ist in Ergänzung zum Betriebskonzept

ein strategisches Beschaffungskonzept (Sourcing) hilfreich, das die angestrebten Leistungen bedarfsgerecht definiert und die Profile von FM-Serviceprovidern zu deren Erbringung beschreibt.

Der Mehraufwand, der durch die Steuerung mehrerer Serviceprovider entsteht, lässt sich im Zuge der Digitalisierung durch smarte Steuerungssysteme kompensieren. Innovative und sensorgesteuerte Anwendungen wie «Predictive Maintenance» und «Occupancy Tracking» bieten die Möglichkeit, FM-Services bedarfs- und nutzergerecht zu steuern. IT-Systeme für die Prozessführung und Dokumentation, sogenannte Management-Information-Systeme (MIS), CAFM-Systeme sowie entsprechende Führungscockpits gehören heute ebenfalls zu den Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Providermanagement.

## VERTRAUEN, KONTROLLE UND INNOVATIVE ANREIZSYSTEME

Neben klaren Verträgen mit den FM-Serviceprovidern, standardisierten Betriebsprozessen und digitalen Kontroll- und Steuerungssystemen bleibt ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis zwischen den beteiligten Stakeholdern der vielleicht wichtigste Erfolgsfaktor im FM-Providermanagement.

Das Providermanagement kümmert sich auf unterschiedlichen Stufen um regelmässige Kommunikation unter den verschiedenen beteiligten Personengruppen auf Besteller- und Serviceproviderseite. Kommunikation ist eine gute Basis für einen

effizienten und qualitativ hochwertigen Betrieb. Zur Entwicklung einer positiven Partnerschaft gehören aber auch entsprechende finanzielle Anreizsysteme. Durch den damit verbundenen Umsatzrückgang sind Optimierungen zur Kostensenkung für FM-Serviceprovider häufig unattraktiv. Deshalb sind erfolgsbasierte Bonus- bzw. Malusregelungen heute bereits fest etablierte Bestandteile von Serviceverträgen.

Die Überprüfbarkeit des Erfolges wird durch Service-Level-Agreements (SLA) und Key-Performance-Indicators (KPI) wie Kundenzufriedenheit und Kosteneffizienz sichergestellt. Hier sind in Zukunft weitere innovative Ansätze gefragt. Zum Beispiel indem man die Dienstleister am Einsparpotenzial durch technische Innovationen beteiligt und so zu einer positiven Entwicklung des FM-Marktes insgesamt beiträgt. ■



**HINSICHTLICH DER ANREIZSYSTEME SIND BEI SERVICEVERTRÄGEN INNOVATIVE ANSÄTZE GEFRAGT.**



**\*BEATRICE LANDOLT**

Die Autorin ist seit 2019 bei Wincasa und als Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Construction & Facility-Management verantwortlich.



**\*MICHAEL STREBEL**

Der Autor ist seit 2011 bei Wincasa und seit 2018 Leiter Providermanagement im Bereich Construction & Facility-Management.

# IMMER BESSER UND IMMER TEURER?

Die Dienstleister im Facility-Management (FM) sehen sich mit neuen Herausforderungen konfrontiert: steigende Ansprüche und laufend neue Services. Die gute Planung und Steuerung aller Leistungen bekommt mehr Gewicht. Doch was sind heute überhaupt die grössten Kostenblöcke im FM? **TEXT – JÜRIG ZULLIGER\***

FM-Kosten: Neubauten schneiden in der Regel wesentlich besser ab.

BILD: ISS SCHWEIZ AG



## ► KOSTEN STEIGEN MIT DEM ALTER

Was im Kern FM ausmacht, und welche Kosten Betreiber und Eigentümer heute kalkulieren, wird höchst unterschiedlich beantwortet. Ein entscheidender Faktor ist offenbar das Alter von Liegenschaften. Das bestätigt André Nauer, CEO von ISS Schweiz AG: «Die Kosten variieren je nach Alter, Nutzung und je nach Ausbaustandard von Gebäuden.» Der notwendige Aufwand und somit die Kosten für den technischen Gebäudeunterhalt würden mit zunehmendem Alter der Anlagen oder des Gebäudes zunehmen. «Dabei sind intensivere Wartungsarbeiten, vermehrte Störungsinterventionen und Reparaturaufwendungen zu erwähnen», erläutert er weiter.

- Die FM-Kosten variieren laut Nauer je nach Nutzung, etwa infolge einer überdurchschnittlich hohen Belastung von Anlagen oder Flächen oder einfach durch mengengetriebene Verbrauchskosten (z. B. im Bereich der Entsorgungskosten

oder Kosten für Washroom-Verbrauchsmaterial).

- Des Weiteren sind auch spezifische, nutzungsbedingte Installationen oder Einrichtungen zu beachten, die Betriebskosten in die Höhe treiben können. Darunter fallen unter anderem Kucheneinrichtung, (Personal-)Restaurants, Wellnessbereiche, Rechenzentren, Hochsicherheitszonen. Je nach Kunde kommen noch viele weitere Aufgaben dazu, etwa Logistik, Transporte, Sicherheit und Überwachung.
- Nicht zu vergessen sind je nach Areal auch Aussenflächen, Unterhalt von Begrünungen, Winterdienst auf dem Areal etc.

## HOHES SERVICE-LEVEL

Weiter fallen ein sehr unterschiedlicher Grad an Technisierung, die Materialisierung von Flächen und Räumen, die Boden- und übrigen Oberflächen sowie auch die Raumausstattungen ins Gewicht. André Nauer von ISS sagt dazu: «Je nach Bereich werden spezielle Maschinen, zusätzliche Arbeitsmittel oder teures Fachpersonal zwingend notwendig.» Dabei ist weiter daran zu denken, dass sich in den Portfolios heute höchst unterschiedliche Gebäudetypen finden. Retail-Flächen und Shoppingcenter mit immer aufwendigerer Technik für Beleuchtung, Kühlung, Heizung und Lüftung. Oder denken wir an die Pharma- oder Lebensmittelindustrie, an öffentliche

Gebäude wie Schulhäuser, Data Center etc. Und gar nicht so selten kommt es vor, dass für bestimmte Flächen und Gebäude ein extrem hohes Level erreicht werden muss, weil sie nach aussen repräsentativ wirken. Das gilt etwa für die Empfangsbereiche in der Bank- und Finanzbranche oder für den Firmensitz multinational tätiger Unternehmen.

Jessica Brackmann, Managerin des Procimmo Swiss Commercial Fund II, sieht für ihr Portfolio vor allem Energie- und Heizkosten als den gewichtigsten Kostenfaktor: «Aufgrund unserer Strategie investieren wir in Gewerbeliegenschaften. Da sich im Portfolio auch viele Gebäude früherer Baujahre finden, liegen die Heizkosten naturgemäss höher.» Die laufende Evaluation und Optimierung der Liegenschaftsrechnung und des Facility-Managements seien heute wichtige Erfolgsfaktoren. «Sämtliche Nebenkosten der Liegenschaften beeinflussen letztlich die Nettorendite», so die Fondsmanagerin. Folglich sei es eine wichtige Managementaufgabe, die verschiedenen Kostenfaktoren genauer zu analysieren, auszuwerten und sukzessive Verbesserungen zu erzielen. Im heutigen Marktumfeld wäre es ein Fehler, den Nebenkosten nicht die nötige Aufmerksamkeit zu schenken. Denn in der Praxis beurteilen die Mieter heute den Gesamtpreis eines Angebots – also immer die Summen von Nebenkosten und Miete

ANZEIGE

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

Heute ist durchs Band ein hohes Servicelevel gefragt, inklusive effiziente Reinigung.

BILD: ISS SCHWEIZ AG



netto. Natürlich ist es legitim, die mieterseitigen Nebenkosten auszulagern und sie den Mietern in Rechnung zu stellen. Doch allzu hohe Nebenkosten erweisen sich auf einem kompetitiven Markt als Wettbewerbsnachteil.

Diese Managementaufgabe rund um FM- und Bewirtschaftungskosten zieht sich wie ein roter Faden durch die unterschiedlichen Phasen im Lebenszyklus – angefangen vom Neubau oder der Akquisition bis zur laufenden Bewirtschaftung und Sanierung. «Es wäre aber falsch zu glauben», erläutert Jessica Brackmann vom Fonds Procimmo II, «schon nach ein oder zwei Jahren Resultate vorlegen zu können.» In aller Regel müsse das Thema längerfristig angegangen werden, und zwar von der Auswertung der Zahlen und Daten bis zur Planung des optimalen Zeitpunkts von Sanierungen.

#### GÜNSTIGER DANK INTEGRALER AUSSCHREIBUNG

Rahel Mülle vom Beratungsunternehmen pom+ bestätigt, dass sich viele Betreiber von Gebäuden sehr intensiv mit der Kostenfrage auseinandersetzen. «Die FM-Kosten sind seit einigen Jahren rückläufig», lautet ihr Fazit. Sie stützt sich dabei auf einen grossen Datenpool mit rund 15 000 Liegenschaften, darunter vor allem viele Wohngebäude (siehe separates Interview). Die erzielten Einsparungen erklärt sich die Expertin vor allem mit der Bestellerkompetenz der Eigentümer und Auftraggeber: «Es ist daher essenziell, dass sie

nicht das ganze Know-how rund ums FM auslagern.» Viele wichtige Player würden heute FM-Dienstleistungen integral ausschreiben und Rahmenverträge abschliessen. Kurz, sie kaufen die Leistungen «aus einer Hand» ein und spielen bei den Verhandlungen ihre Marktmacht aus.

Offen ist, ob dies für den gesamten FM-Markt wirklich zutrifft. Rolf Truninger vom Beratungsunternehmen QualiCasa kommt zu etwas anderen Schlüssen: «Ich habe den Eindruck, dass unter dem Titel Facility-Management eher noch zusätzliche Kosten auftauchen.» Als Paradebeispiel dafür gelten moderne IT-Netzwerke, sei es auf Basis von kabelgebundenen oder drahtlosen Lösungen – oder oft beides. Rolf Truninger berichtet aus der Praxis, dass sogar IT-Sicherheit und viele weitere Dienstleistungen als neue Posten in den Liegenschaftsbuchhaltungen auftauchen. Generell wirft er die Frage auf, ob die bei der Vergabe der Neubauarbeiten erzielten Einsparungen nicht später als anderweitige Mehrkosten im FM und im Betrieb auftauchen. Denn Gebäude werden heute mit immer mehr Installationen ausgestattet, die alle Service- und Wartungsleistungen nach sich ziehen. «Um diese Kosten im Griff zu haben, muss der Bauherr bzw. dessen Vertreter die Serviceverträge und die versprochenen Lebensdauern genauer unter die Lupe nehmen», so der Experte von QualiCasa. Das gilt im Kontext für den Brandschutz und die Brandmelder, Heiz-, Kühl- und Lüftungsanlagen, Steuerungen, Gebäudeautomation, Liftanlagen etc. Wer

längerfristige Serviceverträge abschliesst oder anderweitig von bestimmten Herstellern abhängig ist, sollte das «klein Gedruckte» genauer anschauen. «Wenn in der Praxis der Service und die Lieferung schon nach acht Jahren nicht mehr garantiert sind, stellt dies ein Problem dar», so Truninger.

#### VERSCHMELZUNG MIT DIGITALISIERUNG

Die fortschreitende Verschmelzung von IT und Facility-Management lassen sich aber kaum umkehren. Längst halten die vielen neuen digitalen Technologien mit Steuerungen, Sensoren, IoT oder Robotic Einzug. André Nauer von ISS sagt dazu: «Aktuell halten sich diesbezüglich die Installations- und Bereitstellungskosten noch die Waage zum erzielbaren Effizienzgewinn. Dies wird sich aber in naher Zukunft zugunsten effizienter, produktiver Prozesse ändern.» Dabei würden leistungsstarke CAFM-Systeme (Computer-Aided FM) die Leistungserbringung wesentlich unterstützen. Ob unter dem Strich wirklich ein Mehrwert entsteht, steht und fällt in jedem Fall mit einer sehr sorgfältigen Planung und laufender Kostenüberwachung. ■



#### \*JÜRG ZULLIGER

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

ANZEIGE

# Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

# Huwiler

# «WETTBEWERBER UNTERBIETEN SICH»

Je nach Nutzung und Alter von Gebäuden summieren sich im Facility-Management verschiedenste Kosten für Ver- und Entsorgung, Reinigung, Unterhalt und Verwaltung. Viele Eigentümer seien sich noch nicht bewusst, in welchem hohem Mass die Kostenfaktoren die gesamte Performance beeinflussen, sagt Rahel Mülle.

INTERVIEW – JÜRIG ZULLIGER\*



“  
**GANZ AM ANFANG STEHT IMMER DAS BAUBEGLEITENDE FACILITY-MANAGEMENT.**  
“

**Frau Mülle, Facility-Management gilt als zunehmend herausfordernde, aber auch kostenintensive Aufgabe. Verteuern sich aktuell FM-Dienstleistungen?**

Rahel Mülle: Nein, seit einigen Jahren sind die FM-Kosten sogar rückläufig.<sup>1</sup> Diesen Trend bestätigen auch andere Kostenerhebungen, etwa diejenigen des Finanzdienstleisters MSCI, der wichtige Indizes publiziert.

**Wo sehen Sie die Ursachen für tiefere Kosten?**

Viele wichtige Player sind dazu übergegangen, FM-Dienstleistungen integral auszuschreiben. Die Wettbewerber im FM-Markt unterbieten sich mit regelrechten Kampfpreisen. Weiter lassen sich die Konditionen optimieren, indem Rahmenverträge ausgeschrieben werden. Die Auftragnehmer machen bei den Preisen Zugeständnisse, wenn sie mit solchen Rahmenverträgen über eine gewisse Zeit ein grösseres Volumen akquirieren. Zudem: Auf dem Markt werden nicht einzelne Immobilien, sondern ganze Portfolios ausgeschrieben.

**Vor allem bei älteren Gebäuden dürfte der Energieverbrauch einen grösseren Kostenblock ausmachen. Lassen sich hier Einsparungen erzielen?**

Vor allem die Liegenschaften aus der Bauperiode von 1945 bis 1970 schneiden in diesem Punkt tatsächlich sehr schlecht ab. Die ganze Gruppe dieser

Gebäude weist die höchsten Energiekosten auf. Neubauten schneiden erwartungsgemäss wesentlich besser ab. Doch erstaunlicherweise erweisen sich Altbauten aus den Jahren vor 1945 als besser als mancher Hochkonjunkturbau, etwa solche aus den 1970er-Jahren.

**Was ist bei den sanierungsbedürftigen Gebäuden angezeigt?**

Viele davon müssen aussen besser gedämmt werden. Oder die Eigentümer entscheiden sich gar für einen Abbruch. Neu gebaute Liegenschaften bringen ihren Eigentümern Vorteile, weil sie im Betrieb und vor allem bei der Heizung kostengünstiger sind. Beim Stromverbrauch sehen wir gegenläufige Trends: «Smart Buildings», eine höhere Technisierung und Digitalisierung ermöglichen dank besserer Steuerung Einsparungen. Auch LED-Beleuchtungen senken Kosten. Doch müssen wir uns im Klaren sein, dass mehr Technik und mehr Geräte auch einen steigenden Stromverbrauch nach sich ziehen. Ein Eigentümer, der von fossilen Brennstoffen auf erneuerbare Energie umrüstet, erzielt zwar Einsparungen. Aber die in Neubauten oft eingesetzten Wärmepumpen benötigen zum Antrieb ebenfalls Strom.

**Kritiker wenden ein, dass heute sehr viel, teils kurzlebige Technik eingebaut wird.**

**Was sagen Sie dazu? Werden die Kostenfolgen für Instandhaltung und Service von Technik noch unterschätzt?**

Diese Einschätzung teile ich nicht. Wir gehen im Gegenteil davon aus, dass Facility-Management, Digitalisierung und IT verschmelzen. Moderne IT und Netzwerke sind heute ganz einfach elementare Voraussetzungen für den Betrieb und die Nutzung. Weiter gehen wir davon aus, dass das Optimierungspotenzial dank Digitalisierung und Automatisierung noch nicht ausgeschöpft ist. Nehmen wir als Beispiel Sensoren: Die Vernetzung erlaubt eine laufende Überwachung. Instandhaltungen, Kontrollen oder auch Reinigungen müssen eben in «intelligenten Gebäuden» nur dann durchgeführt werden, wenn sie wirklich notwendig sind.

**Welches sind die besonders kostenintensiven Gebäude bzw. Nutzungen?**

Nach unseren Erhebungen sind Spitäler und die ganze Sparte Gesundheit und Fürsorge ausgesprochen teuer und aufwendig. Hier fallen vor allem sehr hohe Reinigungskosten auf. An zweiter Stelle folgen Schulhäuser. Den geringsten Aufwand verursachen Industrie- und Gewerbebauten. Hier liegt der Aufwand für Reinigung tiefer, dafür sind Ver- und Entsorgung in diesen Gebäuden wesentliche Kostentreiber. Die FM- und Bewirtschaftungskosten von Wohnliegenschaften liegen ebenfalls relativ hoch.

## BIOGRAPHIE RAHEL MULLE

ist Head of Service Unit Performance beim Beratungsunternehmen pom+ in Zürich. Sie studierte an der Universität St. Gallen und hat einen Master der Universität Zürich (MAS UZH in Real Estate CUREM).

Nach unseren Zahlen können 55% davon auf die Mieter abgewälzt werden. Aber die übrigen 45% gehen zulasten des Eigentümers. Vor allem die Instandhaltung kann nicht weiterverrechnet werden.

#### **FM-Benchmarks und solche Kostenanalysen stehen oft etwas im Schatten anderer Themen, etwa Fragen zur Ertragslage oder zur Bewertung.**

#### **Wird die Tragweite unterschätzt?**

Ja, wir haben den Eindruck, dass diese Zusammenhänge noch zu wenig im Bewusstsein sind. Über Erträge, Renditen und Performance sind die Eigentümer und Bewirtschafter meist bis in jedes Detail dokumentiert. Bei den Kosten sieht es anders aus. Dabei ist es eine objektive Tatsache, dass hohe Kosten auf die Ertragslage und damit auch auf die Bewertung durchschlagen. Wenn wir als Faustregel sagen, dass sich oft 25% der eigentümerseitigen Kosten für Bewirtschaftung und FM einsparen lassen, zeigt dies das Potenzial auf. Wer es ausschöpft, erreicht damit einen höheren Verkehrswert der Objekte.

#### **Was sind die Trends bei anderen Kostenfaktoren, etwa beim Wasserverbrauch oder der Verwaltung?**

Interessant erscheint mir, dass sich Neubauten durch einen tieferen Wasserverbrauch auszeichnen. Verschiedene Verbesserungen wie etwa Spardüsen entfalten tatsächlich Wirkung. Wir müssen den Sachverhalt aber auch so interpretieren, dass in Neubauten in der Regel mehr Wohnflächen pro Bewohner «konsumiert» wird. Weil der Wasserverbrauch personenabhängig ist, gehen diese Kosten in den Gebäuden zurück. Umgekehrt schlagen in Neubauten aber die Vermietungskosten vermehrt zu

Buch. Das muss damit zu tun haben, dass in den letzten Jahren vor allem an der Peripherie neu gebaut wurde. Dort braucht es verstärkte Vermarktungsanstrengungen. Das gilt sowohl für die Erst- als auch die Wiedervermietungskosten.

#### **Wo sehen Sie in der Praxis typische Ansätze oder Methoden, um unnötige Mehrkosten zu vermeiden?**

Ganz am Anfang steht natürlich immer das baubegleitende Facility-Management. Für möglichst viele Bauteile und Installationen ist immer zu bedenken, welches die Folgekosten im Betrieb sein werden. Im Fall von Bestandesbauten lohnt sich eine regelmässige Evaluation, was den Energiebedarf betrifft. Neben vielem anderen fällt auch die Abrechnungsmethode ins Gewicht. Hier gilt es zu prüfen, ob mieterseitige Nebenkosten verursachergerecht verrechnet werden.

#### **Und welches wäre umgekehrt ein Phantombild eines Gebäudes, das punkto Aufwand und Kosten ineffizient ist?**

Manches Unternehmen glaubt heute, durch eine Zusammenlegung von Abteilungen in einem zentralen Verwaltungsbau grosse Einsparungen zu erzielen – eben zugunsten des Kerngeschäfts. Wenn man allerdings in der Praxis nachrechnet, entpuppt sich diese Strategie manchmal als Kostenfalle. An einen solchen Verwaltungsbau werden meist dermassen verschiedene Ansprüche gestellt und Dienstleistungen integriert, dass sie im Betrieb extrem aufwendig sind. Wenn vom Catering bis zur internen Poststelle und Überwachung alles abzudecken ist, summieren sich erhebliche Kosten.

1) QUELLE: FM-MONITOR, AUSGABE 2018, POM+ [HTTPS://WWW.POM.CH/DE/PRODUKTE/FM-MONITOR](https://www.pom.ch/de/produkte/fm-monitor)



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

ANZEIGE



## **DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC**

- Top-Geschwindigkeiten mit **bis zu 600 Mbits/s** flächendeckend
- Vielfältiges TV Erlebnis in HD und UHD inkl. Replay
- Schweizweite Netzabdeckung
- Modernste Technologie, welche die wachsenden Bedürfnisse dauerhaft & zukunftssicher gewährleistet

**Bestens verbunden mit Mobile von UPC:** Im meistgenutzten Mobilnetz der Schweiz profitieren Sie von einer superstarken Netzabdeckung.

**Happy Home:** UPC TV – alles drin. Ein intelligentes, simples und persönliches TV-Erlebnis.

**Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:**  
[upc.ch/kabelanschluss](http://upc.ch/kabelanschluss) | 058 388 46 00

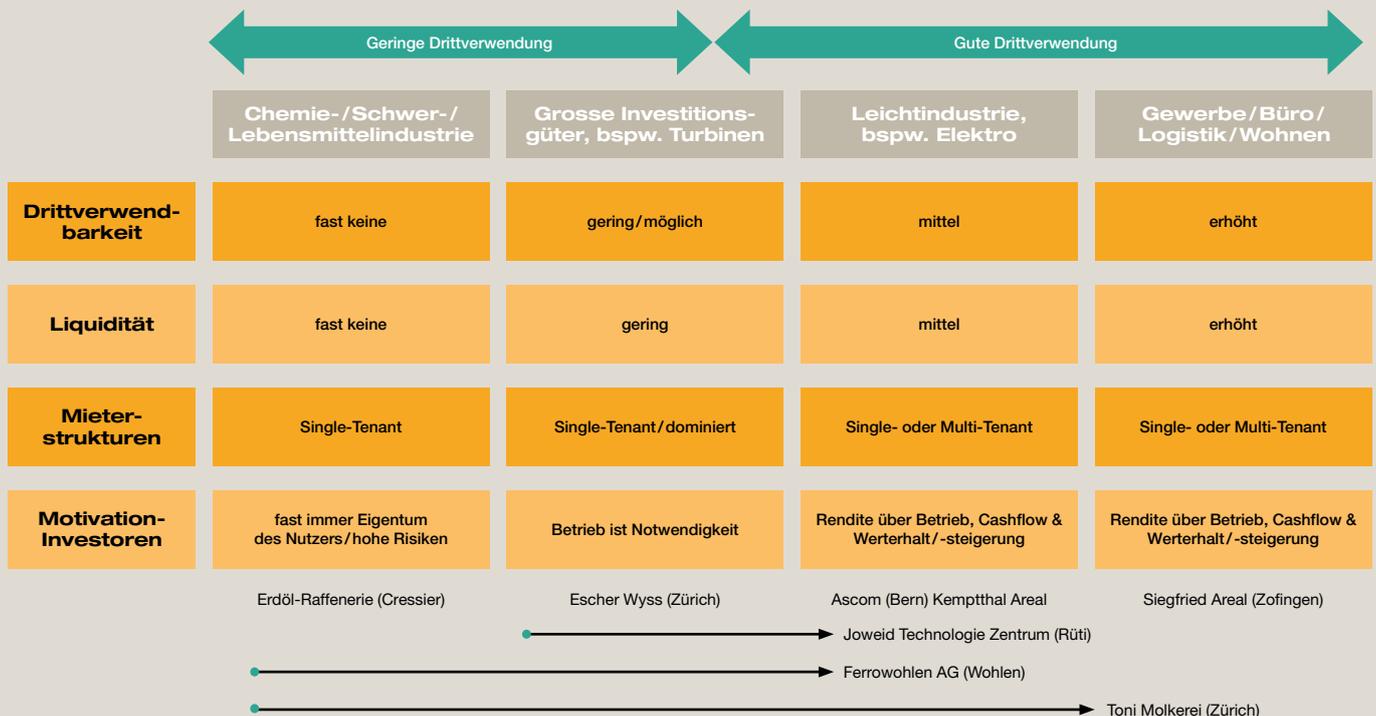


# INDUSTRIE- IMMOBILIEN AUS INVESTORENSICHT

Industrieimmobilien sind aus Diversifikationsgründen und damit aus Sicht ihres Rendite-/Risikoprofils attraktiv für institutionelle Investoren. Herausforderungen bestehen in ihrer Heterogenität sowie in ihrem operativen Betrieb.

TEXT – STEPHAN KLOESS\*

Abbildung 1: Charakterisierung von Industrieflächen



Quelle: in Anlehnung an Klingenfuss 2012

## ► KMU SIND RÜCKGRAT DER SCHWEIZER WIRTSCHAFT

In der institutionellen Anlagewelt herrscht nach wie vor Notstand. Die Frage, die vielerorts heutzutage im Fokus steht: Wo gibt es noch käuflich zu erwerbende Immobilien mit einem vertretbaren Rendite-/Risikoprofil? Da diese im aktuellen Zinsumfeld immer seltener anzutreffen sind, bewegen sich Investoren auf der Risikokurve weiter hinauf und investieren unter anderem in Neubau-Projekte. Kaufen also ein in zwei bis vier Jahren fertiges Produkt und übernehmen das künftige Marktrisiko. Die Frage, die sich stellt: Gibt es unter Rendite-/Risiko-Aspekten Alternativen?

99,7% der Schweizer Unternehmen haben weniger als 250 Mitarbeiter. In der Summe sind dies knapp 585 000 Unternehmen – soweit die Zahlen des BfS aus dem Jahr 2016. Die Unternehmungen stammen aus verschiedenen Branchen, sind in ihren brancheneigenen Wertschöpfungsketten unterschiedlich positioniert und sind grösstenteils bzgl. ihrer Standorte nicht auf Zentrumsanlagen in den Grossstädten ange-

wiesen. Ein Trend in der Industrie ist eine zunehmende Fragmentierung von Fertigungsprozessen und ganzen Wertketten, was zu interessanten neuen Geschäftsmodellen und Unternehmensausgliederungen oder Neugründungen führt. Insgesamt hat sich das KMU-Segment in konjunkturell volatilen Zeiten als relativ stabil erwiesen. Flexibilität und Innovationskraft sind für die meisten KMU Teil ihrer DNA.

Weiter ist interessant zu notieren, dass der Anteil der industriellen Fertigung am BIP der Schweiz gegenüber Europa – als Summe – signifikant höher ist. Lediglich Japan und Deutschland liegen mit knapp über 20% etwas über dem Wert der Schweiz von ca. 18% (Studie Credit Suisse 2018). Dies wird gestützt von einer fortschreitenden Automatisierung einzelner Prozesse. Zudem sorgen gut ausgebildete Fachkräfte, ein (bisher) kalkulierbarer rechtlicher Rahmen, lange Arbeitszeiten und eine hohe Lebensqualität für einen attraktiven Standort Schweiz. Dies führt zu einem aktuell beobachtbaren Reshoring – also einer Rückverlagerung – von Unternehmen und einzelner

Wertschöpfungsprozesse. Die Automatisierung ermöglicht sinkende Stückkosten bei gleichzeitigem Einsatz von gut ausgebildeten und gut entlohnten Mitarbeitern.

## QUALITÄT VON INDUSTRIE-AREALEN /-FLÄCHEN MACHT IHRE LIQUIDITÄT AUS

Zur Assetklasse der Industrieimmobilien gehören unter anderem Logistik, alle Gewerbe, die unter dem Begriff Leichtindustrie zu subsumieren sind, sowie auch klassische Büroflächen, die die Gewerbenutzung als Funktion auf den Flächen ergänzen. Die Leichtindustrie zeichnet sich durch Tätigkeiten aus, die auch in oberen Stockwerken durchgeführt werden können, ohne dass es einen Boden mit grossen Traglasten, einen Kran für den Transport schwerer Güter oder ähnliches benötigt.

Industrieareale als Investitionsgut zeichnen sich entweder durch die nach wie vor vorhandene Nutzung aus oder befinden sich in einem Transformationsprozess. Es geht um Flächen, die über eine lange Zeit einer finalen Verwendung zuge-

Abbildung 2

Industrieflächen im Verhältnis zu Büro oder Retail

Landpreise	→ niedriger
Lebensdauer der Objekte	→ teilw. höher/niedriger
Drittverwendungsfähigkeit	→ unbedingt
Niveau der Mieten	→ niedriger
Volatilität der Mieten	→ niedriger
Anzahl Mieter	→ Multi-Tenant/viele
Fluktuation Mieter	→ i. d. R. höher
Mieterbonität	→ divers
Zustand	→ divers
Standorte	→ divers
Inflationsschutz	→ gegeben
Cashflow	→ Übergewichtet
Wertsteigerung	→ divers/i. d. R. untergewichtet

Erfolgsfaktoren

- Erfolg der Standorte hängt stark vom «Betreiber» ab.
- Kenntnis des «qm» ist entscheidend.
- Kenntnis der Immobilie/Areal ist notwendig (bspw. Ver-/Entsorgung).
- Kontakte / Erfahrung Mietermarkt.
- Vernetztes Denken – Möglichkeiten sehen/schaffen (Zwischennutzung, Nutzung).
- Timing: Immobilie und Branche.
- «Beherrschen» der Dreier-Konstellation: Investor ↔ Mieter ↔ Betreiber.

Quelle: KRE KloessRealEstate

führt werden. Wenn es bei manchen Büroflächen um Zwischennutzungen geht, hat man mehrere Wochen oder allenfalls Monate im Kopf. Bei Industrieflächen handelt es sich hingegen eher um Jahre, sodass eine Zwischennutzung nicht erkennbar ist. Diese wird erst sichtbar, wenn man die Entwicklung des Areals über die Zeit betrachtet. Damit sind wir bei einem wichtigen Kriterium: Investoren benötigen Zeit – und auf diese abgestimmte Businesspläne.

Die konzeptionelle Einordnung von Stefan Klingenfuss (2012) im Rahmen seiner Abschlussarbeit bei Curem ermöglicht eine pragmatische Unterscheidung der verschiedenen Industrieflächen (siehe Abb. 1). Der Grad der Schwere der Industrie verunmöglicht die Erfüllung des aus Sicht von Investoren wichtigen Kriteriums der Drittverwendungsfähigkeit. Hierbei geht es um die „einfache“ Weiternutzung von Flächen. Dies bedeutet im weiteren Sinn die Nutzung durch eine andere Branche mit einer anderen Verwendung. Im engeren Sinn geht es um die möglichst unkomplizierte Wiedervermietbarkeit. Liquidität der Fläche setzt eine geringe Spezifität der Fläche voraus, damit Absorptionszeiten und Investitionen in die Fläche möglichst niedrig sind. Damit lässt sich das Ertragsrisiko der Investoren mindern.

**HOHE CASHFLOW-RENDITEN SIND ATTRAKTIV FÜR INVESTOREN**

Die Attraktivität für Investoren liegt in dem spezifischen Profil von Industrieimmobilien (siehe Abb. 2). Landpreise, Mietniveau, aber auch die Volatilität der Mieten sind grundsätzlich niedriger als bei anderen kommerziellen Nutzungen. Zustände und Standorte sind divers und schlecht einzuordnen. Die Anzahl der Mieter ist eher hoch und nähert sich diesbezüglich mancherorts dem Wohnen an.

Am Ende finden die oben aufgeführten Merkmale ihren Niederschlag in der zu erzielenden Rendite. Seit 2002 lag die Cash-

flow-Rendite jedes Jahr über jenen der anderen Sektoren. Der Spread zu anderen Nutzungsarten beträgt zwischen 90bp und 210bp. So stabil sich die Cashflow-Rendite mit knapp 6% im Durchschnitt präsentiert, so volatil ist die Wertänderungsrendite. Ihr Durchschnitt über die letzten 17 Jahre liegt bei Industrieimmobilien/Logistik bei 0,71% p. a., wogegen Büroimmobilien knapp 1% p. a. und der Sektor Wohnen knapp 2% p. a. an Wertbeiträgen geliefert haben. Es ist eindeutig, dass die Motivation für ein Investment in Industrieimmobilien/Logistik die Cashflow-Rendite ist. Womit der Bewirtschaftung, respektive dem Betrieb und damit den Hebeln zur Steuerung des Cashflows, eine hohe Bedeutung zukommt.

**INDUSTRIEAREALE SIND BETREIBERIMMOBILIEN MIT HOHEN ANFORDERUNGEN**

Für Bewirtschafter (Betreiber) stellen sich Anforderungen hinsichtlich der Wertschöpfung des Areals: vom Betrieb im aktuellen Zustand über Zwischennutzungen hin zu einer (teilweisen) Entwicklung. In jeder Phase sind andere Kompetenzen gefragt, der Einfluss und damit auch das Ertragspotenzial des Bewirtschafters unterschiedlich hoch. Aus Sicht von Investor und Bewirtschafter ist ein GU-/TU-Vertrag attraktiv. Denn es gibt damit einen Verantwortlichen, der definierte Risiken übernimmt. Gleichzeitig stehen dem Investor dadurch alle notwendigen Kompetenzen zur Verfügung. Dies ist besser als mit jedem Dienstleister individuell einen Vertrag zu schliessen. Mit der Anzahl Verträge steigt zugleich die notwendige Steuerungskompetenz beim Investor. Die Herausforderung dabei liegt in den Anforderungen an die Systemlandschaft: Flächendaten, Infrastruktur und technische Daten, die mit Bau, Vermarktung kombiniert in einem Management-Informationssystem zur Verfügung stehen. Diese Systemlandschaften stehen selten von Anfang an zur

Verfügung. Darüber hinaus ist die Aufnahme der und Verbindung der Daten schon eine Dienstleistung, da sie i. d. R. neu aufgenommen werden müssen.

**FAZIT**

Im Grundsatz beherbergen Industrieareale und -flächen attraktives Potenzial für verschiedene weitere Nutzungen. Die Nutzer dieser Flächen stellen das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft dar und haben sich als resistent und flexibel gezeigt. Die Cashflow-Renditen, die Industrieimmobilien generieren, sind im Vergleich zu anderen Nutzungsarten sehr attraktiv. Damit geht auch ein höheres Risiko einher, was jedoch beherrschbar ist, wenn sich seitens der Investoren die Businesspläne durch realistische Annahmen hinsichtlich Kosten und Erträgen auszeichnen und ein guter Kontakt zur (potenziellen) Mieterschaft besteht. Der Vielzahl der Mieter und der damit einhergehenden höheren Fluktuation ist durch eine grosse Nähe zum Objekt zu begegnen. Industrieareale sind Betreiberimmobilien, womit der grösste Unterschied zu anderen Sektoren deutlich wird. Somit ist eine Entscheidung seitens des Investors notwendig, wo welche Betreiberkompetenz liegt: intern oder extern. Und aus Sicht der Dienstleister sind Industrieareale attraktiv, da sie anders funktionieren, anders gesteuert werden müssen und dementsprechend mit anderen Kompetenzen gearbeitet werden muss als bei den klassischen Sektoren. Das heisst, dass der Anspruch an die Komplexität, das Know-how und die Systemunterstützung hoch ist. Aber ohne Fleiss kein Preis. Am Ende bringt Arbeit den Erfolg und mindert das Risiko. ■



**\*DR. STEPHAN KLOESS**

Der Autor ist seit 2003 mit KRE KloessRealEstate für institutionelle Investoren und Corporates als unabhängiger Berater tätig.

# WAS SUCHEN DIE GESCHÄFTS- FLÄCHENMIETER?

Der Geschäftsflächenmarkt weist aktuell ein Überangebot auf – ebenso der Mietwohnungsmarkt. Und genau wie bei den Mietwohnungen entsprechen die angebotenen Flächen nicht immer den Bedürfnissen der Nachfrager.

TEXT – DIETER MARMET\*

## NACHFRAGE GESCHÄFTSFLÄCHEN NACH NUTZUNG

Quelle: Realmatch360

Anzahl Spezifisch-Suchende	Kreis 11	Opfikon	Kloten
Total	140	46	33
Büroflächen	38	10	9
Verkaufsflächen	10	2	0
Gewerbe- und Industrieflächen	5	4	4
Lagerflächen	21	12	8
Nutzung unbekannt	71	20	13

## NACHFRAGE GESCHÄFTSFLÄCHEN NACH FLÄCHE

Quelle: Realmatch360

Anzahl Spezifisch-Suchende	Kreis 11	Opfikon	Kloten
Total	140	46	33
≤ 50 m <sup>2</sup>	6	0	2
50–500 m <sup>2</sup>	26	7	5
500–3000 m <sup>2</sup>	8	3	3
> 3000 m <sup>2</sup>	0	3	0
Fläche unbekannt	100	33	23

### ► GROSSES ANGEBOT

Das Flächenangebot in Schweizer Gewerbeimmobilien ist gegenwärtig riesig: Allein die angebotenen Büroflächen machen – je nach Datenquelle – 2,65 Mio. bis 3,8 Mio. m<sup>2</sup> aus. Dies entspricht einer Angebotsquote zwischen 5% und 7%. Dazu kommen rund 700 000 m<sup>2</sup> vermarktete Verkaufsflächen und eine unbekannte Anzahl an Gewerbe-, Industrie- und Lagerflächen. Gemäss einer Studie der Credit Suisse werden zudem viele Flächen gar nicht mehr ausgeschrieben, um zu vermeiden, dass sie als Ladenhüter abgestempelt werden. An Auswahl mangelt es den Geschäftsflächennachfragern derzeit also nicht. Dennoch entstehen laufend neue Flächen. Das Flächenangebot steigt deshalb weiter, auch

wenn gemäss CS im vergangenen Jahr fast 600 000 m<sup>2</sup> zusätzliche Büroflächen nachgefragt wurden.

### REGIONALE UNTERSCHIEDE

Allerdings ist genau wie auf dem Mietwohnungsmarkt auch auf dem Geschäftsflächenmarkt zu beobachten, dass sich die angebotenen Flächen nicht immer dort befinden, wo sie die Nachfrager gerne hätten. So hat die positive Konjunktorentwicklung beispielsweise dazu geführt, dass sich das Büroflächenangebot an Innenstadtlagen wieder etwas zurückgebildet hat. Auf der anderen Seite ist das Angebot und sind auch die Leerstände an weniger guten Lagen weiter gestiegen. Jones Lang LaSalle schreibt in ihrem neuesten Büro-

markt-Profil, dass im CBD von Zürich das Büroflächenangebot gegenüber dem Höhepunkt vor einigen Jahren um 60% zurückgegangen ist. Die grössten Büroleerstände, so JLL, sind dagegen nach wie vor in Zürich Nord zwischen Bahnhof Oerlikon und Flughafen zu finden, wo sich der Wettbewerb aufgrund der anhaltenden Angebotsausweitung weiter verschärft. Im Kreis 11 werden 75 000 m<sup>2</sup> Büroflächen im Ange-



**WIE IM WOHNUNGSMARKT BEFINDEN SICH AUCH IM GESCHÄFTSFLÄCHENMARKT DIE ANGEBOTENEN FLÄCHEN NICHT IMMER DORT, WO DIE NACHFRAGER SUCHEN.»**



bot ausgewiesen, im Raum Opfikon/Glattbrugg knapp 100 000 m<sup>2</sup> und in Kloten 15 000 m<sup>2</sup>. Zudem wird darauf hingewiesen, dass im Circle beim Flughafen ab Mitte nächsten Jahres rund 75 000 m<sup>2</sup> zusätzliche Büroflächen bezugsbereit seien.

### UND DIE NACHFRAGE?

Zu den potenziellen Mietern dieser Flächen war bisher wenig bekannt. Im Wesentlichen wurde indirekt auf die Nachfrageentwicklung zurückgeschlossen via die Neubautätigkeit und Leerstandsentwicklung oder über die Insertionsdauern der Angebote. Eine neue Dienstleistung von Realmatch360, die sich gegenwärtig noch in der Beta-Phase befindet, analysiert die Nachfrage anhand der auf den Internet-Plattformen aufgegebenen Suchabos für Geschäftsflächen. Dabei zeigt sich, dass, zumindest gemessen an den Wünschen der Suchenden, Vermieter im Raum Oerlikon/Leutschenbach die besseren Karten haben als jene weiter weg vom Stadtzentrum. In dieser Region suchen aktuell 140 Firmen nach neuen Geschäftsflächen. In Opfikon sind es gerade mal 46 und in Kloten 33 Firmen, die spezifisch an diesen Standorten nach Geschäftsflächen suchen.

### NACHFRAGEANALYSE

Nicht alle der angesprochenen Suchabos sind vollständig ausgefüllt: In 40 bis

50% aller Fälle ist nicht bekannt, welche Art Flächen nachgefragt werden, und in rund 70% der Fälle fehlt die Angabe, nach wie vielen Quadratmetern die Nachfrager suchen. Dennoch können aus den vorhandenen Informationen einige interessante Erkenntnisse gewonnen werden: In allen drei Märkten werden am häufigsten Büroflächen nachgefragt. Während die Suchabos für Büroflächen im Kreis 11 aber mehr als 50% der Suchaufträge mit bekannten Nutzungen ausmachen, beträgt dieser Anteil in Opfikon und Kloten weniger als die Hälfte. Dafür werden dort viel häufiger Lagerflächen gesucht als in Oerlikon. Ein ähnliches Gefälle ist bei den Verkaufsflächen zu beobachten: Beträgt der Anteil der Suchabos nach Verkaufsflächen im Kreis 11 noch 14%, sinkt er in Opfikon auf 7%. In Kloten sind aktuell keine spezifischen Suchabos nach Detailhandelsflächen zu verzeichnen. Auch die Analyse der gesuchten Flächengrössen bringt Unter-

schiede an den Tag: Bei rund der Hälfte der Nachfrager, welche die gewünschten Flächengrössen ins Suchabo eintragen, handelt es sich wohl um Kleinunternehmen, suchen sie doch zwischen 50 und 500 m<sup>2</sup>. Die Nachfrage nach Flächen zwischen 500 und 3000 m<sup>2</sup> ist überall deutlich kleiner und Flächen über 3000 m<sup>2</sup> werden weder im Kreis 11 noch in Kloten gesucht. Einzig in Opfikon laufen gegenwärtig drei Suchabos, in denen nach grossen Flächen gesucht wird. Hier gilt es allerdings anzumerken, dass gerade Grossflächen generell eher weniger über Suchabos gesucht werden. Auch ermöglicht die Suche über die Internetplattformen den Nachfragern heute (noch) nicht, für sie wichtige weitere Kriterien – zum Beispiel Angaben zu Standortqualität oder Ausbaustandard – ins Suchprofil zu integrieren.

## VERGLEICH MIT DEM ANGEBOT

Rechnet man die bestehenden Suchabos nach Büroflächen mit den gesuchten (mittleren) Quadratmetern hoch, ergibt sich ein spannender Vergleich mit dem Angebot: Im Kreis 11 steht den 75 000 m<sup>2</sup> im Angebot eine Nachfrage von gut 15 000 m<sup>2</sup> gegenüber, in Opfikon/Glattbrugg sind es bei einem Angebot von rund 100 000 m<sup>2</sup> weniger als 10 000 m<sup>2</sup> und in Kloten werden bei einem Angebot von 15 000 m<sup>2</sup> weniger als 4000 m<sup>2</sup> Büroflächen gesucht. Die Vermietung von Büroflächen in Zürich Nord dürfte also auch auf mittlere Frist anspruchsvoll bleiben. ■



### \*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

## Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support, eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

# DIGITALE LÖSUNGEN IM MAKLERGESCHÄFT

Die Digitalisierung erreicht die Maklerbranche und bietet die Chance, mit Hilfe von neuen Technologien die Unternehmensziele von der Mandatsgewinnung bis hin zur Kundenbindung zu verbessern.

TEXT – FRANK BUTZ\*

## ► ZIELKONFLIKT ZWISCHEN PERSÖNLICHER BERATUNG UND EFFIZIENZANSPRUCH

Als Makler sollte möglichst viel der verfügbaren Zeit in die persönliche Beratung investiert werden, denn dabei entsteht ein wesentlicher Mehrwert für alle Beteiligten: Vertrauen. Immerhin handelt es sich für viele Immobilienbesitzer bei einem anstehenden Verkauf um eine Transaktion mit Tragweite. Doch Zeitressourcen sind begrenzt, und der Effizienzanspruch bei der Immobilienvermarktung wächst, auch angesichts neuer Geschäftsmodelle, die verstärkt am Markt präsent sind. Damit entsteht ein Zielkonflikt: Kunden möglichst persönlich zu beraten, ohne gleichzeitig andere Kernprozesse, wie zum Beispiel die Mandatsakquise, zu vernachlässigen. Digitale Lösungen können dabei helfen, diesen Konflikt zu lösen.

## DIE EIGENE WEBSITE FÜR EINE AUTOMATISIERTE AKQUISE NUTZEN

Die Mandatsakquise kann dank neuer digitaler Technologien automatisiert werden und wird in dieser Form auch als Lead-Generation bezeichnet. Ein Lead ist dabei ein potenzieller Immobilienverkäufer oder Neukunde, der sein Interesse an den angebotenen Maklerleistungen signalisiert. Um solche Signale zu erhalten, besteht eine Möglichkeit darin, schnell zugängliche «Service-Tools» auf der Unternehmenswebsite anzubieten. Zum Beispiel eine Eingabemaske für die kostenlose Immobilienbewertung: Bewertet ein Websitebesucher ein Objekt online und füllt die Pflichtfelder aus, wird automatisch ein Kontakt zum Immobilienvermarkter hergestellt. Im Idealfall wird dieser im gleichen Moment mit zusätzlichen Informationen zum Objekt und weiterführenden Standort- und Marktanalysen ausgestattet und kann diese für eine Kontaktaufnahme nutzen. Damit ist die Basis für die Ansprache des potenziellen Mandanten gelegt. Die Integration einer solchen Lösung ist kosteneffizient und für kleine sowie grosse Immobilienmakler einsetzbar. Angeboten wird die Einbindung einer solchen Lösung vom Zürcher Unternehmen PriceHubble, das Bewertungen auf Grundlage von Big Data und künstlicher Intelligenz vornimmt. Technisches Know-how ist dabei nicht erforderlich. Im Einsatz hat eine solche Lead-Generation-Lösung etwa das 2017 als PropTech gegründete Makler-Unterneh-

men Neho und konnte so gemäss Heiko Packeiser, der bei Neho das Business Development verantwortet, die Anzahl an Neukunden-Leads verdreifachen.

Ist die Aufrüstung der Firmenwebsite mit Lead-Generation-Lösungen vorgesehen, sollte diese im Netz auch gefunden werden. Ein integrierter Ansatz, der Suchmaschinenoptimierung (SEO), Inhaltskonzepte und Analysemöglichkeiten vereint, ist hierbei der Idealfall. Lösungen können mit dem entsprechenden Know-how selbst erarbeitet oder von Dienstleistern als Paket bezogen werden. Erst das Zusammenspiel von Online-Akquise und Websiteoptimierung machen die Firmenwebsite zu einem erfolgreichen Kanal.



## DIGITALE OBJEKTDOSSIERS FÜR EINEN BESSEREN KUNDENDIALOG

Auch im Kundendialog kann die Digitalisierung ihre Vorteile in Form von Effizienz, Aktualität und Interaktivität ausspielen. Zum Beispiel durch Weblösungen, welche Objekteinsichten am Computer oder Tablet ermöglichen. Eine attraktiv gestaltete digitale Benutzeroberfläche kann so zu einem emotionalen Kundenerlebnis beitragen. Objektangaben können dargestellt werden, die nur mittels Einsatz neuer Technologien möglich sind. Durch Daten-Analysemethoden können zum Beispiel mit der Bewertungslösung von PriceHubble automatisiert aktuelle Angaben zum Wert, Umgebungslärm, Bauvorhaben in der Umgebung, die Sonneneinstrahlung, die Qualität der Aussicht oder die Distanz zum nächsten Sendemast dargestellt werden. In Zukunft werden auch Analysen zu Grundrissqualitäten verstärkt Einfluss nehmen, wie es etwa das PropTech-Unternehmen Archilyse aus Zürich bereits möglich macht. Das Unternehmen analysiert mit Hilfe von Algorithmen, welche Wohnqualität

Digitale Dossiers fördern die Auseinandersetzung mit dem Objekt auf Kunden- und die Festlegung einer gemeinsamen Preisstrategie.

(BILD: PRICEHUBBLE)

### WEITERE INFORMATIONEN

Digitale Kundengewinnung und -bindung:  
[www.pricehubble.com](http://www.pricehubble.com)

CRM-Systeme mit Maklerfokus:  
[www.flowfact.com](http://www.flowfact.com), [www.immomig.ch](http://www.immomig.ch)

Grundrissanalysen: [www.archilyse.com](http://www.archilyse.com)

Onlinemarketing für Makler: [www.bottimmo.com](http://www.bottimmo.com)

ein Grundriss aufweist, und kann so Argumente beim Verkauf beisteuern oder dabei helfen, die Kundenpräferenzen einzuschätzen. So können unter anderem Aussagen dazu gemacht werden, welche Flächen sich als Gemeinschaftsflächen eignen und zum Beispiel idealerweise als Wohn- und Essbereich genutzt werden können. Berechnet werden kann auch, wie gut sich einzelne Räume möblieren lassen oder wie viel Sonnenlicht in eine Wohnung fällt.

Ein weiterer Vorteil eines digitalen Objektdossiers: Der Kunde erhält auch nach einem Gespräch von Zuhause aus durch einen Link Zugriff auf die Objektdaten. Dies fördert die intensivere Auseinandersetzung mit Bewertungs- und Lagefaktoren und macht diese besser nachvollziehbar. Eine Dialoggrundlage entsteht, die Makler und Kunden dabei hilft, gemeinsam eine Preisstrategie festzulegen.

#### «CUSTOMER RETENTION»: PASSIVE KUNDEN UND COMMUNITIES AKTIVIEREN

Mit dem Abschluss einer Transaktion gibt es für einen Kunden meist wenig Gründe, weiter mit dem Makler in Kontakt zu bleiben. Dadurch endet die Kundenbeziehung oftmals oder «schläft» ein. Um dies zu verhindern, gibt es Möglichkeiten, zufriedene, jedoch passive Kunden auch nachträglich weiter per E-Mail über deren Objekt zu informieren, etwa über die Wertentwicklung oder Veränderungen, z. B. Bauvorhaben im Umfeld der Immobilie. Der Vorteil dabei: Links zu den Objektangaben können im Sinne des Empfehlungsmarketings auch an Bekannte und Freunde weitergeleitet, ein Multiplikatoreffekt ausgelöst sowie neue potenzielle Kunden erreicht werden. Digitale Lösungen ermöglichen eine Einbindung ohne grossen manuellen Aufwand und können, z. B. in Form von Bewertungsabfragen, auch in einen Firmen-Newsletter integriert werden, der oftmals einen erweiterten Empfängerkreis oder Communities erreicht. Reagiert ein

Empfänger und bewertet seine Immobilie über den Newsletter, so empfängt das Unternehmen im Idealfall frühzeitig Signale zu potenziellen Verkaufsabsichten.

#### ALLES AUS EINER HAND: CRM-SYSTEME

Für die Kundenpflege und die Vertriebssteuerung sind Customer-Relationship-Management-Systeme (CRM) etablierte Softwarelösungen. Wer als Makler auf ein CRM-System setzt, kann heute bereits von der Integration neuer Technologien profitieren, die über die Verwaltung von Objekten, Kunden- und Umsatzdaten hinausgehen und spezifisch auf die Szenarien Verkauf und Vermietung eingehen. Neben der entsprechenden Prozessabwicklung und der Erstellung von individualisierten Verkaufsdokumenten ist die Ansteuerung verschiedener Immobilienportale ein Vorteil, der zur Effizienz beitragen kann. Doch der zentrale Gedanke bei der Wahl eines CRM-Systems solle einmal mehr sein: Wie entsteht dadurch ein Mehrwert für den Kunden? Flexibilität für die Einbindung von Lösungen, die sich an den Kunden richten, wie etwa digitale Dossiers, welche wiederum an den Kunden weitergegeben werden können, sollte daher gegeben sein. So können z. B. die Lösungen von PriceHubble via API-Schnittstelle integriert werden. Ein CRM-System kann – je nach Anbieter – Makler auch untereinander vernetzen und Angebote offenlegen, die nicht auf Portalen gelistet werden. Clément Graf vom CRM-Anbieter Realforce beschreibt diese Funktion so: «Unser Netzwerk, welches wir Maklern über unser Multiple-Listing-System (MLS) zugänglich machen, ermöglicht dem Makler die Zusammenarbeit mit anderen Schweizer Agenturen. Innerhalb dieses Netzwerks finden sich auch Objekte, die die Eigentümer nicht auf Portalen publizieren wollen und die deshalb nur innerhalb des MLS sichtbar sind.» Damit wird einmal mehr deutlich, wie der Einsatz von Technologie nicht nur einzelnen Akteuren nützt, sondern auch zur Stärkung des Branchen-Ökosystems beitragen kann. ■



**\*FRANK BUTZ**

Der Autor ist Ökonom und bei PriceHubble als Head Communication tätig.

ANZEIGE

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

Bautreuhand, BIM-Strategien, Life Cycle Data Management (LCDM), Immobilienstrategien, Nachhaltigkeitsmanagement, Betriebskonzepte, Workplace-Management, planungs- und baubegleitendes Facility Management (pbFM), Digitalisierungsstrategien, Data Analytics, digitale Transformation, PropTech-Scouting, Trend- und Technologiemonitoring, Performance Messungen

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

**pom+**

**making  
transformation  
real**

www.pom.ch

Die Stadtzürcher Bevölkerung wird bis 2035 voraussichtlich auf rund 505 000 Personen wachsen.

(BILD: 123RF.COM)



## SCHWEIZ

### ZÜRCHER BEVÖLKERUNG WÄCHST WEITER

Nach Angaben der Stadt Zürich wird die Stadtzürcher Bevölkerung bis 2035 voraussichtlich auf knapp 505 000 Personen wachsen. Der bisherige Höchststand (440 180 Personen) aus dem Jahr 1962 wird wohl bereits im Jahr 2021 übertroffen werden. Das Bevölkerungswachstum ist in den Quartieren Altstetten und in den Stadtkreisen 11 und 12 besonders gross. Voraussichtlich nimmt vor allem die Zahl der Kinder und Jugendlichen

sowie der Personen im Alter zwischen 40 und 69 Jahren stark zu. Bei den über 70-jährigen Personen nimmt die Anzahl Männer stärker zu als die Anzahl Frauen: Bis 2035 wird das Verhältnis von Männern und Frauen in dieser Altersgruppe von aktuell etwa 1:2 auf 2:3 steigen.

### LEICHTER RÜCKGANG DER ANGEBOTSMIETEN

Im April 2019 sind die Angebotsmieten im Kanton Zürich gegenüber dem Vormonat um 0,1% gesunken. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der

vom Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Die schweizweite Mietpreisentwicklung ist besonders von den Rückgängen in den Kantonen Basel-Stadt (-0,7%), Obwalden (-0,6%) und Zug (-1,3%) geprägt. Einzige Kantone Bern (+0,6%), Solothurn (+0,1%), Waadt (+0,4%), Genf (+0,2%) und Graubünden (+0,2%) zeigen einen Anstieg bei den Angebotsmieten.

### DER NACHBAR NERVT

21% der Schweizer haben mindestens wöchentlich etwas an ihren Nachbarn auszusetzen. Dies ergibt eine Umfrage von Homegate zur Wohnsituation in der Schweiz. Lärm und Gestank (29%) sowie schreiende Kinder (28%) führen die Rangliste der Gründe für die Unzufriedenheit an. Nur gerade knapp ein Drittel der Bevölkerung fühlt sich gar nicht gestört, da sie entweder keine Nachbarn haben oder diese sie in Ruhe lassen. Erstaunlich ist, dass sich Single-Haushalte häufiger gestört fühlen. Die stärksten Nerven haben offenbar Personen oder Haushalte mit einem monatlichen Einkommen von über 10 000 CHF.

### SHOPPI TIVOLI GEWINNT AWARD

Erstmals wurde der Victor Digital Media Award für Schweizer Shoppingcenter verliehen. Die goldene Trophäe ging an das Shoppi Tivoli, Spreitenbach AG, für den besten digitalen Auftritt. Mit Silber und Bronze wurden das Einkaufszentrum Glatt ZH, Wallisellen ZH, und das Centre Balexert, Vernier GE, ausgezeichnet. Die Awards wurden am 12. SC Forum vor 350 Ent-

scheidungsträgern der Schweizer Retail- und Immobilienbranche vergeben. Die Auszeichnung würdigt Einkaufszentren, die durch einen wirkungsvollen Online-Auftritt in der Kommunikation gekonnt Brücken zwischen digitalem und stationärem Detailhandel schlagen.

### LEERSTANDS-QUOTEN REDUZIERT

Nach der aktuellen «Immobilien-Investmentstudie» von Ernst & Young können Immobilieninvestoren mit dem Jahr 2018 zufrieden sein. Schweizer Immobilienfirmen nahmen Gewinnausschüttungen an ihre Aktionäre vor und boten ihnen dabei eine durchschnittliche Dividendenrendite von 3,8% (Vorjahr: 3,5%). Gleichzeitig konnte die Mehrheit der Immobiliengesellschaften ihre Leerstände reduzieren, und die durchschnittliche Leerstandsquote ist von 6,3% 2017 auf 6,0% per Ende 2018 gesunken.

## UNTERNEHMEN

### GUTES GESCHÄFTSJAHR FÜR BONAINVEST

Die Bonainvest Holding AG, Solothurn, konnte ihre Mieteinnahmen 2018 um 1 Mio. CHF auf 7,77 Mio. CHF (+14,8%) steigern. Das gesamte Portfolio wies per Ende 2018 einen Wert von 221,8 Mio. CHF aus, was einem Wachstum von 25,3% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der erzielte Reingewinn im Geschäftsjahr 2018 beträgt 4,14 Mio. CHF, und die Rendite liegt bei 1,68%. Die Generalversammlung beschloss auf Antrag des Verwaltungsrats, eine Dividende aus Kapitaleinlagereserven von 1,40 CHF pro Namenaktie auszuschütten.

ANZEIGE



Kanalisations- und  
Strassenwerterhalt  
Qualität hat einen Namen

Eine nachhaltige Investition



## Bedarfsgerechter Kanalwerterhalt

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

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

## ARTISA ERÖFFNET IN ZÜRICH



Die international tätige Artisa Group mit Sitz in Zug, die Liegenschaften mit einem Marktwert von 700 Mio. CHF verwaltet, hat eine Niederlassung in Zürich eröffnet. Das Unternehmen hat sich auf die Wachstumsmärkte nachhaltiges Wohnen, Wohnanlagen für das dritte und vierte Lebensalter und Micro-Living spezialisiert. Mit ihren Micro-Living-Liegenschaften entspricht Artisa veränderten Wohnbedürfnissen. Gefragt sind kleinere, aber voll ausgestattete Wohnungen mit einer Fläche zwischen 25 und 35 m<sup>2</sup>, kombiniert mit Dienstleistungen über eine eigens entwickelte App. In den nächsten zwei Jahren werden über 800 dieser raumsparenden Apartments fertiggestellt, die Hälfte davon in der Stadt Zürich.

## GARAI0 GRÜNDET TOCHTERGESELLSCHAFT

Die Garaio AG hat Ende April eine Tochtergesellschaft gegründet – die Garaio Rem AG. Die damit neu geschaffene Unternehmensstruktur hat einen Managementwechsel zur Folge. David Brodbeck, bisheriger CEO der Garaio AG, widmet sich als neuer CEO der Garaio Rem AG zukünftig noch stärker der Immobilienbranche. Als Verwaltungsrat der Garaio AG wird er die strategische Ausrichtung des Unternehmens weiterhin mitprägen. Martin Trachsel übernimmt die Rolle des CEO der Garaio AG. Weitere Wechsel im Management sind nicht vorgesehen.

## PSP MIT ERFREULICHEN QUARTALSAZAHLEN

Der Gewinn ohne Liegenschaftserfolge der PSP Swiss Property AG, Zug, für das 1. Quartal 2019 übertrifft mit 50,5 Mio. CHF das Vorjahresergebnis von 43,2 Mio. CHF um 16,9%. Unterstützt durch die anhaltend gute Nachfrage nach Büroflächen und dank der laufenden Portfoliooptimierung konnte der Leerstand per Ende März 2019 auf 4,4% reduziert werden (Ende 2018: 5,0%).

## NEUE BETREIBERIN FÜR DAS «BELLERIVE AU LAC»

Als Vertreterin der Eigentümerschaft hatte die UTO Real Estate Management AG die SPG Intercity Zurich AG sowie das auf Hotellerie spezialisierte Architekturbüro Monoplan AG beauftragt, eine neue Betreiberin für das 4-Sterne-Hotel «Bellerive au Lac» in Zürich zu finden. Den Zuschlag erhalten hat die Althoff-Gruppe, welche die Liegenschaft am Utoquai 47 umbauen und Ende 2020 als Ameron Boutique Hotel wiedereröffnen wird. Die

Ameron Hotels sind Teil des inhabergeführten Kölner Unternehmens Althoff Hotels, das in vier Ländern Häuser im Luxus- und im gehobenen Segment betreibt.

## PROJEKTE

### BERN PLANT MUSEUMSQUARTIER



Eine Machbarkeitsstudie von Kanton, Stadt und Bürgergemeinde Bern zeigt auf, wie die verschiedenen Museen und Institutionen im Kirchenfeldquartier zu einem Bildungs- und Kulturrealernetzt werden könnten. Mit der Umsetzung der Pläne entstünde ein neues Kulturquartier, aber auch ein attraktiver Ort mit hoher Aufenthaltsqualität für die Berner Bevölkerung. Teil des Museumsquartiers wären das Bernische Historische Museum, das Naturhistorische Museum Bern, das Mu-

seum für Kommunikation, das Alpine Museum, die Kunsthalles, das Schweizer Schützenmuseum sowie das Yehudi Menuhin Forum. Gemäss ersten groben Berechnungen würde die Umsetzung der Pläne in einer Maximalvariante um die 250 Mio. CHF kosten.

### PARK FÜR DEN FLUGHAFEN ZÜRICH



Die Flughafen Zürich AG meldet, dass direkt am Flughafen Zürich ein Naherholungsgebiet mit einer Grünfläche von 80 000 m<sup>2</sup> entstehen soll. Die Ausgestaltung des Parks, der rund 15 Mio. CHF kostet, übernimmt das Studio Vulkan Landschaftsarchitektur GmbH, Zürich. Auf dem höchsten Punkt im Park wird die sogenannte Himmelsplattform gebaut, die ein Wasserspiel beinhaltet. Dazu werden Plätze und Waldlichtungen geschaf-

ANZEIGE

## Kanton St.Gallen Baudepartement



### Portfoliomanager/in

Hochbauamt / Abteilung Immobilien

Pensum: 100%; Arbeitsort: St.Gallen; Eintritt: 1. Juli 2019 oder nach Vereinbarung  
Verantwortlich für die strategiekonforme Steuerung, Werterhaltung und Weiterentwicklung des Immobilienportfolios in der Rolle als Eigentümervertretung

Weitere Informationen zu dieser und anderen Stellen unter: [www.stellen.sg.ch](http://www.stellen.sg.ch)



fen, wo Begegnungen stattfinden können und der Wald erlebbar wird, wie zum Beispiel auf einem Waldspielplatz oder in einem Outdoor Gym.

## BAUBEGINN FÜR DEN BASLER CLARATURM

Rund fünf Jahre nach dem positiven Volksentscheid beginnt im Juli der Bau des Claraturms. Der rund 100 Meter hohe Turm und sein etwa 20 Meter hoher Annexbau bieten Platz für Wohn-, Kommerz- und Retailflächen, wobei die Wohnnutzung im Mittelpunkt stehen wird. Eigentü-

merin und Bauherrin ist die Balintra AG, eine Immobiliengesellschaft des Immobilienfonds UBS «Sima». Die Fertigstellung und der Bezug sind auf Sommer 2021 geplant.



## HOCHHAUS SPENGLERPARK GEPLANT

Auf dem Areal «Spenglerpark, dem südlichen Abschluss des Dreispitz-Areals in Basel, soll ein rund 100 m hohes Hochhaus mit rund 150 Mietwohnungen und Gewerbeflächen entstehen, teilt die Gemeinde Münchenstein mit. Zudem wird die bestehende Überbauung auf dem Areal saniert, heisst es weiter in der Medienmitteilung.



## GRENZÜBERSCHREITENDES WOHNPROJEKT



Die Stadt Weil am Rhein und der Kanton Basel-Stadt veranstalten gemeinsam einen städtebaulichen Studienauftrag für das Areal Otterbach Süd im grenznahen Weil am Rhein. Das Areal umfasst gemäss «Flächennutzungsplan 2022» ein geplantes Gewerbegebiet und befindet sich im Eigentum der Einwohnergemeinde der Stadt Basel. Vor dem Hintergrund des gestiegenen Drucks auf den Wohnungsmarkt möchte die Stadt Weil am Rhein das Areal zukünftig als Wohn- und Mischzone statt als reines Gewerbegebiet entwickeln. Dafür veranstalten die Stadt Weil am Rhein und der Kanton Basel-Stadt gemeinsam einen städtebaulichen Studienauftrag. Gesucht ist ein Gesamt-

überbauungskonzept mit einem Freiraumkonzept und zweckmässiger Verkehrsanbindung, das später in einem Bebauungsplan umgesetzt werden soll.

## PERSONEN

### BICHARA BLEIBT CEO VON ORASCOM

Die Orascom Development Holding schloss mit CEO Khaled Bichara einen neuen Anstellungsvertrag ab, der den bisherigen Vertrag rückwirkend per 1. Januar 2019 ersetzt. Die unter dem alten Vertrag aufgelaufene Eventualvergütung wird mit einer einmaligen Pauschalentschädigung in Höhe von 3 Mio. CHF abgegolten, die nach Wahl des Verwaltungsrats in bar oder in Aktien entrichtet werden kann. Die Generalversammlung genehmigte anfangs Mai die beantragte Erhöhung der maximalen Vergütung der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2019.



### NEUER CFO FÜR STEINER INVESTMENT FOUNDATION

Peter Hausberger ist seit 1. Mai neuer CFO bei der auf die Vermögensverwaltung von Pensionskassen im Bereich von Wohnungsneubauten spezialisierten Steiner Investment Foundation, Zürich. Er studierte Wirtschaft und Management in Innsbruck und danach Executive MBA in Business Engineering sowie Change Management an der Universität St. Gallen. Von



Sandra Zoppi leitet seit Anfang März die BDO AG in Chur, Arosa, Flims und Davos.  
(BILD: ZVG)

ANZEIGE



7000  
**SERVICE**  
Leistung aus Leidenschaft



**Reparatur**  
**Verkauf Service**  
von Haushaltsgeräten sämtlicher  
**Marken**



Glarus / St. Gallen / Bern

---



---

0848 88 7000      service7000.ch

2007 bis 2016 hat Hausberger als kaufmännischer Leiter und danach als CFO bei der österreichischen Unternehmensgruppe Wetscher gearbeitet. Von August 2016 bis April 2019 war er als CFO beim Projektentwickler SuissePromotion Immobilien AG tätig.



## BDO ÜBERNIMMT MATA TREUHAND

Per 1. Januar 2019 hat BDO die Firma Mata Treuhand AG mit Niederlassungen in Arosa, Chur, Flims und Zürich übernommen und ihren Immobiliensektor damit deutlich vergrössert. BDO verfügt in Graubünden nun über insgesamt vier Standorte mit Chur, Arosa, Flims und Davos. Per 1. März 2019 hat Sandra Zoppi die Gesamtleitung der Immobilien Graubünden übernommen. Zoppi ist 2013 zur Mata Treuhand AG gestossen und führte unter anderem die Filiale in Aro-

sa, daneben war sie massgeblich an der Etablierung der Filiale in Flims beteiligt.

## JÜRIG STÖCKLI NEU IM VERWALTUNGSRAT

Jürg Stöckli wurde Anfang Mai in den Verwaltungsrat der Markstein AG, Baden AG, gewählt. Der Rechtsanwalt und gelernte Zimmermann mit einem Executive MBA der Universität St. Gallen war bis Ende 2018 Leiter Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der SBB. Davor war er COO bei der Privera AG. Aktuell ist Stöckli u. a. Mitglied im Ver-

waltungsrat der Allreal Generalunternehmung, der Schweizerischen Mobiliar, der FSP Architekten und der Vebego.



ANZEIGE

Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klaviersatur

Weiterbilden direkt beim HB Zürich.

**MAS Real Estate Management**  
fh-hwz.ch/masrem

**CAS Digital Real Estate**  
fh-hwz.ch/casdre

Jetzt zum Infoabend oder zum persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

**HWZ**  
Die Hochschule für Wirtschaft in Zürich

# PAUSCHALE GÄSTETAXE IST ZULÄSSIG

Das Bundesgericht entschied, dass die Bemessung der Gästetaxe aus Praktikabilitätsgründen unter Anwendung einer Pauschale erfolgen darf.

TEXT – SERAINA KIHM\*



Eine Pauschalierung bei der Abgabenerhebung korreliert immer auch mit einer gewissen Ungleichbehandlung. Solche Ungenauigkeiten sind aber im Interesse der Rationalisierung hinzunehmen.

BILD: 123RF.COM

## ▶ AUSGANGSLAGE

Das Bundesgericht hatte sich im Entscheid BGer 2C\_1049/2017 vom 15. April 2019 mit dem Tourismusgesetz der Gemeinde Laax und insbesondere mit den beiden Fragen der verfassungswidrigen Verwendung der Erträge aus der Gästetaxe und der Verletzung des Willkürverbots aufgrund der bei Ferienwohnungseigentümern erhobenen Jahrespauschale auseinanderzusetzen.

Der Beschwerdeführer E ist Eigentümer zweier zusammengelegter Wohnungen in der Gemeinde Laax. Eine dieser Wohnungen verfügt über eine Nettowohnfläche von 33 m<sup>2</sup>, die andere über eine solche von 46 m<sup>2</sup>. Es hätte, gestützt auf das Tourismusgesetz der Gemeinde Laax, eine jährliche Gästetaxe in der Höhe von 517 CHF für die kleinere Wohnung und eine von 634 CHF für die grössere Wohnung zahlen müssen. Die Beträge setzten sich zusammen aus einer Grundtaxe von je 220 CHF und einem anhand der Nettowohnfläche der Wohnung berechneten variablen Teil von 297 CHF (33m<sup>2</sup> x 9 CHF) bzw. 414 CHF (46m<sup>2</sup> x 9 CHF). Die Gemeinde anerkannte auf die Beschwerde von E hin die zusammengelegten Wohnungen für die Berechnung der Gästetaxe neu als Einheit mit einer Nettowohnfläche von 83m<sup>2</sup> an, jedoch wies sie seine übrigen Begehren betreffend Bemessungsgrundlage und Verfassungswidrigkeit mangels gesetzlicher Grundlage ab. Dagegen erhob E Beschwerde in öffentlich-

rechtlichen Angelegenheiten an das Bundesgericht.

## RECHTMÄSSIGE VERWENDUNG DER ERTRÄGE AUS DER GÄSTETAXE

Das Bundesgericht äusserte sich zunächst zur Frage, ob die Erträge aus der Gästetaxe, wie vom Beschwerdeführer E vorgebracht, bundesrechtswidrig verwendet wurden.

Bei der Gästetaxe handelt es sich um eine Kostenanlastungssteuer, die den Gästen der Gemeinde deshalb auferlegt wird, weil sie zu den tourismusbedingten Aufwendungen des Gemeinwesens in einer näheren Beziehung stehen als die übrigen Steuerpflichtigen. Diese hat ausschliesslich dem Kostenanlastungszweck zu dienen – nämlich zur Finanzierung von touristischen Einrichtungen und Veranstaltungen, welche für den Gast geschaffen und von ihm in überwiegendem Masse benützt werden können – und darf nicht zur Finanzierung allgemeiner Gemeindeaufgaben herangezogen werden. Deren Kosten werden üblicherweise aus dem Ertrag der ordentlichen Steuern bestritten. Eine Mehrfachbenutzung der Infrastruktur sowohl durch Touristen als auch Ortsansässige ändert daran nichts. Zudem muss die Abgabe betragsmässig von geringer Höhe sein.

Die Verwendung der Gelder aus der Gästetaxe hatte die Gemeinde Laax bereits im vorinstanzlichen Verfahren dargelegt. Das

Bundesgericht erkannte, dass die Gemeinde ihrer Pflicht, über die Verwendung der Erträge aus der Gästetaxe Rechenschaft abzugeben und detaillierte, klar und verständlich darüber zu informieren, damit genügend nachgekommen ist. Die vom Beschwerdeführer beanstandeten Ausgabenposten wie «Sportanlage Lag Sec, Hallenschwimmbad Grava, Gemeindepolizei, Parkplätze» etc., konnten von der Gemeinde im vorinstanzlichen Verfahren plausibel erläutert werden. Auch das Vorgehen der Gemeinde Laax, Kosten für die Erstellung von Touristeninfrastruktur nach Fertigstellung für die Zwecke der Überprüfung der Zweckbindung der Gästetaxenerträge auf 15 Jahre zu verteilen, erachtete das Bundesgericht für zulässig. Demzufolge lag nach höchstrichterlicher Beurteilung keine bundesrechtswidrige Verwendung der Erträge aus der Gästetaxe vor.

## PAUSCHALISIERUNG AUS PRAKTIKABILITÄTSGRÜNDEN

Anschliessend befasste sich die höchstrichterliche Instanz mit der Bemessung der Gästetaxe. Gemäss dem Tourismustaxengesetz der Gemeinde Laax haben gästetaxenpflichtige Ferienwohnungseigentümer, unabhängig von Dauer und Häufigkeit des Aufenthaltes, die Gästetaxe in Form einer Jahrespauschale zu entrichten. Die Pauschale beruht aus Praktikabilitätsüberlegungen auf einer fingierten durchschnittlichen Zahl von Übernachtungen pro

Ferienwohnung und Jahr. Dies ist solange zulässig und nicht willkürlich, als sich die Bestimmung auf ernsthafte sachliche Gründe stützt, nicht sinn- und zwecklos ist, nicht einen unumstrittenen Rechtsgrundsatz krass verletzt oder sonst in stossender Weise dem Gerechtigkeitsgedanken zuwiderläuft. Der fiktiv herangezogene Tagesatz von 4,65 CHF wird von den Parteien nicht beanstandet, jedoch der aus der Nettowohnfläche abgeleitete Multiplikator von fünf Betten. Das Bundesgericht erachtet in Übereinstimmung mit den Verfahrensbeteiligten die Nettowohnfläche als taugliche Grundlage, um die Bettenanzahl und – indirekt – auch die Anzahl der Übernachtungen in der betreffenden Ferienwohnung zu bestimmen. Das Bundesgericht hielt fest, dass aus Praktikabilitätsüberlegungen eine Kontrolle der tatsächlichen Beherbergung durch die Gemeinde nicht erwartet werden kann; daher muss mittels Schätzung und Erfahrung, wofür die Anzahl der verfügbaren Betten als geeignet erscheint, die Pauschale bestimmt werden. Zudem erschienen die von der Gemeinde verwendeten, pauschalisierenden Parameter als verfassungsrechtlich haltbar. Die höchstgerichtliche Instanz verneinte aber nicht, dass der Beschwerdeführer aufgrund der Pauschale im Ergebnis stärker belastet werden könnte als andere Gäste in Laax. Jedoch stimmte das Bundesgericht mit der Vorinstanz

überein, dass eine Pauschalierung immer auch mit einer gewissen Ungleichbehandlung einhergeht und solche Ungenauigkeiten im Interesse der Rationalisierung der Abgabenerhebung hinzunehmen sind. Ob eine doppelbesteuerungsrechtliche Problematik vorliegt, weil die Abgabe allenfalls nicht mehr als «geringfügig» zu qualifizieren wäre, wurde mangels Rüge des Beschwerdeführers wegen der Verletzung von Art. 127 Abs. 3 BV nicht geprüft.

Es kam daher zum Schluss, dass die vorgesehene Pauschale nicht zu einem Ergebnis führt, das mit den zugrunde liegenden tatsächlichen Verhältnissen in krassem Widerspruch stünde. Die Bemessung der Gästetaxe verletzt deshalb vorliegend das Willkürverbot nicht. Folglich wies das Bundesgericht die Beschwerde von E ab, soweit es darauf eingetreten ist.

#### VERGLEICH MIT ANDEREN TOURISMUSORTEN

Ein Blick in andere bekannte Tourismusorte zeigt ein praktisch identisches Bild. Auch die drei zufällig ausgewählten Feriendestinationen Davos, St. Moritz und Gstaad kennen eine Gästetaxenpauschale für Wohneigentümer, welche jährlich erhoben wird. Davos beispielsweise verlangt einen pauschalen Grundbetrag von 168 CHF pro Bett, wobei bei einer 1- bis 1,5-Zimmerwohnung mit 2 Betten, bei einer 5- bis 5,5-Zimmerwohnung mit 6 Betten gerechnet wird. Auf Antrag gewährt Davos jedoch eine Reduktion der Jahrespauschale bei Viel- bzw. Wenigvermietung. In St. Moritz

wird ein Pauschalbetrag bei einer 1- bis 1,5-Zimmerwohnung von 400 CHF, bei einer 5-Zimmerwohnung und grösser einer von 1200 CHF verlangt. Auch St. Moritz gewährt eine Reduktion der Jahrespauschale, sofern dies durch den Antragsteller entsprechend nachgewiesen wird. In Gstaad wird von Eigentümern, Nutzniessern oder Dauermietern von Ferienwohnungen, Ferienchalets o. ä. eine Jahrespauschale verlangt; die Anzahl Zimmer bildet hier die Berechnungsgrundlage und variiert je nach Postkreiszugehörigkeit (z. B. Saanen, Turbach oder Abländschen), zwischen 100 bis 200 CHF für das erste Zimmer und für jedes weitere Zimmer zwischen 75 bis 150 CHF. Der Kanton Bern weist aber noch eine Besonderheit auf und verlangt zusätzlich eine pauschale, jährliche (kantonale) Beherbergungsabgabe von 67 CHF fürs erste Zimmer und für jedes weitere 50 CHF.

Das Bundesgericht bestätigt mit seinem Entscheid die von den (Tourismus-) Gemeinden bereits angewandte rationelle Abgabenerhebung und erklärt die aus Praktikabilitätsgründen erhobenen Pauschalen für zulässig. ■



#### \*SERAINA KIHM

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Poncet AG und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE

Huset AG, Ihr Partner in der Deutschschweiz





Dienstleister für Immobilien

### Huset AG

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

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

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

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

# Achtung bei der Mängelrüge im Kaufrecht

Das Bundesgericht konnte sich beim Verkauf einer sanierungsbedürftigen Bestandsliegenschaft zur Gewährleistung und insbesondere zur Frage der Rechtzeitigkeit der vom Käufer erhobenen Mängelrüge äussern.

TEXT – BORIS GRELL\*

## AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNG

Jüngst beschäftigt sich das Bundesgericht mit einem anschaulichen Fall, der auch die Gelegenheit bot, zu sehr grundsätzlichen Fragen beim Grundstückkauf Stellung zu nehmen. Dabei ging es einerseits um die immer wieder strittige Abgrenzungsfrage zwischen dem Kauf einer zukünftigen Sache und einem (gemischten) Kauf-Werkvertrag. Dabei bestätigte das Bundesgericht seine bisherige Rechtsprechung, wonach das entscheidende Unterscheidungskriterium ist, ob bzw. wie die Bestellerin Einfluss auf die Renovationsarbeiten nehmen kann. Andererseits machte das Bundesgericht aber wichtige Klarstellungen, in welchen Fällen eine Mängelrüge sofort erfolgt ist oder aber der Käufer seine Gewährleistungsrechte wegen verspäteter Mängelrüge verwirkt hat. Diese Fragestellung soll nachstehend vertieft werden.

Konkret ging es um einen am 2. Juli 2010 abgeschlossenen Kaufvertrag über ein in die Jahre gekommenes Mehrfamilienhaus, wobei sich der Verkäufer u. a. verpflichtete, bis am 31. Oktober 2010 (vertraglicher Übergang von Nutzen und Gefahr auf den Käufer) neue Ablaufleitungen bis zum Sammelschacht erstellen zu lassen und auch zu bezahlen. Nach mehr als drei Jahren seit dem Verkauf kam es am 6. Janu-



ar 2014 zu einem Rückstau der Abwasserleitungen, worauf der Käufer (eine AG mit einem einzigen Verwaltungsratsmitglied) die Leitungen spülen und entstopfen lassen wollte. Das zugezogene Kanalisationsunternehmen stellte dabei fest und teilte dem Käufer am 10. Januar 2014 mit, dass die Grundleitungen ab dem Fallstrang bis zum Kontrollschacht alte, ausgewaschene Betonleitungen seien, die offene Muffen aufweisen würden, was immer wieder zu Verstopfungen führen könne. Mit einem Wort: Der Verkäufer hat die im Kaufvertrag damals zugesicherte Verpflichtung zur Erneuerung der Ablaufleitungen schlichtweg ignoriert.

Am 21. Januar 2014 rügte der zu diesem Zeitpunkt durch einen Rechtsanwalt vertretene Käufer die vorgenannten Feststellungen des Kanalisationsunternehmens gegenüber dem Verkäufer. Rund ein Jahr später klagte der Käufer beim Kantonsgericht Nidwalden und forderte insgesamt rund 35 000 CHF (wohl für die Erneuerung der alten Ablaufleitungen), welches die Forderungsklage des Klägers fast vollumfänglich guthiess. Demgegenüber hiess das Obergericht des Kantons Nidwalden die vom Verkäufer erhobene Berufung gut und wies die Forderungsklage des Käufers ab, weil die kaufrechtliche Rüge für die fehlende Erneuerung der Ablaufleitungen (als verstecktem Mangel) nicht sofort bzw. verspätet erfolgt sei und damit der Anspruch aus Sachgewährleistung entfallen sei.

In der Folge gelangte der Käufer ans Bundesgericht, das die Frage zu klären hatte, ob die nach 11 Kalendertagen (inkl. 2 Wochenenden) bzw. die nach 6 Arbeitstagen (oder acht Arbeitstagen, falls der 10. Januar und der 21. Januar 2014 mitgezählt werden) erfolgte Mängelrüge noch rechtzeitig oder eben verspätet erfolgte.

## RECHTLICHE GRUNDLAGE UND ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS

Art. 201 Abs. 3 OR («Mängelrüge») lautet wie folgt: «Ergeben sich später solche Mängel, so muss die Anzeige sofort nach der Entdeckung erfolgen, widrigenfalls die Sache auch rücksichtlich dieser Mängel als genehmigt gilt.» Das Bundesgericht verwies auf seine bisherigen Urteile zum Thema, was unter dem hier vor allem interessierenden Wörtchen «sofort» zu verstehen ist, und hielt dabei fest, das für die Beurteilung der Frage der Rechtzeitigkeit einer Mängelrüge, auf die konkreten Umstände des Einzelfalls, insbesondere auf die Art der Mängel abgestellt werden müsse. Gleichzeitig betonte das Bundesgericht, dass deshalb – also genau wegen dieser Einzelfallbetrachtung – Entscheide in anderen Fällen nur mit Zurückhaltung herangezogen werden können.

Gleichzeitig – und mit Verweis auf die einschlägigen Entscheide – stellte das Bundesgericht aber auch klar, dass allgemein gesagt werden kann, dass die Rüge-

ANZEIGE

**Umsichtig und nachhaltig bewirtschaftete Mietliegenschaftsmandate im Raum Zürich per 1.1.2020 in Verwaltung abzugeben.**

Für nähere Angaben melden Sie sich bitte unter Chiffre 134

Verlag Immobilien E-Druck AG  
Chiffre 134  
Lettenstrasse 21  
9016 St.Gallen



Wie schnell ist «sofort» bei der Mängelanzeige für verdeckte Mängel?

BILD: 123RF.COM

frist kurz bemessen ist, wenn es sich um einen Mangel handelt, bei dem die Gefahr besteht, dass ein Zuwarten zu einem grösseren Schaden führen kann. In Fällen eines sich fortentwickelnden Mangels anerkannte das Bundesgericht schon bereits vor einigen Jahren eine Frist von einer Woche bzw. eine siebentägige Rügefrist grundsätzlich als angemessen. Demgegenüber befand das Bundesgericht, dass Mängelrügen nach 14 Tagen, 18 Tagen, 20 Tagen, nach einem Monat oder gar nach 5 Wochen verspätet sind.

Im Weiteren gab das Bundesgericht im vorliegend zu beurteilenden Fall zu bedenken, dass die Vorinstanz nicht festgestellt habe und es auch nicht ersichtlich sei, dass es sich hier um einen Schaden gehandelt habe, der sich hätte verschlimmern können. Zudem verwies das Bundesgericht auf einen weiteren Entscheid, worin eine (Mängelrüge-) Erklärungsfrist von «etwa einer Woche» zugestanden wurde für einen sich (wie hier) nicht fortentwickelnden Schaden. Bemerkenswerterweise stellte sich das Bundesgericht auch der Kritik in der Rechtslehre, die für eine grosszügigere Handhabung und eine gewisse Flexibilität (*Souplesse*) in der Anwendung der Rügefrist plädiert. So nahm das Bundesgericht zur Kenntnis, dass die

neuere Rechtslehre die bundesgerichtliche Rechtsprechung als streng (bzw. als zu streng) erachte. Ebenso anerkannte das Bundesgericht, dass die Lehre «zu Recht [betont], dass es keine *ratio legis* gibt, welche zum Schutz des Verkäufers oder Unternehmers eine starre Beschränkung auf eine Woche rechtfertigt.»

Diese Kernaussage lässt doch aufhorchen, zumal die Siebentage-Regel (d. h. 7 Kalendertage bzw. 5 Arbeitstage) sich in manchen Köpfen doch schon zu einer zeitlichen Obergrenze verdichtete; zu Unrecht, wie das Bundesgericht in diesem Entscheid nun betonte.

Vor diesem Hintergrund erachtete das Bundesgericht, dass die – erst nach 11 Kalendertagen seit der Kenntnis der fehlenden (neuen) Ablaufleitungen – dem Verkäufer mitgeteilte Mängelrüge noch rechtzeitig erfolgt ist («Insgesamt erscheint [...] die Rügefrist als noch eingehalten»). Dabei berücksichtigte das Bundesgericht nicht nur, dass zwischen der Mitteilung des Kanalisationsunternehmens vom 10. Januar 2014 an den Käufer und der Mängelrüge an den Verkäufer vom 21. Januar zwei Wochenenden lagen sowie die alten Leitungen zudem schon über drei Jahre im Gebrauch (durch den Käufer) waren. Vielmehr berücksichtigte das Bundesgericht auch, dass die Interessenlage vorliegend gegen eine allzu grosse Strenge spricht. Denn vorliegend ist der Mangel nicht entstanden, weil die Renovation der Leitungen schlecht ausgeführt wurde, sondern weil der Verkäufer eine im Kaufvertrag klar zugesicherte Verpflichtung schlicht ignorierte.

## ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

- Das Bundesgericht verwirft eine rigide Handhabung der Mängelrüge und anerkennt, dass es keine starre Siebentage-Regel gibt, demnach also u. U. auch Mängelrügen, die – wie vorliegend – erst 11 Kalendertage nach der Kenntnis eines verdeckten Mangels oder Schadens gegenüber dem Verkäufer rechtzeitig gerügt werden können.
- Entscheidend für die Frage der Rechtzeitigkeit, bzw. ob die Rüge «sofort» und damit rechtzeitig nach der Entdeckung eines verdeckten Mangels gemäss Art. 201 Abs. 3 OR dem Verkäufer angezeigt worden ist, sind allein die konkreten Umstände des Einzelfalls, weshalb Entscheide in anderen Fällen nur mit Zurückhaltung herangezogen werden können.

- Wichtiges Kriterium für die Prüfung der Rechtzeitigkeit eines Mangels / Schadens ist, ob es sich um einen fortentwickelnden Mangel handelt, bei welchem die Rügefrist kurz zu bemessen ist. Demgegenüber zeigt das Bundesgericht Verständnis für die in der Lehre plädierte Flexibilität, dass die Rügefrist bei einem Schaden, der sich (wie vorliegend) nicht hätte ersichtlich verschlimmern können, grosszügiger zu bemessen ist.
- Das Bundesgericht gab den Rechtssuchenden mit diesem Entscheid wertvolle Hinweise und Anhaltspunkte für die Einschätzung, ob die Rügefrist noch rechtzeitig erfolgte oder eben nicht. Gleichwohl und weil das Bundesgericht die Beurteilung jedes einzelnen Falls nach dessen spezifischen, konkreten Umständen ins Zentrum seiner Beurteilung stellte, muss man gleichzeitig auch betonen, dass mit diesem Entscheid keine weitreichende Rechtssicherheit in dieser Frage geschaffen werden konnte. Diesbezüglich ist vielmehr der Gesetzgeber gefordert, der im Rahmen einer Gesetzesrevision überprüfen muss, ob diese sofortige Rügepflicht (mit welchem Zeitintervall auch immer) in Kombination mit der Verwirkungsfolge im Unterlassungsfall heute noch rechtspolitisch sinnvoll ist.
- Immerhin kann man sich aber mit Fug auf den Standpunkt stellen, dass gestützt auf diesen Entscheid des Bundesgerichts, eine Mängelrüge für einen verdeckten, sich nicht fortentwickelnden Mangel gemäss Art. 201 Abs. 3 OR grundsätzlich immer rechtzeitig ist, wenn die Anzeige bis spätestens 7 Kalendertage bzw. innert Wochenfrist seit der Kenntnis des Mangels erfolgt. Vorbehalten bleiben zudem andere vertragliche Regelungen, die eine längere oder eben auch eine kürzere Rügefrist festlegen, die – aufgrund der dispositiven Natur dieser Bestimmung – zulässig bleiben. ■



**\*DR. BORIS GRELL**

Der Autor ist selbständiger Rechtsanwalt in Zürich sowie Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht ([www.grell-law.ch](http://www.grell-law.ch)).

# VEREINFACHUNG FÜR BAUHERREN UND BAUHERRENBERATER

## ▶ LEISTUNGEN ERSTMALS FESTGELEGT

Der Zeit- und Kostendruck bei Bauvorhaben steigt stetig. Genauso die Anforderungen an Bauherren und Investoren. Kein Wunder werden deshalb auch die Leistungen von Bauherrenberatern vermehrt nachgefragt. Weil bisher aber der Leistungskatalog für solche Beratungsdienstleistungen nicht klar festgelegt war und die Ausschreibung dieser Aufgaben von der Bauherrschaft oft unpräzise vorgenommen



Die LHO KUB wird die Arbeit der Bauherrenberater weiter professionalisieren.

(BILD: ALESSANDRO DELLA BELLA)

wurde, konnte es auf beiden Seiten zu Unsicherheiten oder Missverständnissen kommen. Abhilfe schaffen nun die von der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB erstmals erarbeitete Leistungs- und Honorarordnung LHO und die dazugehörigen Hilfsmittel. Sie vereinfachen für Bauherren die Ausschreibung sowie Budgetierung und ermöglichen den Bauherrenberatern ihre Dienstleistungen weiter zu professionalisieren und vergleichbar zu machen.

## DIE INHALTE DER NEUEN ORDNUNG

Im eigentlichen Hauptdokument, der LHO, werden auf 23 Seiten Begriffe, Aufgaben und Stellung des Bauherrenberaters

### LINK

Die LHO und sämtliche dazugehörigen Dokumente können hier kostenlos heruntergeladen werden: [www.lho.kub.ch](http://www.lho.kub.ch)

Mit der Leistungs- und Honorarordnung LHO KUB hat die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater eine Win-win-Situation geschaffen: Nicht nur die Bauherrenberater profitieren davon, sondern auch ihre Auftraggeber. Und die LHO mit dem dazugehörigen Formularvertrag ist erst noch kostenlos.

TEXT – ADRIAN HUMBEL UND CHRISTOPHER TILLMAN\*

erläutert, die Rechte und Pflichten der Parteien beim Abschluss und bei der Abwicklung von Bauherrenberater-Verträgen umschrieben, genauso wie die Leistungen des Bauherrenberaters definiert. Zudem enthält die LHO Grundlagen zur Ermittlung der Honorierung. Ergänzt wird sie mit hilfreichen Vorlagen: einem Bauherrenberater-Vertrag, einer Vollmacht für Bauherrenberater in ihrer Funktion als Bauherrenvertreter sowie einem Formularvertrag mit den Standardleistungen und den ergänzenden Leistungen. Diese sind in Tabellenform übersichtlich dargestellt und die Aufgaben darin stichwortartig umschrieben – aufgeteilt nach Planungs- bzw. Bauphasen und Leistungsbereichen (Organisation/Führung, Bauvorhaben, Administration). Da die Leistungsbeilage als interaktives PDF-Tool gestaltet ist, können die von der Bauherrschaft gewünschten Leistungen darin einfach per Mausclick ausgewählt oder deaktiviert werden.

Der Passus zur Vergütung der Bauherrenberater-Leistungen wiederum beinhaltet grundsätzliche Angaben zur Bemessung des Honorars, der Stundenansätze oder der Nebenkosten und wie diese abzurechnen sind. Wichtig zu wissen: Die LHO hat den Charakter von Empfehlungen der KUB und des SVIT. Rechtsverbindlich ist sie nur, wenn sie im Bauherrenberater-Vertrag ausdrücklich vereinbart und damit Vertragsbestandteil wurde.

## HILFE BEI AUFWAND- ABSCHÄTZUNG

Ein weiteres wertvolles Instrument ist die «KUB-Berechnungshilfe zur Abschätzung des Zeitaufwandes und der Bestimmung der Vergütung für Bauherrenberater-Leistungen». Für die Standardleistungen gemäss LHO hat die KUB, basierend auf einer Auswertung vieler abgerechneter Projekte, eine Formel erarbeitet, anhand dieser sich der entsprechende Zeitaufwand abschätzen lässt. Bestandteile dieser Formel sind: Baukosten, Grundfaktor für Zeitaufwand in Prozent, Schwierigkeitsgrad, Organisationsgrad, Funktionsfaktor und Leistungsanteil in Prozent der gesamten Standardleistungen. Für sämtliche Parameter der Formel zeigt die Berechnungshilfe beispielhafte Richtwerte auf. So wird etwa der Schwierigkeitsgrad für den Bau eines Parkhauses mit 0.7 angegeben, jener für einen Spitalbau mit 1.3. Auch eine

Orientierungshilfe zur Bemessung des Bauherrenberater-Honorars in Abhängigkeit zu dessen Erfahrung sind zu finden.

## VEREINFACHUNG DER AUSSCHREIBUNG

Für den Bauherrn oder die Investorin ist die Wahl des geeigneten Bauherrenberaters entscheidend für die erfolgreiche Realisierung eines Bauvorhabens. Hierfür hat die KUB die «Wegleitung für die Ausschreibung und Vergabe von Leistungen der Bauherrenberaterinnen und -berater» verfasst. Diese zeigt dem Bauherrn einerseits auf, wie er dabei zweckmässig vorgeht, und trägt andererseits wesentlich dazu bei, dass die Auswahl- und Vergabeverfahren möglichst objektiv, fair, transparent und nachvollziehbar durchgeführt werden können. Die Wegleitung beschreibt geeignete Verfahrensarten wie die Direktvergabe, das einstufige Verfahren auf Einladung und das zweistufige Verfahren mit Präqualifikation.

Für jede Verfahrensart wird deren Prinzip erklärt und das richtige Vorgehen stichwortartig aufgelistet. Die Wegleitung zeigt ausserdem auf, welche Dokumente und Angaben in die Ausschreibungsunterlagen gehören und wie die Angebote schliesslich beurteilt werden können. Dabei wird etwa auf die wichtigsten Eignungskriterien eingegangen und auch die Zuschlagskriterien und deren Gewichtung vorgeschlagen. Mit dieser Wegleitung, der Formel zur Aufwandschätzung, den Vorlagen und insbesondere mit der LHO hat die KUB Hilfsmittel geschaffen, die den Bauherrenberatern genauso wie den Bauherren die Realisation eines Bauprojekts und die Zusammenarbeit massgeblich vereinfachen. Dass sämtliche Arbeitshilfen gratis als Download zur Verfügung stehen, ist noch das Tüpfelchen auf dem i.



### \*ADRIAN HUMBEL

Der Autor ist Vorstandsmitglied der KUB und amtiert dort als Vizepräsident und Ressortleiter Finanzen. Ausserdem ist er Geschäftsleiter und Verwaltungsrat bei der Conarenco AG in Zürich.



### \*CHRISTOPHER TILLMAN

Der Mitautor ist Ressortleiter Recht im Vorstand der KUB, Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht sowie Partner bei der Legis Rechtsanwälte AG in Zürich.

# «DER ZUGANG SOLL SO EINFACH WIE MÖGLICH SEIN»

Welches Ziel hat die neue Leistungs- und Honorarordnung LHO der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB? Die ImmoBilia sprach mit KUB-Präsident Thomas Wipfler. **TEXT – RETO WESTERMANN\***

## Warum hat die KUB eine eigene Leistungs- und Honorarordnung LHO erarbeitet?

Im 2002 erschienenen «Handbuch für Bauherrenberater» der KUB waren eine Honorarkurve und ein Leistungsbeschrieb integriert. Im Nachfolgewerk, dem KUB-Handbuch «Immobilienmanagement» haben wir zwar den Leistungsbeschrieb überarbeitet, aber auf die Honorarkurve verzichtet. Das führte zu zahlreichen Anfragen von Bauherren und Beratern. Darum entschlossen wir uns, eine umfangreiche LHO zu schaffen. Sie soll ein wichtiges Hilfsmittel bei der Beschaffung und der Erbringung von Beratungsdienstleistungen im Baubereich sein.

## Welche Punkte gaben in der Arbeitsgruppe zu Diskussionen Anlass?

Es zeigte sich bald, dass alle Beteiligten grundsätzlich eine ähnliche Vorstellung hatten. Zu reden gaben aber einerseits die Unterscheidung zwischen den Grundleistungen sowie den ergänzenden Leistungen und andererseits die Abgrenzung von Bauherrenberatung und Bauherrenvertretung.

## Die LHO und alle Hilfsmittel stehen auf der Webseite der KUB für alle, also auch für Externe, kostenlos zur Verfügung. Warum?

Wir wünschen uns, dass die Dokumente eine breite Anwenderbasis finden und sich für unsere Berufsgruppe zum Standard entwickeln. Darum soll auch der Zugang für alle so einfach wie möglich sein.

## Zu den Dokumenten gehören auch Hilfsmittel für die Ausschreibung von Beratungsdienstleistungen durch Bauherren. Welches Ziel verfolgen Sie damit?

Aus vielen Ausschreibungen geht leider nicht klar hervor, welche Leistungen man von uns erwartet. Das macht es schwierig, eine Offerte zu erstellen, und die Bauherrschaft kann die Angebote schlecht vergleichen. Mit unserer interaktiven Leistungstabelle möchten wir den Bauherren deshalb dabei helfen, klar zu formulieren, welche Leistungen sie wünschen. Ergänzt wird diese durch verschiedene weitere Hilfsmittel für die Ausschreibung und Vergabe (siehe Haupttext).

## Stichwort Honorare: In jüngerer Zeit hat die Wettbewerbskommission WEKO andere Branchenorganisationen kritisiert, die Angaben zu Stundenansätzen machten. Sehen Sie hier kein Konfliktpotenzial?



BILD: ALESSANDRO DELLA BELLA

## BIOGRAPHIE THOMAS WIPFLER

Thomas Wipfler (\*1970) ist seit 2014 Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Der Dipl. Techniker TS Hochbau arbeitet bei der Beta Projekt Management AG in Zürich als Projektmanager und ist dort auch Mitglied der Geschäftsleitung.

Nein. Wir haben uns mit dieser Frage intensiv auseinandergesetzt und uns an die von der WEKO veröffentlichte Bekanntmachung betreffend die Verwendung von Kalkulationshilfen in der aktuellsten Fassung gehalten. Unsere Honorarkurve sowie die Tools zur Aufwandberechnung erlauben zudem nur eine erste grobe Abschätzung des Kostenrahmens in einer frühen Phase der Budgetierung.

## Mit dem Handbuch und der neuen LHO hat die KUB zwei wichtige Publikationen im Portfolio. Sind weitere geplant?

Für einen relativ kleinen Verein wie die KUB sind solche Publikationen ein grosser zeitlicher und finanzieller Aufwand. Daher werden wir in den nächsten Jahren diesbezüglich etwas kürzertreten. Was sich derzeit in Arbeit befindet, ist aber ein Merkblatt zur Bestellung von Projekten mit BIM. Dieses soll künftig für Bauherren und deren Berater ein weiteres wichtiges Hilfsmittel sein. ■



## \*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE

swiss  
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamt-schweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Zürich 044 380 42 00  
Basel 061 301 88 00  
St. Gallen 071 552 07 20



# MEHRWERT DURCH GEBÄUDE- AUTOMATION

In der heute technologisierten und digitalisierten Welt ist die Gebäudeautomation bei Bauten und Anlagen für einen energieeffizienten, wirtschaftlichen und sicheren Betrieb unverzichtbar.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*



Gebäudeautomation sorgt auch dafür, dass es kein unnötiges Leuchten in der Nacht gibt.

BILD: QUADROLITH BAAR

## EFFIZIENTES GEBÄUDEMANAGEMENT

Hinter den Begriffen Gebäude- und Betriebsoptimierung verbergen sich eine Vielzahl von verschiedenen Möglichkeiten, ein Gebäude oder einen bestehenden Betrieb zu optimieren. Neben organisatorischen Verbesserungen durch Weiterbildung und Schulung von verantwortlichen Personen ist ein weiterer wichtiger Ansatz, bestehende Anlagen auf aktuelle Anforderungen hin zu erneuern und zu optimieren. Viele Anlagen werden noch viel zu wenig auf die heute aktuellen Gegebenheiten angeschaut und untersucht. Oder oftmals überhaupt nicht. So laufen Haustechnikanlagen und Betriebseinrichtungen jahrelang mit den gleichen Einstellungen. Dies ohne zu hinterfragen, ob heute noch dieselben Bedingungen gelten, wie sie damals als Ausgangslage bei Planung und Inbetriebnahme vorhanden waren. Mit entsprechenden Monitorings durch ausgewiesene Fachleute lassen sich Gebäude- und Betriebsoptimierungen aufzeigen und erzielen.

Die grossen Themen Energiewende und Klimaschutz bedingen bei der Haus-

technik, auch nach neuen und erweiterten Lösungsansätzen zu suchen. Dabei spielt der Begriff Systemtechnik eine zentrale Rolle. Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit gehören dazu. Sozusagen als Schlüsselbegriffe zu einem effizienten Gebäude- und Betriebsmanagement. Diese Aspekte führen unweigerlich auch zur Gebäudeautomation. Als Gebäudeautomation bezeichnet man die Gesamtheit von Überwachungs-, Steuer- und Regleinheiten in Bauten und Betrieben. Sie sind ein wichtiger Bestandteil des technischen Facility-Managements (FM). Funktionsabläufe werden gewerkübergreifend automatisch nach den vorgegebenen Einstellwerten ausgeführt mit dem Ziel, deren Bedienung und Überwachung zu vereinfachen.

## RASANTE ENTWICKLUNG

Die Entwicklung in der Gebäudeautomation verläuft rasant. Wo Angebote und Lösungen bis vor wenigen Jahren noch als exotisch bis kaum möglich galten, wird moderne Gebäudetechnik in Zukunft alltäglich sein und sich immer besser auf

die Benutzer und Menschen einstellen. Intelligente Gebäude sind also keine Science-Fiction mehr. Gebäudeautomation ermöglicht Energieeinsparungen, erleichtert den Nutzern Leben und Arbeiten und sorgt für Sicherheit. Bei Automationen von öffentlichen Bauten, Industriegebäuden und anderen Nutz- und Zweckbauten stehen meistens Komfort, Überwachung, Energieeinsparungen und Flexibilität im Vordergrund. Bei Privat- und Wohnbauten spielen erhöhter Wohnkomfort und die Sicherheit der Bewohner sowie die Möglichkeit, mehrere Wohnsitze überwachen zu können, eine primäre Rolle.

Trotz knapper werdenden Ressourcen und steigenden Energiepreisen stieg der Verbrauch von elektrischer Energie in industriell und gewerblich genutzten Bauten in Europa seit 1990 um 80%. Dabei sehen Fachleute in der Steigerung der Energieeffizienz, vor allem auch durch Gebäudeautomation, ein grosses und relativ leicht auszuschöpfendes Potenzial. Einer der ersten Fachplaner der Sparte Gebäudeautomation und Präsident des Fachverbandes der Gebäudeautomationsplaner (MeGA), Thomas Rohrer, ist von zum Teil erheblichen Einsparungen überzeugt. Dazu brauche es ein kontinuierliches Energiemonitoring in den Gebäuden. Und wichtig sei, dass die bereits heute vorhandenen Technologien und Werkzeuge richtig eingesetzt und im laufenden Betrieb kontinuierlich genutzt werden. «Energiemanagement samt der Gebäudeautomation ist

ANZEIGE

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

nicht als Selbstläufer, sondern vielmehr als Regelkreis zu betrachten, der ständig im Sinne eines Ursache-Wirkungs-Kreislaufes zu optimieren ist», sagt Thomas Rohrer. Deshalb seien insbesondere bei Nichtwohngebäuden und im industriellen Umfeld, in dem sich die Nutzer normalerweise für das technische FM nicht verantwortlich fühlen, die Energiesparpotenziale durch eine entsprechende Gebäudeautomation signifikant.

### FACHKOMPETENZ IST ZWINGEND

Mit einem geeigneten Energiemonitoring lassen sich die Energieflüsse in Gebäuden transparent machen – und ermöglicht damit eine richtige Bewertung. Zur Messung des Stromverbrauchs hat zum Beispiel ABB Energieverbrauchszähler entwickelt, deren Zählerwerte über Gateways in das Automations-Netzwerk des Gebäudes eingebunden sind. Dazu erläutert Reiner Hoffmann von ABB Schweiz: «Eine intelligente und vernetzte Raum- und Gebäudeautomatisierung amortisiert sich in kommerziell genutzten Bauten je nach Anlagentyp bereits nach wenigen Jahren. Dagegen rechnen sich bauliche Massnahmen wie verbesserte Gebäudehüllendämmung und Einbau neuer Wärmeschutzfenster erst nach viel längerer Zeit.»

Nach Untersuchungen der EU sei der grösste Einzelverbraucher von elektrischer Energie in industriellen und gewerblich genutzten Bauten nach wie vor die Beleuchtung. Dieser grosse Energieverbrauch bei der Beleuchtung lässt sich mit einer Konstantlichtregelung deutlich reduzieren. Die erzielbaren Einsparungen durch eine präsenzabhängige Konstantlichtregelung liegen gemäss ABB im Bereich von bis zu 30%. Zu den Zielen der Energiestrategie 2050 des Bundes könne die Gebäudeautomation einen nicht unwesentlichen Beitrag leisten, betont Reiner Hoffmann. Und weiter: «Wir sollten Energie nur dann verbrauchen, wenn sie wirklich benötigt wird – und nur jene Menge an Energie beziehen, die Sinn macht.» Das lässt sich mit der Gebäudeautomation sehr gut umsetzen.

### BESSERE ANERKENNUNG GEFORDERT

Die wichtigsten Branchenverbände im Bereich Gebäudetechnik sehen in der Energiestrategie des Bundes eine grosse Chance, gebäudetechnische Lösungen stärker einzubinden und einheitlichere

Standards zu schaffen. Wichtig sind aufeinander abgestimmte Systeme und Fördermassnahmen bei der Ausbildung von Fachkräften.

Dazu MeGA-Verbandspräsident Thomas Rohrer: «Aus unserer Sicht ist die Gebäudetechnik eine Schlüsselbranche und die Gebäudeautomation ein wichtiges Erfolgselement zur Reduktion des Energieverbrauchs. Leider kommen in der Energiestrategie des Bundes die Begriffe Gebäudeautomation sowie Gebäudetechnik viel zu wenig vor und haben damit auch eine zu geringe Bedeutung.»

Daher hat sich der Fachverband Gebäudeautomationsplaner (MeGA) auch der Konferenz Gebäudetechnik-Verbände (KGTV) angeschlossen. Die KGTV bündelt die Brancheninteressen hinsichtlich der Energiestrategie 2050 und setzt sich für die Steigerung der Energieeffizienz und den Umbau des Schweizer Gebäudeparks in Richtung erneuerbare Energien ein. «Eine von allem Anfang an konsequente, integrale Planung der Gebäudeautomation hilft, mit unseren Energieressourcen sparsamer umzugehen», sagt Thomas Rohrer, und weiter: «Es ist längst an der Zeit, dass auf Bundesebene das Erreichen von Energieeffizienzklassen A oder B mit der Gebäudeautomation bei neuen und bestehenden Bauten verankert werden.»

Er hält zudem fest, dass es gut ausgebildete und gesamtheitliche Systemdenker brauche, damit eine integrale Gebäudeautomation durchgängig und erfolgsorientiert erzielt werden kann. Schliesslich noch zwei Gedanken zur Imageverbesserung der Branche. «Generell ist die gesamte Gebäudeautomations- sowie die Gebäudetechnikbranche gefordert. Es muss gelingen, nebst der oft überschätzten Architektur die speziellen Probleme und deren Lösungen der Gebäudetechnik und der Automation hervorzuheben und besser zu würdigen. Wir müssen vermehrt aufzeigen, was wir erreichen und welchen Beitrag wir damit zur Energiestrategie des Bundes bereits heute beitragen», sagt ein überzeugter MeGA-Präsident Thomas Rohrer. ■



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.



## Clever sanieren – Rollladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



**RUFLEX Rollladen-Systeme AG**  
 Industrie Neu Hof 11  
 3422 Kirchberg, Switzerland

Telefon +41 34 447 55 55

[rufalex@rufalex.ch](mailto:rufalex@rufalex.ch)  
[www.rufalex.ch](http://www.rufalex.ch)

# DIE VERNETZTE FASSADE



Integrierte Sensortechnik ermöglicht automatisierte Funktionen für maximalen Komfort, beispielsweise zeitgesteuertes Fensterlüften oder energiesparende Nachtauskühlung.  
(BILD: JANSEN-SCHÜCO)

## ▶ SMARHTHOME WIRD STANDARD

Die Digitalisierung hat auch die Bau- und Immobilienbranche erreicht. Neben BIM für die Planung und Virtual Reality für die Vermarktung soll das Smarthome die Nutzung mit mehr Komfort, Sicherheit und Unterhaltung erleichtern sowie einen effizienten Umgang mit Energie gewährleisten.

Bereits in den 70er und 80er Jahren wurde die Vorstellung von vernetztem Wohnen und Arbeiten als Zukunftsvision proklamiert. Was damals noch Science-Fiction und technologisch nicht möglich war, ist heute Realität. Bis vor wenigen Jahren war das Smarthome noch ein Luxusgut, was die Marktdurchdringung bisher erschwert hat. Gleichzeitig waren und sind Politiker, Projektentwickler und Investoren gefordert, Ziele wie die Energiestrategie 2050 oder die 2000-Watt-Gesellschaft zu erreichen. Durch den aktuell breiten Einbau in grösseren Arealüberbauungen steht ein Wandel kurz bevor, und das Smarthome kann mit dem Smart Building zum Standard werden.

## INTELLIGENTE FASSADEN

Unter Smarthome sind technische Verfahren und Systeme in Gebäuden zu verstehen, die auf vernetzten und fernsteuerbaren Geräten und Installationen sowie automatisierbaren Abläufen basieren. Viele bislang eigenständige Systeme werden nun miteinander vernetzt, das Smarthome wird zum Smart Building. Ein «intelligentes» Fenster leistet dabei einen wichtigen Beitrag und wird dadurch zum integralen Bestandteil des intelligenten Gebäudes – und schöpft so das energetische Potenzial der Gebäudehülle aus. Neuartige vernetzte Sensoren, die mit der Gebäudehülle kommunizieren, bedienen auch die steigenden Anforderungen an die Gebäudesicherheitstechnik.

Die Digitalisierung schreitet voran. Dank übergreifender Vernetzung hilft nun auch die intelligente Fassade mit Smart Windows, die Energieeffizienz und den Komfort von Gebäuden zu steigern.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER\*

Als Beispiel sind hier die Smarthome-Fenster- und Fassadenlösungen von Jansen-Schüco zu nennen. Diese ermöglichen auch die gesamte Bandbreite an Lüftungslösungen – von natürlicher Lüftung bis zur Lüftung mit Wärmerückgewinnung. Solche Systeme gewährleisten vernetzte ökonomische Lösungen. Die Vorteile der dezentralen Lüftung liegen auf der Hand: beste Luftqualität auf kleinstem Raum, ideale Lösung auch für Sanierung, optimaler Energieeinsatz durch raumindividuelle Steuerung. Und das alles gesteuert durch «Building Skin Control» (BSC) als übergreifende Plattform zur Integration, Steuerung und Überwachung. Bei diesem System kann auf alle Elemente und Geräte aus der Ferne gesichert zugegriffen werden, auch für nachträgliche Änderungen oder Services. Damit ist eine Anbindung an offene Gebäudeleitsysteme wie KNX oder BACnet ebenso möglich wie an externe Smarthome-Systeme wie beispielsweise Amazon Alexa.

Die Inbetriebnahme und Konfiguration aller mechanischen Schüco-Elemente und Funktionen erfolgt übergreifend über die Software «Engineering Tool Automation» (ETA). Eine integrierte Sensortechnik ermöglicht automatisierte Funktionen für maximalen Komfort, beispielsweise zeitgesteuertes Fensterlüften oder energiesparende Nachtauskühlung. Die innovative Technologie eröffnet neue Freiheitsgrade in der Nutzung: Mit Schüco-BSC können Schüco-Fenster- und Schiebesysteme ohne Smartphone oder Taster einfach per Sprachbefehl bedient werden. Das neue Dashboard von Schüco bietet eine individuelle Übersicht über alle in Projekten verbauten Schüco-BSC-Anlagen auf einer Web-Oberfläche. Das Spektrum reicht von einstellbaren Wartungszyklen pro Objekt, Gruppe oder Element bis hin zu automatischen Benachrichtigungen zu anstehenden Wartungen oder Ereignissen. Alle Elemente können Objekten, Etagen und Räumen zugeordnet und damit im Wartungs- oder Ereignisfall schnell und einfach lokalisiert werden.

## INTERAKTIVES FENSTER

Mit dem Smart Window zeigt auch die Air-lux Technik AG ein Stück Zukunft: ein intelligentes, interaktives Fenster, das via Sprachsteuerung bedient wird. Smart Window von Air-lux verfügt wie die Systeme von Jansen-Schüco über Funktionen, die weit über die Möglichkeiten herkömmlicher Fenster hinausgehen. So lässt sich das Smart Window von Air-lux per Sprachsteuerung über Siri oder Alexa bedienen. Zudem ist eine Steuerung mittels Touch Surface und Remote-Air-Funk-Fernbedienung möglich. Durch das hochentwickelte Motherboard des Air-lux-Fensters und die vielen Möglichkeiten und Funktionen sind praktisch alle Kundenwünsche realisierbar.

Das Smart Window von Air-lux steht stellvertretend für innovative Fensterlösungen im Smart

Das Smart Window ist ein wichtiger Bestandteil der Gebäudeautomation und folglich des technischen Facility-Managements.  
(BILD: AIR-LUX TECHNIK AG)



**Building:** Vor dem Verlassen des Zuhauses gibt das Smart Window Auskunft, ob ein Fenster noch offen ist. Bewegungssensor und Raumüberwachungsgeräte können während der Abwesenheit der Eigentümer den Raum überwachen. Für die Verbesserung der Gesundheit ist im Fensterrahmen ein CO<sub>2</sub>-Messgerät eingebaut. Es erkennt ein schlechtes Raumklima und informiert die Bewohner. Auch das Messen des Aussenklimas (CO<sub>2</sub>-, NO<sub>2</sub>-, Dezibel-Werte etc.) ist möglich. Der Bewohner kann Grenzwerte hinterlegen, bei denen das Fenster nachfragt, ob es sich öffnen oder schliessen solle. Das Einsetzen von Niederschlägen wird sofort erkannt, offene Fenster werden geschlossen. Bei drohendem Gewitter wird der Bewohner vorgängig informiert. Jedes einzelne Fenster misst die Sonneneinstrahlung und reagiert mit dem Hinunterlassen der Jalousien oder Sonnenstoren. Die Steuerung der Beschattung geschieht für jedes Fenster einzeln. Zur Optimierung von Serviceintervallen sind RFID Chips verbaut, welche die Lebensdauer der

einzelnen Bauteile überwachen und bei Bedarf eine Servicemeldung auslösen. Dabei kann ausgewählt werden, ob die Rückmeldungen des Fensters akustisch oder schriftlich über das Hausleitsystem gesendet werden sollen.

#### FAZIT

Fenster mit Smart-Window-Technologie setzen neue Massstäbe in puncto Arbeits-, Wohn- und Lebensqualität, Sicherheit, Funktionalität sowie effizienter Energienutzung. Denn das Überwachen und Steuern von Fassadenelementen ist nur ein weiterer Baustein zur Komplettierung des Smart Buildings in seiner Gesamtheit von Überwachungs-, Steuer-, Regel- und Optimierungseinrichtungen in Gebäuden. Das Smart Window ist damit ein wichtiger Bestandteil der Gebäudeautomation und folglich des technischen Facility-Managements.



#### \*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

**Fabian Eckenstein** – Inhaber und Geschäftsleiter  
Eckhirsch Immobilien AG, Münchenstein

« Die Cloud-Lösungen von **W&W** lassen mir Zeit für mein Kerngeschäft. »

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

# WOHNALLTAG MIT APPS

Noch vor 10 Jahren war so etwas eine utopische Vision: ein «Smarthome» mit durchweg vernetzten Geräten. Fast alle Haushaltgeräte der neuen Generation sind tatsächlich über Netzwerke verbunden und steuerbar.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER\*

Menuplanung  
und Steuerung  
über Apps.  
(BILD: V-ZUG)



## ▶ MIT KÜCHENGERÄTEN «SPRECHEN»

Backöfen, Steamer, Waschmaschinen oder Geschirrspüler beherrschen heutzutage die neusten Formen digitaler Kommunikation. Nehmen wir als Beispiel die Haushaltgeräte von V-Zug. «Bei uns verfügen alle neuen Geräte über eine WLAN-Verbindung», sagt Erich Buholzer von V-Zug. Der Schweizer Hersteller von Haushaltgeräten geht davon aus, dass heute praktisch jeder Haushalt über ein eigenes WLAN verfügt. Die Kommunikation orientiert sich dabei vor allem am Komfort und den Wünschen der Benutzer: Dank digitaler Technik lassen sich die Geräte übers Smartphone oder Tablett steuern. Push-Nachrichten informieren, ob ein Programm gestartet oder beendet wurde etc. «Viele Leute schätzen es, über die App Programme, Manuals, Tipps und sogar Kochrezepte verfügbar zu haben», sagt Erich Buholzer. Die dazu gehörigen Programme lassen sich auch direkt auf das Gerät übertragen – zur einfachen Zubereitung von Menüs. Alternativ verfügen natürlich alle Geräte wie bisher über ein Bedienfeld zur direkten Steuerung am Gerät.

## EFFIZIENZ IN JEDER HINSICHT

Laut Rainer Klein, Geschäftsführer des Branchenverbands Küche Schweiz, bringt die Digitalisierung mehr Komfort im All-

tag: «Die Menüführung und damit die Bedienung der Geräte wird zunehmend einfacher und übersichtlicher.» Die Digitalisierung erweist sich aber immer mehr auch für die Vermieter und Bewirtschafter als grosser Vorteil – und als willkommener Faktor, um viele Abläufe wesentlich effizienter gestalten zu können. Rainer Klein erklärt weiter: «Die Verfügbarkeit von detaillierten Geräteangaben ist für die Verwaltung bei Schaden- oder Garantiefällen von Vorteil, um diese effizient abzuwickeln.» Mit vernetzten Geräten bieten sich viele neue Perspektiven und Anwendungen: Die Hersteller überspielen den Kunden Updates, zum Beispiel mit neuen Funktionen. Im Fall eines Service-Supports ist eine erste Geräteanalyse machbar, ohne dass ein Service-Mitarbeiter gleich vor Ort sein muss.

Die Schulthess Maschinen AG, die ihre Geräte und Apps in der Schweiz entwickelt und herstellt, wartet mit einer Innovation bei den Waschmaschinen auf. Das neue Modell washMaster lässt sich digital steuern und bietet für die Bewirtschaftung und die Abrechnung in Mehrfamilienhäusern einige Vorzüge: Die Mieter melden sich über ein entsprechendes Portal für die Nutzung an und erwerben Guthaben via E-Banking oder Kreditkarte. TWINT-Zahlungen sind direkt am Gerät möglich.

Drittens können die Mieter auch ganz einfach Einzahlungsscheine verwenden. Die neuartige Technologie ist vor allem auch für die Verwaltungen von Interesse – denn sie spart Abrechnungskosten und Personalaufwand. Die ganzen Prozesse und Abläufe können weitgehend automatisiert werden. Umständliche Zahlungswege oder gar der Umlauf von Bargeld entfallen. Sowohl die Mieterschaft als auch die Verwaltung haben damit ein neues Instrument in der Hand, das volle Transparenz, einwandfreie und verursachergerechte Abrechnungen sowie Reports ermöglicht.

## DIGITALES BEZAHLSYSTEM

Die Verwaltung ihrerseits hat die Möglichkeit, je nach Ausstattung und Anlage Tarife zu konfigurieren oder anzupassen. Die eigens entwickelte Mieter-App steuert die Abrechnung gemäss den Kostenvorgaben. Integriert ist eine Kalenderfunktion, um laufend über die Verfügbarkeit im Bild zu sein und Waschttermine zu reservieren. Ist eine solche App einmal programmiert und marktreif, eröffnen sich noch ganz neue Perspektiven: etwa Infos zum Energieverbrauch, Vergleiche oder auch Push-Meldungen direkt an die Mieter, sobald ein Waschgang abgeschlossen ist. «Das System ist weitgehend offen und ausgesprochen flexibel», sagt Thomas Marder, CEO

der Schulthess Maschinen AG. Es lässt sich grundsätzlich für alle Varianten von Wohn- und Mehrfamilienhäusern einsetzen, unabhängig von der Anzahl Wohnungen, der Eigentumsform oder der Mieterstruktur.

### PREDICTIVE MAINTENANCE

Die Digitalisierung ermöglicht zugleich eine wesentlich bessere Überwachung und Steuerung. Der Austausch von Daten direkt von der Waschmaschine lässt Rückschlüsse über den Zustand oder allfällige Fehlermeldungen zu (predictive Maintenance, d. h. vorausschauende Wartung). Alle Abläufe rund um Service und Instandhaltung lassen sich automatisieren und wesentlich besser nach den tatsächlichen Anforderungen abstimmen (keine «Übererfüllung» durch wiederkehrende Kontrollen vor Ort). Zugleich sind sich in diesem

Punkt die meisten Experten einig: Predictive Maintenance erhöht die Zuverlässigkeit und reduziert Ausfallwahrscheinlichkeiten und Störungen. Denn schliesslich gilt für Waschmaschinen im Wohnalltag ganz besonders: Wie sehr Bewohnerinnen und Bewohner auf saubere Wäsche angewiesen sind, realisieren sie oft erst dann, wenn ein Gerät mal aussteigt.

Für Thomas Marder sind die neuen Technologien und vereinfachten Abläufe ein wesentlicher Grund dafür, wieder vermehrt auf gemeinsame Waschmaschinen und Wäschetrockner in Mehrfamilienhäusern zu setzen. Denn wenn im Zug der Individualisierung für jeden Stock bzw. für jede Wohnung eine separate Maschine inklusive Tumbler angeschafft wird, sieht

die Bilanz sowohl ökonomisch als auch ökologisch meist weniger gut aus. De facto handelt es sich in aller Regel um sehr preiswerte Waschmaschinen, die aber punkto Wasch- und Trocknungszeiten, Dimensionierung und Energieeffizienz nicht optimal abschneiden. Im Sinne der Sharing-Economy spricht eben doch einiges dafür, teurere und dafür auch qualitativ bessere und strapazierfähigere Modelle für eine gemeinschaftliche Waschküche anzuschaffen. Kommt dazu, dass manche Bauherrschaften wie etwa Genossenschaften ganz bewusst an gemeinsam nutzbaren Waschküchen festhalten wollen. ■



#### \*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE



360° App



arwa

# The vision of iden tity



#### ARWA-CITYPLUS

Herausragende Qualität in ihrer schönsten Form: Die von Andreas Dimitriadis gestaltete arwa-cityplus vereint bestechende Eleganz, eigenständige Ästhetik und individuellen Stil. Gewinn Red Dot 2013, German Design Award Special Mention 2015. Auch als Variante mit ECO+ Funktion. [arwa.ch](http://arwa.ch)

# BESICHTIGUNG MIT DER ACHTERBAHN

## ► VR-BRILLE MIT SIMULATOR

Vor fünf Jahren ging ein Video auf YouTube viral. Das Werbevideo einer Immobilienfirma zeigt eine aus Holz gebaute Achterbahn im niederländischen Erme-lo. Die Fahrt mit diesem Rollercoaster führt die Besucher durch den Garten, die Garage und die Wohnräume eines zum Verkauf stehenden Einfamilienhauses. Darüber ob es die Achterbahn wirklich gab oder ob nur einzelne Abschnitte davon gebaut und geschickt zusammengeschnitten wurden, scheiden sich die Geister. Die Inhaber von Designraum aus Winterthur liess der Film jedenfalls nicht mehr los. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Produktion von Visualisierungen und Animationen für Architekten, Immobilienfirmen und Hersteller von Produkten. «Wir fanden die Idee der Achterbahnfahrt durch ein Gebäude cool und wollten so etwas einmal komplett virtuell realisieren», sagt Christian Hungerbühler, Mitinhaber von Designraum.

Die Interessenten für eine Wohnung sollten mit einer VR-Brille in einem Simulator sitzend ihre künftigen vier Wände und deren Umgebung auf einer Achterbahnfahrt erleben. «Ein solcher VR-Rollercoaster

Mit der Kombination aus Rollercoaster, Simulator und VR-Brille lassen sich Immobilien auf neue Art erleben.

(BILDER: ZVG)



“  
DIE VR-TECHNOLOGIE MUSS EINFACH UND ÜBERRASCHEND ZUGLEICH SEIN.

CHRISTIAN HUNGERBÜHLER, MITINHABER VON DESIGNAUM

Die künftigen Mieter der Wohnungen «Im Guss» in Bülach können die Siedlung auf einer virtuellen Achterbahnfahrt erkunden. Hinter der Idee stehen die 3D-Spezialisten von Designraum.

TEXT – RETO WESTERMANN\*

samt Simulator ermöglicht es, eine virtuelle Welt einfach und ohne Überforderung durch die Technik zu erleben», sagt Hungerbühler. Die Bewegung des Wagens durch den Simulator verstärke nicht nur das Erlebnis, sondern verhindere auch, dass es dem Betrachter übel werde. Für ihn ist der Einsatz von Virtual Reality (VR) in der Immobilienvermarktung nicht nur eine Spielerei, sondern bietet auch handfeste Vorteile: «Virtuelle Eindrücke verarbeitet das Hirn wie ein reales Erlebnis, deshalb bleibt dieses nachhaltig in Erinnerung.»

## ES BRAUCHT MUTIGE KUNDEN

Als Designraum angefragt wurde, Renderings und 360°-Panoramabilder für die Vermietung der Wohnungen im neuen Quartier Im Guss in Bülach zu erstellen, schlugen sie auch eine virtuelle Achterbahnfahrt durch einige Wohnungen und die Innenhöfe des Quartiers vor. Die Idee gefiel sowohl der Vermarktungsfirma Privera, die das Erstvermietungsmandat für das Areal erhalten hatte, als auch dem Eigentümer CS REF Green Property, einem Immobilienfonds von Credit Suisse Asset Management, dem die Objekte gehören. «Uns war es wichtig, den künftigen Bewohnern einen umfassenden Eindruck des neuen Quartiers zu vermitteln – die virtuelle Achterbahnfahrt macht dies auf spezielle Art möglich», sagt Marcel Frick, der bei Privera für Im Guss zuständig ist.

Der von Designraum realisierte Simulator im Bülacher Showroom besteht aus einem ehemaligen Wagen eines Autoscooters, der auf einem Simulator befestigt wurde. Um damit zu «fahren», setzt man eine VR-Brille auf, und mit einem einfachen Startknopf kann der Immobilienvermarkter die vierminütige virtuelle Fahrt starten. «Die Bedienung solcher Tools muss einfach sein, sonst werden sie nicht genutzt», sagt Christian Hungerbühler. Ganz so einfach wie die Bedienung war der Bau des Rollercoasters nicht. Ein passender Wagen konnte aus den USA importiert werden. Die Suche nach einem bezahlbaren Simulator hingegen war schwieriger. Schliesslich entwickelte Designraum diesen in Zusammenarbeit mit einer Partnerfirma aus Deutschland, die sonst bewegliche Sitze für 4D-Kinos herstellt. Eine grosse Anzahl Besucher haben unterdessen in Bülach eine virtuelle Achterbahnfahrt durchs Quartier absolviert – mit Erfolg. «Die Idee sorgt für Begeisterung», sagt Frick von Privera. Eine Probefahrt zeigt warum: Die Kombination von beweglichem Simulator und VR-Brille erzeugt richtiges Achterbahnfeeling und vermittelt einen ganz anderen Blick auf das neue Quartier, als es übliche Animationen können.

## IM IMMOBILIA INTERVIEW

CHRISTIAN HUNGER-  
BÜHLER, MITINHABER  
VON DESIGNRAUM IN  
WINTERTHUR



## VIRTUELLE REISEN DURCH GERÄTE

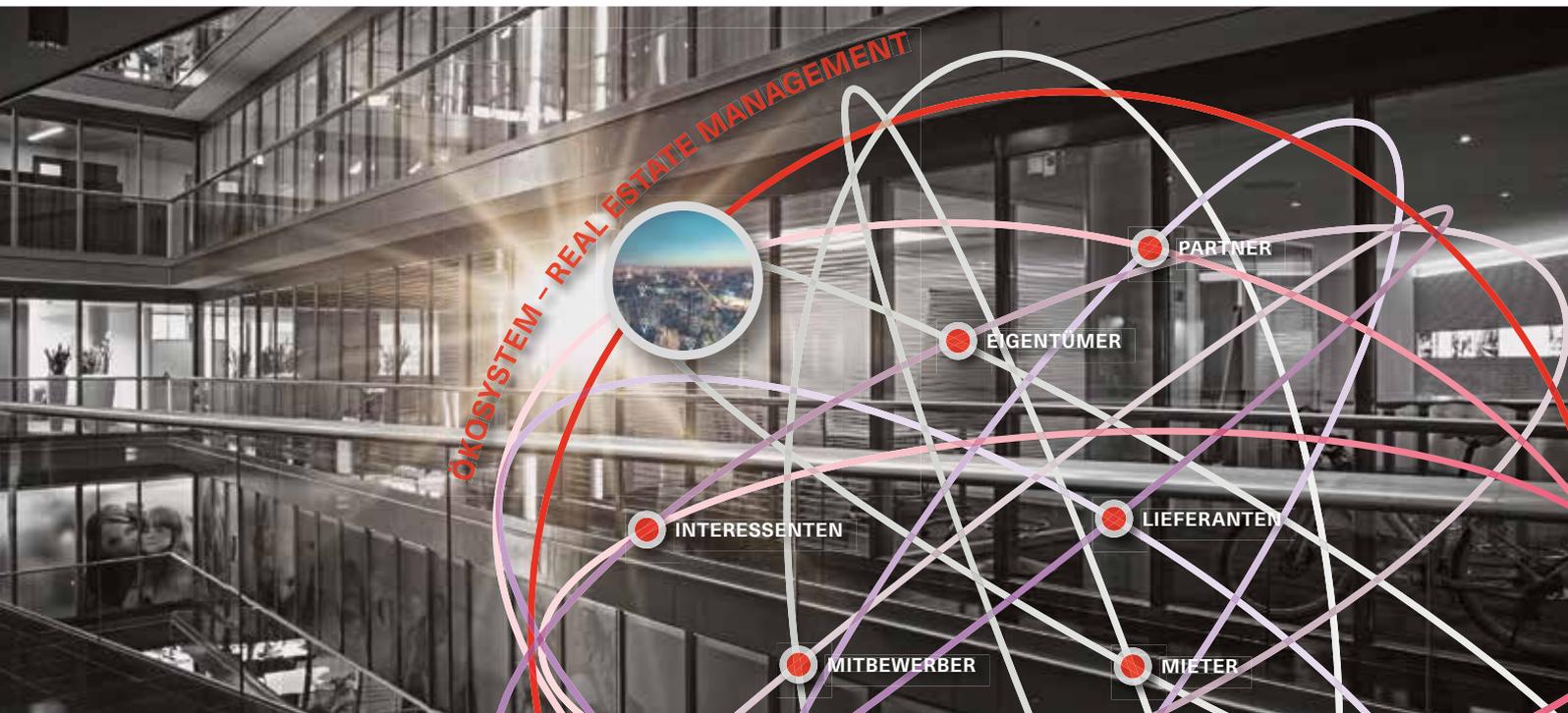
Die Anwendung in der Immobilienvermarktung ist aber nur der erste Schritt. An der Messe «Architect@Work» in Zürich zeigte Designraum Mitte Mai, was sich mit der Kombination aus Simulator und VR-Brille auch noch machen liesse: Dort schrumpfte der Betrachter virtuell auf die Grösse einer Maus und reiste so durch Wohnzimmer und Küche eines Hauses. «Dadurch können beispielsweise wichtige Details auf eine überraschende Art und Weise gezeigt werden», sagt Hungerbühler von Designraum. Denkbar wäre es aber auch, auf diese Art Geräte und Maschinen zu präsentieren. Bevor der Rollercoaster dafür aber zum Einsatz kommt, steht er weiterhin exklusiv den Interessenten für eine der neuen Mietwohnungen in Bülach zur Verfügung.



## \*RETO WESTERMANN

Journalist BR, dipl.  
Arch. ETH, Alpha  
Media AG, Winterthur.

ANZEIGE



## Was Eigentümer und Mieter gemeinsam haben

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

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

Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

**livit**

**Miele**



## Wir schaffen Bestzeiten: Parallel waschen und trocknen in unter einer Stunde

Die Kleinen Riesen Trockner für das Mehrfamilienhaus stehen mit ihren kurzen Programmlaufzeiten den Waschmaschinen in nichts mehr nach. Nach nur 59 Minuten kann die perfekt getrocknete Wäsche entnommen werden. So sind in einem Tag mehr Waschgänge möglich.

**Miele. Immer Besser.**



# «BEWEGTE BILDER BLEIBEN IM GEDÄCHTNIS»

Christian Hungerbühler, Mitinhaber der 3D-Agentur Designraum in Winterthur, spricht mit der Immobilia über virtuelle Welten und ihre Zukunft in der Immobilienvermarktung.

TEXT – RETO WESTERMANN\*



«Ein Bild muss heute eine Geschichte erzählen.»

BILD: ZVG

## Christian Hungerbühler, Sie beschäftigen sich seit Jahrzehnten mit virtuellen Welten, was fasziniert Sie daran?

Nicht nur der technische Aspekt, sondern insbesondere wie man Technologien, die eigentlich für ein anderes Einsatzgebiet entwickelt wurden, neu für die Immobilienpromotion adaptieren kann. 360-Grad-Panoramas beispielsweise kannte man früher nur von Google-Maps und aus der Hotellerie. Heute vermarkten wir damit Immobilien. Das gleiche gilt für Virtual Reality (VR). Die Technik dazu wurde eigentlich für Computergames entwickelt und erst später für unsere Zwecke angepasst. Mir macht es auch Spass, virtuell Dinge zu realisieren,

## BIOGRAPHIE CHRISTIAN HUNGER- BÜHLER

Christian Hungerbühler (\*1967) ist Mitinhaber und Geschäftsführer der 3D-Agentur Designraum in Winterthur. Er ist visueller Gestalter, Innenarchitekt sowie Lichtgestalter SLG und hat vor der Gründung von Designraum in verschiedenen Architekturbüros und Visualisierungsstudios gearbeitet.

die in der Realität gar nicht möglich sind. Etwa wenn wir eine langgezogene Wohnung virtuell aufschneiden und so mit nur einem Bild das gesamte Potenzial der Wohnung attraktiv aufzeigen können.

## Wie wichtig ist Authentizität bei virtuell erzeugten Bildern? Darf man den Betrachter täuschen?

Nein, die Räume müssen der später gebauten Realität entsprechen, und die Einrichtung sollte so auch umsetzbar sein. Spielen kann man aber mit dem Standort des Betrachters. Ein kleines Bad beispielsweise zeigt man lieber von einem Standpunkt im Korridor aus und nicht von einer Position im Raum selber.

## Der richtige Standort ist ein Element einer attraktiven Visualisierung. Worin unterscheiden sich gute virtuelle Darstellungen sonst noch von durchschnittlichen?

Ein Bild muss heute eine Geschichte erzählen. Der Betrachter soll spüren, dass hier gewohnt wird, und sich mit dem gezeigten Raum identifizieren können – so als ob es sein eigenes Wohnzimmer wäre. Wir orientieren uns bei der Ausstattung deshalb immer an der anvisierten Zielgruppe und deren Vorlieben. Sollen in den Wohnungen beispielsweise jüngere, designorientierte Menschen leben, statuen wir sie virtuell mit den passenden Möbeln bekannter Gestalter aus und platzieren die passenden Accessoires.

## Bei der Vermarktung von «Im Guss» in Bülach sind Sie mit einem virtuellen Rollercoaster nochmals einen Schritt weitergegangen. Was ist der Vorteil von bewegten Bildern?

Im Gegensatz zu einem zweidimensionalen Bild wird ein VR-Erlebnis vom Hirn als Realität verarbeitet. Deshalb bleibt es länger im Gedächtnis haften. Virtuelle Rundgänge mit einer VR-Brille eignen sich deshalb sehr gut als Vermarktungsinstrument für Immobilien. Wird das Ganze wie beim Rollercoaster zusätzlich mit einem Simulator verknüpft, ist das Erlebnis noch eindrücklicher und die Erinnerung noch stärker. Aber klar, man kann so etwas nur bei grossen Objekten umsetzen, denn der finanzielle Aufwand ist nicht unerheblich.

## Wo geht die Zukunft bei der Nutzung virtueller Welten hin? Welche neuen Tools werden künftig für die Immobilienvermarktung genutzt?

In unserem schnellleibigen Metier kann man das fast nicht voraussagen. Ich denke aber, dass wir schon in naher Zukunft eine Immobilie online kaufen, wie wir das heute mit Kleidern und Schuhen tun. Die Besichtigung, das persönliche Verkaufsgespräch, die Auswahl der Oberflächen – all das erfolgt dann ortsunabhängig über ein digitales Medium. Und dabei werden hochrealistische virtuelle Darstellungen eine entscheidende Rolle spielen. ■

# SOLARSTROM 2.0 FÜR IMMOBILIEN

## GESELLSCHAFTLICHER WANDEL

Die gesellschaftliche Relevanz von Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen nimmt laufend zu. Strengere Energiegesetze, der Klimastreik, die steigende CO<sub>2</sub>-Abgabe, die FDP im Klima-Clinch und ein Zürcher Baudirektor, der die Gebäudesanierungsrate verdreifachen will – die Immobilienbranche ist gefordert, sich für klimafreundlichen Wohn- und Arbeitsraum einzusetzen. Doch was für Handlungsmöglichkeiten haben grosse Immobilienbesitzer? Welche Massnahmen sind nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern auch wirtschaftlich interessant? Wir nehmen in diesem Beitrag das Thema Solarstrom und erneuerbares Heizen genauer unter die Lupe.

Eigenverbrauch von Solarstrom ist eine effiziente Möglichkeit, das Immobilienportfolio nachhaltiger auszurichten. Weil selbst produzierter Solarstrom günstiger ist als Strom aus dem Netz, schafft der Eigenverbrauch Mehrwert für Immobilienbesitzer und Mieter zugleich. Im Zuge der Energiestrategie 2050 hat das Eigenverbrauchsmodell in den vergangenen zwei Jahren weiter an Bedeutung und Attraktivität gewonnen: Mittlerweile beschränkt sich der Eigenverbrauch von Solarstrom nicht mehr auf einzelne Gebäude, sondern kann auf ein ganzes Areal oder eine Siedlung ausgeweitet werden. Dies erhöht den Eigenverbrauchsanteil und damit auch die Wirtschaftlichkeit der Solaranlagen massgeblich. Der Gesetzgeber sieht die Immobilienbranche als Schlüssel zur Ener-



Die Mieter des Jacob Burckhardt-Haus in Basel beziehen Solarstrom vom eigenen Dach.

BILD: ZVG

geschafft: Immer mehr Besitzer grosser Im Mai ist die neue Energieverordnung in Kraft getreten, welche die Rahmenbedingungen für Investoren verbessert. Neben der Wirtschaftlichkeit ist oftmals auch eine bessere Mieterbindung ein entscheidendes Argument. Nicht nur Privatpersonen sind interessiert, zunehmend bekunden auch gewerbliche Mieter Interesse an Solarstrom vom eigenen Dach. So setzen beispielsweise praktisch alle grossen Retailer der Schweiz auf die Karte Eigenverbrauch.

## MIT EIGENVERBRAUCH ZUM OFFENEN STROMMARKT

Beim gewerblichen Einzelmieter ist die Messung und Abrechnung des Solarstroms

einfach. Bei mehreren Mietern ist die Situation anspruchsvoller, die Abrechnung kann grossen Einfluss auf die Betriebskosten und damit die Wirtschaftlichkeit der Projekte haben. Der Bauherr steht hier meist vor der Entscheidung, ob er einen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) gründet oder ob er das Modell des lokalen Verteilnetzbetreibers anwendet. Je nach lokalen Rahmenbedingungen kann das Eine oder das Andere günstiger sein. Bei der Bildung eines ZEV kann man ab einer Grösse von rund 30 Wohneinheiten den zusätzlich benötigten Netzstrom am freien Markt einkaufen. Für die Messung und Abrechnung in einem ZEV gibt es mittlerweile verschiedene Angebote, wobei die Abrechnungskosten je nach Dienstleister und Situation sehr unterschiedlich sind und einen grossen Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit eines Projektes haben können.

Um die Entscheidung des Bauherrn zu erleichtern, erstellt Energie Zukunft Schweiz (EVS) zusammen mit dem Bundesamt für Energie eine jährliche Übersicht zu den Angeboten der Abrechnungsdienstleister und der Elektrizitätswerke ([www.evs.ch/Abrechnung](http://www.evs.ch/Abrechnung)). Neben den tieferen Kosten spielen aus Sicht der Immobilienbesitzer möglichst einfache administrative Prozesse eine zentrale Rolle. Der Administrationsaufwand kann durch die Vermeidung von vertraglichen Anpassungen reduziert werden. Die Abrechnung über Nebenkosten – gesetzlich möglich – ist in den meisten Fällen nicht erwünscht. Bevorzugt werden Abrechnungsmodel-

## VOM DACH IN DEN KELLER

Erneuerbare Heizsysteme in Kombination mit Solaranlagen können ein grosser Hebel für die CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktion ganzer Immobilienportfolios sein. Immer mehr Kantone verbannen Öl- und Gasheizungen komplett. Auch der Bund hat sich dem Thema angenommen und will die sogenannte Wärmewende zügig vorantreiben. Es gilt also, vorausschauend die besten Alternativen zur bestehenden fossilen Heizung zu suchen. Die Implementierung eines Energiemonitoringsystems und eine zentrale Beschaffung der Ener-

gieträger sind erste Massnahmen, um einen CO<sub>2</sub>-Absenkpfad zu definieren und Betriebskosten zu senken. Wer seine Heizung ersetzen muss, sollte zukünftige regulatorische Änderungen vorausschauend miteinbeziehen. Denn ist eine Heizung erst einmal ersetzt, bleibt sie einem 20 Jahre oder mehr erhalten. Wie bei Solarsystemen bietet sich auch für das Thema Heizung die Betrachtung auf Portfolioebene an. Die Portfolioanalyse zum Thema Heizung kann wertvolle Antworten liefern: Energiegesetze, Steuerregime, Förderbeiträge oder die Anschlussmöglichkeiten an ein Nahwärmenetz können sich an

verschiedenen Standorten stark unterscheiden. Leider werden bei der klassischen Heizungsévaluation viele dieser Faktoren oftmals nicht mit einbezogen. Doch mit steigenden CO<sub>2</sub>-Abgaben, grosszügigen Förderprogrammen und sinkenden Preisen für erneuerbare Heizsysteme wird der zügige Heizungsersatz schon heute sehr oft de facto zur Kostensparmassnahme. Oft zeigt sich dies noch eindeutiger, wenn der auf dem Dach produzierte Solarstrom via Wärmepumpe fürs Heizen, Kühlen und fürs Warmwasser genutzt wird. Weitere Informationen: [www.evs.ch/immobilien](http://www.evs.ch/immobilien)

le, bei denen das Inkasso weiterhin direkt über das Elektrizitätswerk oder einen externen Dienstleister erfolgt.

### POTENZIAL BEI BESTANDESBAUTEN

Bei Sanierungen und Neubauten wird der Bau einer Solaranlage mittlerweile von den meisten grossen Immobilienbesitzern standardmässig geprüft. Das grösste Potenzial liegt jedoch bei den Bestandesbauten. Der Bau einer Solaranlage kann weitgehend entkoppelt vom Sanierungszyklus erfolgen, sofern eine Dachsanierung nicht demnächst ansteht. Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung bei Bestandesbauten ist eine gründliche Vorselektion: Zur Identifikation der interessantesten Objekte im Bestand empfiehlt sich eine Portfolio-

Analyse. In einem ersten Schritt wird dabei analysiert, welche Liegenschaften aus technisch-wirtschaftlicher Sicht für den Eigenverbrauch besonders geeignet sind. Auf dieser Basis wird danach ein Umsetzungs- und Investitionsplan erstellt. Zusammen mit dem Portfoliomanager wird auch Synergiepotenzial identifiziert, oft bei Heizung und Warmwasser, Absturz-sicherung oder Elektromobilität.

Insbesondere zur Heizung und zur Warmwasserproduktion gibt es interessante Schnittstellen. Zur Erhöhung des Eigenverbrauchsanteils kann der Solarstrom über eine Wärmepumpe für die Warmwasserproduktion eingesetzt werden. Im Gegensatz zur Heizung erfolgt die Erwärmung des Brauchwarmwassers ganzjährig und ermöglicht, dass ein grosser Teil der Solarstromproduktion direkt im Haus genutzt werden kann. Aber auch bei anderen Heizsystemen lässt sich der Solarstrom über einen Pufferspeicher und «power to heat» lokal nutzen, anstelle ihn für einen tiefen Vergütungssatz dem Netzbetreiber abzugeben.

Der Ruf aus Gesellschaft und Politik nach nachhaltigen, klimafreundlichen Lösungen wird immer lauter. Gleichzeitig sind die Chancen, mit einfachen und finanziell lohnenden Ansätzen etwas in dieser Richtung zu bewirken, besser als je zuvor. Der Eigenverbrauch von Solarstrom ist in dieser Hinsicht immer eine Überlegung wert. ■



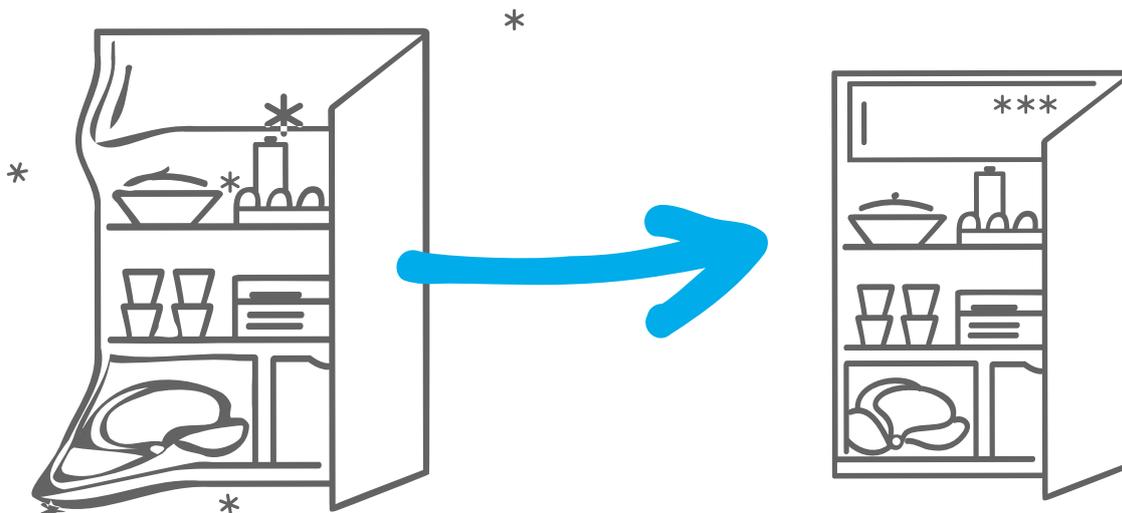
**\*LARS KONERSMANN**  
Der Autor ist Mitglied der Geschäftsleitung der Energie Zukunft Schweiz AG. Er arbeitet seit 20 Jahren im Energiesektor für die Immobilienwirtschaft.



**\*LUKAS VON KÄNEL**  
Der Co-Autor ist Teamleiter PV-Projektentwicklung bei der Energie Zukunft Schweiz AG.

ANZEIGE

## Gerät kaputt? Anruf genügt!



Basel 061 337 35 00, Biel 032 344 85 44, Chur 081 286 73 73, Crissier 021 637 43 70, Jona 055 225 15 55, Köniz 031 970 23 42, Rothrist 062 287 77 87, St. Gallen 071 282 55 03, Thun 033 334 59 59, Winterthur 052 269 13 69, Zürich 044 446 12 23

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch



Als eine der grössten Schweizer Pensionskassen verfügen wir über Immobilien mit rund 13'000 Wohnungen und ca. 325'000 m<sup>2</sup> Gewerbeflächen, die wir mit unseren Bewirtschaftungsteams und zahlreichen vollamtlichen Hauswart/innen in Eigenregie betreuen.

Wir suchen per 1. August 2019 oder nach Vereinbarung am Hautspitz in Schlieren eine/n motivierte/n und erfahrene/n

## Leiter/in Immobilien-Bewirtschaftung Deutschschweiz (100 %)

### Ihre Aufgaben

- Fachliche und personelle Führung der Immobilien-Bewirtschaftung Deutschschweiz mit 35 Mitarbeitenden im administrativen Bereich sowie ca. 60 vollamtlichen Hauswart/innen
- Das Portefeuille umfasst nebst vielen Wohnüberbauungen auch Geschäftshäuser und Einkaufszentren, verteilt über die ganze Deutschschweiz
- Gewährleistung einer professionellen Bewirtschaftungs- und Vermietungstätigkeit
- Budgetverantwortung über das Portfolio in der Deutschschweiz
- Unterstützen der Teamleiter/innen an den Standorten Schlieren und Basel
- Mitglied des Due Diligence-Teams, welches Neuaquisitionen prüft und eigene Entwicklungen in die Wege leitet
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Abteilungen Portfoliomanagement, Bauwesen sowie dem Rechnungswesen
- Mitwirkung in verschiedenen Projekten (Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Weiterentwicklung der Bewirtschaftungssoftware, Bewirtschaftungs- und Vermietungsrichtlinien usw.)

### Ihr Profil

- Fundierte Kenntnisse der Immobilienbewirtschaftung
- Mehrjährige Führungserfahrung in einer ähnlichen Funktion
- Kaufmännische Grundausbildung sowie der Position entsprechende Weiterbildung im Immobilienbereich (z.B. dipl. Immobilientreuhänder/in, CAS, MAS o.ä.)
- Hohe Sozialkompetenz und Durchsetzungsvermögen
- Interesse an breitgelagerten Aufgabenstellungen
- Proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, die Teammitglieder zu motivieren und zu coachen
- Gute IT-Kenntnisse, insbesondere des Bewirtschaftungssystems REM sowie MS-Office
- Gute Französischkenntnisse sind von Vorteil

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann erwarten wir gerne Ihre vollständige Online-Bewerbung unter [www.migros-gruppe.jobs/de](http://www.migros-gruppe.jobs/de)

### Ihr Kontakt für diese Stelle:

**Migros-Pensionskasse**  
Iris von Deschwanden  
Leiterin Personal & Ausbildung  
Telefon: 044 436 82 80

**MPK**  
MIGROS-PENSIONSKASSE

# SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

26.06.2019

Mietzinsinkasso

13.09.2019

Leerstands-Diagnose bei Immobilien

19.09.2019

Leerstands-Therapie bei Immobilien

22.10.2019

Sanierung von Mietliegenschaften aus  
Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)

29.10.2019

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

## SEMINAR MIETZINSINKASSO OPTIMALE UMSETZUNG DER RECHTLICHEN GRUNDLAGEN

26.06.2019

### INHALT

Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert.

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler, welche sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder sich künftig damit auseinandersetzen müssen.

### REFERENT

Oliver Pfitzenmayer, Stadtmann-Stellvertreter, Betreibungsamt Winterthur-Stadt, Dozent beim SVIT Zürich

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Holiday Inn Zürich Messe  
Wallisellenstrasse 48, 8050 Zürich  
09.00 bis 17.15 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

## SEMINARREIHE LEERSTAND BEI IMMOBILIEN

13.09.2019 DIAGNOSE  
19.09.2019 THERAPIE

### INHALT

Die Seminarreihe Leerstände bei Immobilien beschäftigt sich mit der Frage der Ursachensuche (Diagnose) sowie mit der Reduktion (Therapie) von Leerständen. Die Auseinandersetzung und Durchdringung des Themas soll vor dem Hintergrund von Wohnimmobilien wie kommerziell genutzter Objekte erfolgen.

### ZIELPUBLIKUM

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

### HINWEIS

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

### REFERENT

Stephan Wegelin  
MRICS und Kommunikationsarchitekt  
Stephan Wegelin AG, Winterthur

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich  
09.00 bis 16.15 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR JE TAG

783.- CHF (SVIT-Mitglieder),  
972.- CHF (übrige Teilnehmende)  
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind  
Seminarunterlagen, Pausengetränke  
und Mittagessen.  
Es können sowohl beide als auch Einzeltage  
gebucht werden.

## SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGS- PROFIS AB OKTOBER 2019

### INHALT

Die Bewirtschaftler sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschrieben Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

### PROGRAMM

Modul 4, Di, 22.10.2019:  
Sanierung von Mietliegenschaften aus  
Bewirtschaftersicht  
Modul 5, Di, 29.10.2019:  
Vermarktung und Marktmiete

### ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt; die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

Anmeldung über  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail  
an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

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

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

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

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

## DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITER- KURSE - ANGEPASST AN ARBEITS- UND BIL- DUNGSMARKT

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

## BILDUNGSANGEBOTE

### SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

#### SVIT BERN

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

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

#### SVIT ZÜRICH

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

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

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### SVIT ZÜRICH

15.08.2019 – 14.11.2019  
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

### ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BERN

14.10.2019 – 01.02.2020  
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr  
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

### ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT ZÜRICH

26.08.2019 – 16.12.2019  
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 3x Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 2x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

#### SVIT BEIDER BASEL

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

#### SVIT BERN

24.10.2019 – 12.12.2019  
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT OSTSCHWEIZ

22.10.2019 – 19.12.2019  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 21.15 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

#### SVIT SOLOTHURN

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

#### SVIT TICINO

10.09.2019 – 05.11.2019  
 Martedì, ore 18.00 – 20.30  
 Rivera

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

### ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BERN

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

#### SVIT BEIDER BASEL

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 07.01.2020 – 23.01.2020  
 Modul 2: 04.02.2020 – 27.02.2020  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 21.15 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

#### SVIT SOLOTHURN

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

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 19.08.2019 – 18.09.2019  
 Modul 2: 23.09.2019 – 13.11.2019  
 Montag und Mittwoch,  
 18.30 – 21.00 Uhr  
 Kasernenplatz 1, Luzern

### ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

#### SVIT BERN

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

#### SVIT ZÜRICH

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

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

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

### FINANCEMENT IMMOBILIER

Module 2 : 13.06.2019 – 20.06.2019

### COURS DE SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

23.08.2019 – 06.12.2019  
 Examen : 16.12.2019

### GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

02.09.2019 – 09.12.2019  
 Examen : 13.01.2020

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

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

### LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

### LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

### LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Zürich, Klasse A  
Montag und Mittwoch,  
17.00 – 20.20 Uhr  
Zürich, Klasse B  
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr  
Bern, Klasse A  
Montag und Mittwoch,  
17.45 – 21.00 Uhr  
Dauer: 15 Monate

### LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

### LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

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

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)).

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SRES BILDUNGS-ZENTRUM

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

### DEUTSCHSCHWEIZ

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

### WESTSCHWEIZ

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

### TESSIN

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

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

### SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich, [sekretariat@fh-hwz.ch](mailto:sekretariat@fh-hwz.ch)  
+41 43 322 26 00

### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-Treuhand für KV-Lernende

### GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich  
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67  
[info@okgt.ch](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

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

### REGION BASEL

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

### REGION BERN

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

### REGION OSTSCHWEIZ

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

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGION ROMANDIE

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

### REGION SOLOTHURN

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

### REGIONE TICINO

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

### REGION

#### 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](mailto:svit-zentralschweiz@svit.ch)

#### REGION ZÜRICH

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



Swiss Real Estate Institute  
 Institut der Schweizer Immobilienwirtschaft  
 L'Institut Suisse de l'Economie Immobilière  
 Istituto Svizzero dell'Economia Immobiliare  
**Forschung für die Praxis**

Fachtagung  
**Demografie und Wohnungswirtschaft:  
 Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt**

Donnerstag, 27. Juni 2019, 13.00 – 17.30 Uhr  
 HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch)



Foto: Martin Jehnichen, im Auftrag der LWB

## Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt

Im Zentrum der Studie und der Fachtagung steht die Frage, wie das wachsende Segment der Pensionierten auf dem Mietwohnungsmarkt besser berücksichtigt werden kann. Sowohl im ordentlichen Vermietungsprozess, als auch in ausserordentlichen Situationen.

### Präsentiert werden Erkenntnisse zu:

- Facts and Figures zu Pensionierten auf dem Wohnungsmarkt
- Zielgruppen-Segmente und deren Bedürfnisse
- Anreize für mehr Umzüge bei Mietern im Pensionsalter
- Seniorenfreundliche Arealentwicklungen und Vermietungsabläufe
- Privilegierter Zugang zu Wohnungen für finanzielle Härtefälle
- Seniorengerechtes Vorgehen bei Leerkündigungen

### Vertiefende Fallstudien:

Pensionierte als Zielgruppe von Erstvermietungen  
 Umzugsangebot für Pensionierte  
 Pensionierte als Betroffene von Leerkündigungen  
 Vermittlung von preisgünstigen Mietwohnungen an Härtefälle

### Impulsreferat

Dr. Balz Halter, Hauptaktionär und Verwaltungsratspräsident Halter AG

### Referenten Studie (Herausgeber und Autoren)

Prof. Dr. Peter Ilg, Swiss Real Estate Institute  
 Dr. Joëlle Zimmerli, Zimraum GmbH

### Referenten Break Out Sessions (Kooperationspartner Fallstudien)

Dr. Rolf Borner, Geschäftsführer, Immobilien Basel-Stadt  
 Nina Cavigelli, Projektleiterin Stadtentwicklung, Stadt Winterthur  
 Feyza Ciritoglu, Leiterin Immobilienverkauf und Erstvermietung, Mobimo AG  
 Pascal Stutz, CEO, SVIT Zürich

### Moderation Break-Out Sessions

Dr. Christian Brüttsch, Geschäftsführer, Stratcraft GmbH  
 Pascal Germanier, Swiss Real Estate Institute  
 Prof. Dr. Peter Ilg, Institutsleiter, Swiss Real Estate Institute  
 Dr. Joëlle Zimmerli, Geschäftsführerin, Zimraum GmbH

## Programm

13.15 Uhr	Begrüssung	Prof. Dr. Peter Ilg Swiss Real Estate Institute
13.30 Uhr	Einführungsreferat	Dr. Balz Halter Halter AG
13.50 Uhr	Vorstellung der Studie «Pensionierte auf dem Miet- wohnungsmarkt»	Dr. Joëlle Zimmerli Zimraum GmbH
14.30 Uhr	Teaser «Break-Out Sessions» Kurze Pause	
Fallstudie 1	Pensionierte als Zielgruppe von Erstvermietungen	Feyza Ciritoglu Mobimo AG Prof. Dr. Peter Ilg
Fallstudie 2	Umzugsangebot für Pensionierte	Dr. Rolf Borner Immobilien Basel-Stadt Pascal Germanier
Fallstudie 3	Pensionierte als Betroffene von Leerkündigungen	Nina Cavigelli Stadtentwicklung Winterthur Dr. Joëlle Zimmerli
Fallstudie 4	Vermittlung von preisgünstigen Mietwoh- nungen an Härtefälle	Pascal Stutz SVIT Zürich Dr. Christian Brüttsch
15.00 Uhr	Break-Out Sessions Runde 1	Fallstudie nach Wahl
15.45 Uhr	Pause	
16.15 Uhr	Break-Out Sessions Runde 2	Fallstudie nach Wahl
17.00 Uhr	Podiumsgespräch	Diskussion der Resultate aus den «Break-Out Sessions»
ab 17.30 Uhr	Apéro Riche Lichthof HWZ	

Zielpublikum: Liegenschaftsverwaltungen; private, institutionelle und gemeinnützige Eigentümer; Entwickler; Behördenmitglieder von Gemeinden, Städten und Kantonen; öffentliche Verwaltung; soziale Institutionen; Anbieter von wohnnahen Dienstleistungen

Datum: 27. Juni 2019, 13.00 - 17.30 Uhr, mit Apéro Riche

Ort: HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich  
 Lagerstr. 5, 8001 Zürich

Kosten: CHF 380.- (inkl. Buch zur Studie)

Anmeldung: [www.swissrei.ch/events](http://www.swissrei.ch/events)

Kontakt: Swiss Real Estate Institute, Lagerstr. 5, 8001 Zürich  
[pascal.germanier@swissrei.ch](mailto:pascal.germanier@swissrei.ch), T 043 / 322 26 13

Studienautorin: Dr. Joëlle Zimmerli

Buchbestellung: Weitere Exemplare des Buches können per E-Mail für CHF 45.- bestellt werden ([pascal.germanier@swissrei.ch](mailto:pascal.germanier@swissrei.ch))

Medienkontakt: Pascal Germanier, [pascal.germanier@swissrei.ch](mailto:pascal.germanier@swissrei.ch)

## In Zusammenarbeit mit

Herausgeber



Fallstudien-Partner



DR. STEPHAN À PORTA-STIFTUNG  
 President 9. April 2018

Studien-Partner



# DER SCHÄTZER WIRD ZUM BEWERTER

## ALLES NEU MACHT DER MAI

Neuer Name, neue Struktur, neue Mitgliederkategorie: Die Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT setzt die vor einem Jahr lancierte strategische Neuausrichtung der Fachkammer und Professionalisierung der Administration fort. Den jährlichen Austritten stehen nicht genügend Eintritte gegenüber, was auf die Dauer zu einer Schwächung des Verbandes führt. Die Zahlen seien zwar noch nicht alarmierend – es traten drei Personen neu in die SEK ein, und sechs Personen gaben den Austritt – doch ohne diese Neuausrichtung mit mehreren Statutenänderungen werde es mittelfristig keine Verbesserung der Situation geben, sagte Kammer-Präsident Gunnar Gärtner an der Generalversammlung im Hotel Les Trois Rois in Basel. Die meisten der austretenden Personen hätten das Pensionsalter erreicht und seien nicht mehr berufstätig. Eine Entwicklung, die in vielen Verbänden festzustellen sei. «Uns ist es sehr wichtig, junge Berufsleute als neue Mitglieder begrüßen zu können, und dafür tun wir einiges», hielt Gärtner fest. Mit der Gründung der Young Professionals in Real Estate (YPRE) hat sich eine Gruppe von mittlerweile 90 motivierten und engagierten Personen gefunden. Bereits im Januar 2019 fand das zweite Treffen der jungen Interessenten mit einem weiteren Fachreferat zum Thema Big Data statt.

### NÄCHSTE TERMINE

29.08.2019 12.30 Uhr SEK Seminar Spezialthemen in der Bewertung, FHNW, Campus Olten. Informationen und Anmeldungen zu den Veranstaltungen unter: [www.bewertungsexperte.ch](http://www.bewertungsexperte.ch)



Präsident Gunnar Gärtner (links) dankt dem austretenden Vorstandsmitglied Daniel Mosch (rechts) für seinen langjährigen Einsatz.

BILD: SEK

## HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Ein wichtiges Traktandum und eine Herausforderung an der GV war der mit der Neuausrichtung verbundene Namenswechsel. Die Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT heisst neu Bewertungsexperten-Kammer SVIT. Die Bezeichnung Bewerter sei zeitgemässer und besser fassbar, begründete Präsident Gunnar Gärtner den Antrag für die neue Bezeichnung. Dieser Argumentation folgten die anwesenden Kammer-Mitglieder und hiessen den Antrag einstimmig gut. «Wir bewerten Immobilien und tragen eine grosse Verantwortung bei unserer Tätigkeit. Der Bewerter ist der Wirtschaftsprüfer für Immobilien», betonte der Präsident. Mit dem Rebranding wird auch das Logo an die neue Bezeichnung angepasst.

## NEUE MITGLIEDERKATEGORIE

Gemessen an der Anzahl Mitglieder ist die Bewertungsexperten-Kammer SVIT die grösste der Fachkammern und verfügt zurzeit nur über Einzelmitglieder. Diese sind Immobilienfachleute mit eidgenössischem Fachausweis in einem anerkannten Immobilienberuf oder einem vergleichbaren international anerkannten Abschluss. Sie müssen mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft aufweisen. Neu sollen nun auch Firmenmitglieder als Kategorie in der Kammer zugelassen werden. Diese Ausweitung der Mitgliederkategorien ist eine Anpassung an die Struktur der anderen Fachkammern. Die GV stimmte dem Antrag des Vorstandes zu und führt diese neue Mitgliederkategorie ein. Die Ausge-

Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer stellt sich neu auf und gibt sich im Zuge des Rebrandings der Dachmarke eine neue Corporate Identity mit angepasstem Namen und Logo. Die Fachkammer heisst neu «Bewertungsexperten-Kammer SVIT».

TEXT – REMI BUCHSCHACHER\*

staltung der Kategorie wird der Vorstand in diesem Jahr ausarbeiten. Ab 2020 soll dann auch die ISO-Zertifizierung interessierter Mitglieder administrativ und finanziell unterstützt werden.

## NEUES VORSTANDSMITGLIED

Nach langjährigem Engagement im Vorstand der Fachkammer traten an der GV Marie Seiler und Daniel Mosch aus dem Gremium aus. Ihre Aktivität und Initiative wird herzlich verdankt und mit einem Präsent honoriert. Neu in den Vorstand gewählt wurde Ivo Hangartner aus St. Gallen, welcher künftig insbesondere als Bindeglied zu den Nachwuchsbewertern fungiert und die Ostschweiz im Vorstand vertritt. ■



\*REMI BUCHSCHACHER

Der Autor ist Redaktor und Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft.

# VERSTÄRKUNG FÜR DEN VORSTAND

An ihrer Generalversammlung hat die Kammer ein weiteres erfolgreiches Jahr abgeschlossen und Veronika Harder neu in den Vorstand gewählt. Im Anschluss an den Pflichtteil zeigte Bestsellerautor und Zeitcoach Lothar Seiwert, wie man seine knappe Zeit besser nutzen kann.

TEXT – RETO WESTERMANN\*

## ▶ NEUE LEISTUNGS- UND HONORAR- ORDNUNG

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) hat ein neues Vorstandsmitglied: An der Generalversammlung vom 16. Mai im Hotel Zürichberg wurde Veronika Harder mit Akklamation gewählt. Sie löst Roberto Nanut ab, der während sechs Jahren Mitglied des Vorstands war, und übernimmt von ihm das Ressort Kommunikation. «Nach 22 Jahren Mitgliedschaft möchte ich mich nun auch aktiv für die Kammer engagieren», sagte Veronika Harder. Sie hat ihr Handwerk als Bauherrenberaterin unter anderem bei Professor Hans-Rudolf Schalcher sowie KUB-Gründungsmitglied Albert Metz gelernt und ist Mitinhaberin von Harder Haas Partner AG in Eglisau und Zürich. Neben ihrer Ernennung stand unter dem Traktandum Wahlen auch die turnusmässige Bestätigung von Vorstandsmitglied Christopher Tillman (Ressort Recht) sowie den beiden Revisoren Michael Stocker und Reto O. Lienhard an. Sie wurden ebenfalls einstimmig in ihren Ämtern bestätigt.



Die Höhepunkte der KUB-GV: Verabschiedung von Roberto Nanut (Mitte oben), das Referat von Zeitmanagement-Experte Lothar Seiwert (rechts aussen) und die Wahl von Veronika Harder als Vorstandsmitglied (rechts, zusammen mit KUB-Gründungsmitglied Richard Schubiger).

BILDER: ZVG



**DER FOCUS-ANLASS  
IM SEPTEMBER WIRD  
EIN HIGHLIGHT DES  
JAHRESPROGRAMMS  
2019 SEIN.**



THOMAS WIPFLER, KUB-PRÄSIDENT

Vor den Wahlen hatte KUB-Präsident Thomas Wipfler auf das Vereinsjahr zurückgeblickt. Neben den Veranstaltungen – es wurden wiederum fünf Lunchgespräche sowie der Focus-Anlass durchgeführt – gehörte die Mitarbeit an der SIA-Ordnung 101 (Leistungen der Bauherren), die Gründung der gemeinsamen Geschäftsstelle mit den vier weiteren Fachkammern des SVIT und die Erarbeitung der eigenen Leistungs- und Honorarordnung LHO zu den wichtigsten Themen der zurückliegenden zwölf Monate. Die Teilnehmer der GV konnten am Schluss exklusiv die ersten Exemplare der neuen LHO mit nach Hause nehmen. «Unser Ziel ist es, damit die Arbeit der

Bauherrenberater weiter zu professionalisieren und ein Hilfsmittel für Bauherrschaften bereitzustellen, um die Beschaffung solcher Dienstleistungen zu vereinfachen», sagte KUB-Präsident Wipfler (siehe auch Artikel und Interview auf Seite 33).

## FOCUS ALS HÖHEPUNKT

Der grosse Aufwand für die Erarbeitung der LHO schlug sich auch in der Jahresrechnung nieder, die Vizepräsident und Finanzchef Adrian Hummel nach dem Jahresrückblick präsentierte. Die Rechnung schliesst – wie budgetiert – mit einem Minus von 14 456 CHF ab. Und auch für 2019 rechnet die KUB

ANZEIGE



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

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

**CAMPOS**  
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 



## EINFACH MEHR ZEIT HABEN

### Es hört nie auf

Freie Zeit herbeizaubern kann Lothar Seiwert selbstverständlich nicht, sein Publikum mit Zaubertricks begeistern hingegen schon. Seiwert ist Bestsellerautor für Ratgeber zum Thema Zeitmanagement und gilt im deutschsprachigen Raum als führender Experte auf diesem Gebiet. Zu seinen Zaubertricks zählt beispielsweise das Befüllen von Gläsern aus einer Vase, die nie leer zu werden scheint. Dabei symbolisieren die Gläser die zur Verfügung stehende Zeit und das Wasser die zu erledigenden Arbeiten. Und so wie das Wasser in der Vase nie versiegt, ist es auch mit der Arbeit. «Das hört nie auf», brachte es Seiwert auf den Punkt. In seinem Referat an der KUB-GV fesselte er das Publikum aber nicht nur mit kleinen Zaubertricks, sondern auch mit Tipps, um das Leben einfacher zu machen und Zeit für die wichtigen Dinge im Leben zu finden.

### Heute beginnt die Zukunft

Mit seinen Ausführungen hielt er dem Publikum gekonnt den Spiegel vor und zeigte, woran wir bei unserem alltäglichen Zeitmanagement scheitern. Dass er damit richtig lag, war an den zahlreich nickenden Köpfen und den Resultaten der kurzen Live-Umfragen, an denen jeder im Saal per Smartphone teilnehmen konnte, gut zu erkennen. Um den Kreislauf der knappen Zeit zu durchbrechen, helfen gemäss Sei-

wert vor allem drei Leitlinien: Erstens sollte man Prioritäten setzen und effektiv (nicht nur effizient) handeln, zweitens die wirklich wichtigen Dinge zuerst anpacken und drittens für sich selber das richtige Mass zwischen Arbeit und Privatleben finden. «Einfach mal Zeit haben Sie nie – Sie müssen deshalb auch Termine mit sich selber machen», empfahl Seiwert, der sein Publikum auch sonst immer wieder mit einfachen, praxisorientierten Tipps überzeugte. «Kaufen Sie sich zwei einfache Stehtische für 30 CHF das Stück, und nutzen Sie diese für «Stehungen» statt Sitzungen», empfahl Seiwert, «und Sie werden sehen, wie sich die Sitzungsdauer damit locker auf einen Drittel reduzieren lässt – mit denselben Ergebnissen.» Solche Tipps alleine genügen aber nicht, um mehr Zeit zu haben. Wer langfristig die richtige Work-Life-Balance finden will, muss gemäss Lothar Seiwert Ballast abwerfen, mit sich selber hart ins Gericht gehen und Prioritäten für die Zukunft setzen. Zu spät ist es nie dafür. «Heute beginnt der erste Tag vom Rest Ihres Lebens», zitierte Seiwert zum Schluss seines Referats eine bekannte Weisheit und verzauberte das Wasser in den Gläsern in farbige Flüssigkeiten. Diese symbolisieren verschiedene Bereiche des Lebens, die alle ihre Zeit brauchen: die Arbeit ebenso wie die Freizeit, die Familie oder die Liebe.

nochmals mit einem Verlust von 20 300 CHF – verursacht durch die Einmalkosten für die Schaffung der neuen Geschäftsstelle sowie für die Abschlussarbeiten an der LHO. Trotz den Verlusten präsentieren sich die Finanzen der Kammer mit flüssigen Mitteln von rund 200 000 CHF sehr gesund. Mit dazu tragen der konstante Mitgliederbestand und die Unterstützung durch Sponsoren bei. Zum Schluss der Generalversammlung blickte Thomas Wipfler traditionsgemäss noch nach vorne. Höhepunkt dieses Jahres wird die Focus-Veranstaltung vom 17. September sein – zum Thema «Richtlinien und Normen ausser Rand und Band. Was ist davon rechtlich

anwendbar?». An der Diskussionsrunde nehmen Hubert Stöckli (Professor für Zivil- und Handelsrecht an der Uni Fribourg), Beat Flach (Jurist und Nationalrat), Markus Läubli (Geschäftsführer des Schweizerischen Instituts für Glas am Bau) sowie Sibylle Schnyder (Juristin und KUB-Mitglied) teil. Die Moderation übernimmt Nadine Jürgensen (Juristin und Journalistin). ■



**\*RETO WESTERMANN**  
Journalist BR, dipl.  
Arch. ETH,  
Alpha Media AG,  
Winterthur.

# DREI KÖNIGE, EIN ARCHITEKT UND VIELE TROMMLER

Der SVIT beider Basel lud zu seiner 85. Generalversammlung in eines der ältesten und besten Hotels der Schweiz, das «Les Trois Rois» ein.

TEXT – MARCEL HUG\*



Bild oben: Präsident SVIT beider Basel, Andreas Biedermann. Bild unten: Direktor des Gewerbeverbandes Basel-Stadt, Dr. Gabriel Barell

FOTOS:  
PATRICK INDLEKOFER

Bild oben: Faszinierende Darbietung von «Sticksstoff». Bild unten: Die Teilnahme vieler Mitglieder ist ein Zeichen der Verbundenheit.

## ► WILDWUCHS BEKÄMPFEN

Der Präsident Andreas Biedermann teilte den Anwesenden in seiner kurzen Eröffnungsrede mit, dass das Hotel erstmals im Jahre 1681 erwähnt wurde. Der SVIT beider Basel ist nicht ganz so alt, aber dennoch eine der ältesten Mitgliederorganisationen des SVIT Schweiz. Auch begrüßte der Präsident zahlreiche Gäste aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung, so unter anderem den Direktor des Gewerbeverbandes Basel-Stadt, Dr. Gabriel Barell, der zum Abschluss des offi-

ziellen Teils noch eine Rede vor der Versammlung hielt. In dieser Rede wies er darauf hin, wie stark die individuellen Freiheiten durch immer neue Ideen der Verwaltung – auch in Basel – unter Druck stehen, weshalb sich der Gewerbeverband entschlossen hat, verschiedene Volksinitiativen zu lancieren, um diesen behördlichen Wildwuchs zu bekämpfen.

Nahtlos leitete der Präsident zu den statutarischen Geschäften über. Der beeindruckende Jahresbericht, welcher den Mitgliedern im Vorfeld versendet wurde, gab Auskunft

über die vielen Aktivitäten des SVIT beider Basel. Speziell erwähnte Andreas Biedermann die Abstimmung zu den Mieterschutzinitiativen am 10. Juni 2018, welche durch das Volk nicht im Sinne des SVIT entschieden wurden. Er bezeichnete es als «schade», dass tendenziell alle Vermieter durch den Mieterverband in denselben Topf geworfen werden und aufgrund einer kleinen Minderheit nun solch restriktive Regelungen eingeführt wurden, welche weder mehr Wohnraum schaffen noch zu günstigen Mietzinsen führen.

## CHINESISCHE VERHÄLTNISSE

Der Präsident des Aktionsfonds, Lukas Polivka, konnte deshalb seine Ausführungen kurz halten, war doch in Sachen politischem Kampf bereits fast alles gesagt. Sein Jahresbericht und die Rechnung des Kampffonds wurden ohne Gegenstimme angenommen.

Überhaupt erinnerten die Abstimmungsergebnisse eher an chinesische, denn an Schweizer Verhältnisse. Alle Wahlen und Abstimmungen waren einstimmig.



Dies zeigt auch, wie sehr die ausgezeichnete Arbeit des gesamten Vorstandes und der Geschäftsstelle durch die Mitglieder geschätzt wird und wie gross das wohlverdiente Vertrauen in die Führung ist. Dementsprechend waren auch die Jahresrechnung und das Budget, welche zeigten, dass auch in diesem Bereich der SVIT beider Basel auf Kurs ist, kein Gegenstand von Diskussionen. Die angestrebte «schwarze Null» konnte im Jahre 2018 erreicht werden und beim Budget 2019 war sogar noch Luft für die Bildung von Rückstellungen.

An der letzten, 84. Generalversammlung sind die Mitglieder des Vorstandes für drei Jahre gewählt worden, sodass dieses Traktandum mit den Wahlen der Delegierten, der Aktionsfondsmitglieder und der Revisionsstelle kurz abgehandelt werden konnte. Nach gut 30 Minuten waren bereits alle ordentlichen Traktanden behandelt. Michel Molinari, Vizepräsident des SVIT Schweiz und Ehrenmitglied des SVIT beider Basel, richtete dann einige Worte aus Sicht des Zentralverbandes

an die Mitglieder und Gäste, in welchen er die Projekte und Aufgaben auf nationaler Stufe beschrieb und Dankes- und Grussworte seitens des Exekutivrates und des Präsidiums überbrachte.

Nach dem kurzen Referat des Gewerbeverbandesdirektors wurde zu einem Showblock übergeleitet. Der Act der Basler Drumming Entertainment Stickstoff zeigte einmal mehr, dass Basler nicht nur an der Fasnacht grosse Freude am «Ruesse» haben. Die einzigartige Präzision und Koordination dieser Band ist für den Zuschauer ausserordentlich faszinierend.

#### FASZINATION HOLZBAU

Präzision war auch im anschliessenden Fachreferat von Professor Roger Diener, Diener & Diener Architekten, zur Entwicklung im Holzbau ein Thema. Es war faszinierend, dass ein ausgesprochener Fachmann uns in die Gedanken hinter der Architektur eines Gebäudes einführte und mit welcher Passion faszinierende Holzgebäude geplant und erstellt werden.

Nach der Generalversammlung waren alle Anwesenden zu einem Apéro riche eingeladen. Dort entwickelten sich viele Gespräche, und das Netzwerk konnte einmal mehr gepflegt werden. Auch kulinarisch wurde einiges geboten, hat doch das Restaurant Cheval Blanc des Hotels Les Trois Rois drei Sterne und 19 einschlägige Punkte. Die einen früher, die anderen später, traten dann zufrieden und mit vielen neuen Eindrücken den Heimweg an. ■

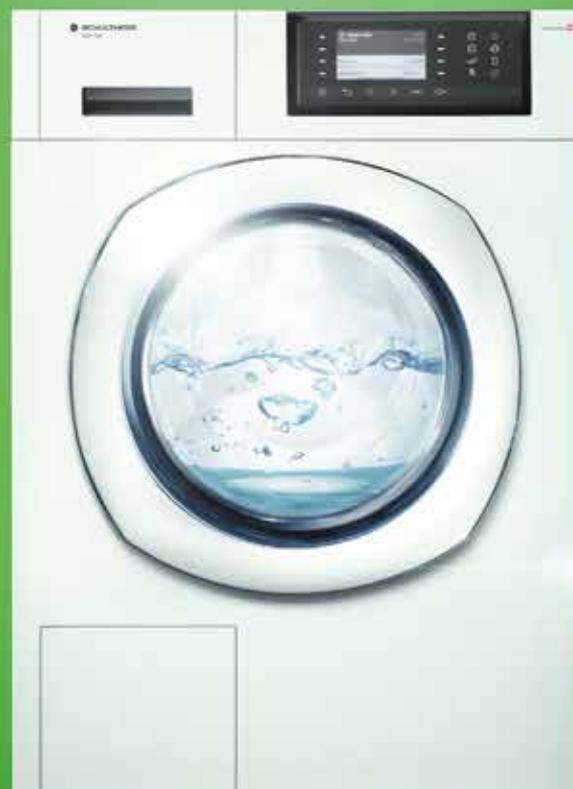


**\*MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

# 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](https://schulthess.ch/wasch-profi)

Swissmade

 **SCHULTHESS**

# TRAUM VOM EINFAMILIENHAUS BLEIBT AKTUELL

Über den Höchststand von 207 Mitgliedern und über den aktiven Nachwuchs freuen darf sich der SVIT Ostschweiz als Berufsverband der Ostschweizer Immobilienprofis.

TEXT – MARTIN SINZIG\*

## ► DER WOHNTRAUM DER FAMILIE

Von politischen Führungsfiguren in Europa und Südamerika bis zu den neuen Bundesrätinnen Viola Amherd und Karin Keller-Sutter, von der schwedischen Klimaaktivistin Greta Thunberg bis zur Zinsentwicklung in der Schweiz, in seinem Jahresbericht ging Präsident Thomas Mesmer an der 85. Generalversammlung in Appenzell bildhaft und mit einem gelegentlichen Augenzwinkern auf die Ereignisse des vergangenen Jahres ein.

Ernsthafte Aspekte beleuchtete der Verbandspräsident mit Blick auf die Marktentwicklung. Besorgniserregend sei einerseits die Tendenz zu leerstehenden Ladenflächen wie zum Beispiel in St. Gallen. Andererseits habe das Einfamilienhaus als der Wohnraum der Familie nichts an Anziehungskraft verloren, dies auch in Zeiten der neuen Raumplanungsgesetzgebung und des verdichteten Bauens.

Die Umsetzung dieses Wohntraums sei eine Herausforderung, und sie erfordere ein Umdenken von Architekten und Planern, aber auch von den Planungsbehörden, sagte Mesmer vor über 100 Zuhörerinnen und Zuhörern, darunter 57 stimmberechtigte Vertreter von Mitgliedfirmen. Seinen Blick in die Zukunft verband der Präsident schliesslich mit dem Aufruf, die brancheneigene Immobilienvermarktungsplattform der Nextproperty AG aktiv zu unterstützen.

## NACHWUCHS MIT TOLLEM START

Als erfreulich wertete Mesmer das Verbandswachstum auf neu 207 Mitglieder. Allein die Zahl der Firmenmitglieder wuchs im Berichtsjahr von 146 auf neu 154 an. Positiv wertete die Verbandsspitze die erfolg-



Michel Staubli (Mitte) wird von Präsident Thomas Mesmer (links) und Vizepräsident Marcel Manser (rechts) als neues Vorstandsmitglied begrüsst. (BILD: MARTIN SINZIG)

Kulturelle und historische Hintergründe vermittelte der Dorfrundgang durch Appenzell. (BILD: MARTIN SINZIG)



reiche Lancierung des SVIT Young Ostschweiz, dessen erste After-Work-Party eine rekordhohe Teilnehmerzahl erfahren durfte.

Als neuer Marketingverantwortlicher in den Vorstand gewählt wurde Michel Staubli aus Wil. Er führt ein Unternehmen, das in den Bereichen Events, Kommunikation und Livemarketing tätig ist. Seine Vorgängerin Monika Ruffer wurde nach fünfjährigem Engagement ehrenvoll verabschiedet. Speziell würdig-

te der Verbandspräsident die zehnjährige Vorstandsarbeit des Vizepräsidenten Marcel Manser und der Sekretärin Claudia Eberhart.

## DORFRUNDGANG UND FESTLICHER ABSCHLUSS

Zahlreiche Grussbotschaften umrahmten die GV. Ruedi Ulmann, Vorsteher des Bau- & Umweltschweizerdepartementes des Kantons Appenzell Innerrhoden, plädierte für eine realistische und vernünftige Um-

setzung der Vorgaben der Energiestrategie, während Ivo Cathomen, stellvertretender CEO des SVIT Schweiz, über politische Rahmenbedingungen und Aktivitäten informierte. Weitere Grussbotschaften vermittelten Francesco Palaia, stellvertretender Regionenleiter Personal Banking Ostschweiz bei der UBS, als Vertreter des Abendsponsors, sowie Karl Güntzel namens der Geschäftsleitung des HEV Kanton St. Gallen.

Vor der GV hatten SVIT-Mitglieder und Gäste die Gelegenheit, auf einem Dorfrundgang viel Spannendes über Geschichte, Kultur und die direkte Demokratie von Appenzell Innerrhoden zu erfahren. Den Anlass beschloss ein festliches Abendessen im traditionsreichen, direkt am Landsgemeindeplatz situierten Hotel Sântis, musikalisch bereichert durch das «Appenzeller Echo». ■



\*MARTIN SINZIG

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

# UNTER STARKSTROM

Der SVIT Graubünden hat Ende Mai vor seiner 43. Generalversammlung zu einem Besuch in das Emsorama eingeladen. TEXT – MARCEL HUG\*



Gruppenbild SVIT-Mitglieder im Emsorama. (BILDER: ZVG)

## ► VOM BLITZ GETROFFEN

Bevor der offizielle Teil der Generalversammlung abgehalten wurde, konnten die Mitglieder des SVIT eine Führung durch das Emsorama, dem ersten Science-Center des Kantons Graubünden machen. Die Führung wurde durch zwei sehr kompetente Angestellte der Ems Chemie gemacht. Dazu wurde die SVIT-Familie auf einem Video auch noch durch Frau Martullo an diesem aussergewöhnlichen Ort begrüsst. Die Teilnehmer konnten auf spielerische Art verschiedene Naturphänomene erleben. Als Highlight darf bezeichnet werden, dass gestandene Frauen und Männer unserer Branche zum Teil kindliche Freude an den überraschenden Experimenten entwickelten.

An verschiedenen Tischen konnte man Knotenrätsel lösen, an anderen das Gewicht unterschiedlicher Gegenstände schätzen und anschliessend kontrollieren, ob und wie stark man daneben lag. Das Experiment mit flüssigem Wasserstoff war ein richtige Renner: Konnte man doch dort ein Marshmallow in das flüssige Gas, welches -192 Grad Celsi-

us kalt war, halten und es anschliessend gut gekühlt verSpeisen. Ob das Experiment auch bei einem weniger süssen Grundstoff so gut angekommen wäre, bleibe einmal dahingestellt. Der grosse Knalleffekt kam zum Schluss. Anhand einer Teslaspule wurde erklärt, wie Blitze entstehen, und diese wurden mit über 300 000 Volt auch vorgeführt. Ein richtiges Höllenspektakel! Die Teilnehmer konnten viele neue Informationen und Eindrücke zur Generalversammlung mitnehmen.

## UMSETZUNG DES RAUMPLANUNGS- GESETZES

Vor der GV, welche ebenfalls auf dem Gelände der Ems-Chemie stattfand, kamen weitere Mitglieder dazu, welche nicht an der Führung dabei waren. Bei einem schönen Apéro konnten sich die GV-Teilnehmer angeregt unterhalten und sich über aktuelle Themen rund um die Immobilienwirtschaft austauschen, bevor der Organisator und Tätschmeister Hans-Jörg Berger die Mitglieder in den Saal zum statutarischen Teil des Abends bat.

Um 17 Uhr eröffnete Flavia Brechbühl, die Präsidentin des SVIT Graubünden, die Generalversammlung und begrüsst die anwesenden Mitglieder und Gäste. Neben dem schriftlichen Jahresbericht, welcher nach der GV im Internet publiziert wird, präsentierte der SVIT Graubünden die umfangreichen Aktivitäten des Verbandsjahres. Die Präsidentin machte in ihrem Rückblick deutlich, welche grosse Bedeutung die Weiterbildung, die politische Vertretung und das Networking für die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen haben. Im Bündnerland gaben im Berichtsjahr vor allem die Themen rund um die kantonale Umsetzung des Raumplanungsgesetzes und die Teilrevision des Energiegesetzes zu reden, welches nach wie vor zu einer grossen Rechtsunsicherheit führt. Danach wurde das Wort an den Sekretär des Vorstandes, Hans-Jörg Berger, übergeben, welcher kompetent durch die Jahresrechnung führte, die unter dem Strich ein positives Resultat ausweist. Der Verband steht finanziell und personell auf gesunden Füessen. Fla-

via Brechbühl wies dann auch noch auf die Veranstaltungen des SVIT Schweiz hin. Wahlen standen in diesem Jahr für den Vorstand keine an. Einzig das Amt des Ersatzrevisors und eines Delegierten waren aus dem Kreis der Mitglieder zu besetzen. Es war einem glücklichen Zufall zu verdanken, dass die beiden Ämter mit ein und derselben Person besetzt werden konnte. Marcel Hug überbrachte die Dankesworte des Exekutivrates des SVIT Schweiz und informierte über die Themen, die beim SVIT Schweiz im Fokus stehen.

Danach schloss Flavia Brechbühl die Generalversammlung und lud alle Anwesenden zum Nachtessen in einem sehr schön hergerichteten Raum der EMS-Chemie ein. Bei angeregten Gesprächen, gutem Essen und Wein konnte auf das vergangene Verbandsjahr angestossen und der Blick auch in die Zukunft gerichtet werden. ■



\*MARCEL HUG  
Der Autor ist CEO  
des SVIT Schweiz.

# DER STABWECHSEL IST AUFGEGLEIST

Der SVIT Zentralschweiz wählte Deborah Stoll neu in den Vorstand. Die Zugerin soll in einem Jahr Präsident Christian Marbet ablösen.

TEXT – ROLAND KILCHMANN\*



Christian Marbet (links) mit Markus Knupp, Geschäftsführer Stiftung Weidli Stans, bei der Scheckübergabe.



BILDER: ZVG

## UMKÄMPFTES MARKTUMFELD

Dort wo viele Touristen Ferien machen, lud der SVIT Zentralschweiz seine Mitglieder im Mai zur Generalversammlung ein. Im Hotel Seeraus in Beckenried blickte Präsident Christian Marbet zunächst auf ein bewegtes Jahr 2018 zurück und stellte fest, dass in der Zentralschweiz immer

noch zahlreich neue Wohnungen entstehen, dies obwohl die Zuwanderung stagniert. Treiber seien die tiefen Zinsen. Zudem habe die Nationalbank das Problem des tiefen Euro respektive der ins Taumeln geratenen Exportwirtschaft mit ihren Stützungskäufen in die Immobilienwirtschaft verlagert. «In ferner Zukunft werden wir dieses Problem ausba-

den müssen», so Marbet. Die vor zwei Jahren eröffnete Geschäftsstelle mit Schulungsräumen am Kasernenplatz in Luzern sei für den Verband ein Erfolg und habe massgebend zur Professionalisierung beigetragen. Dies sei umso wichtiger, als das Marktumfeld bei den Schulungen zurzeit hart umkämpft sei. Mit grosser Freude und Stolz darf der SVIT Zentralschweiz zudem auf die eidg. Berufsprüfungen der Immobilienbewirtschaftung 2019 zurückblicken, konnte doch unter den Teilnehmenden der FA-Klasse 2018/19 eine Erfolgsquote von 91,3% erreicht werden. Die schweizerische Quote liegt bei 74,4%.

ve «Mehr bezahlbare Wohnungen» zur Ablehnung. Im Hinblick auf die National- und Ständeratswahlen vom 20. Oktober 2019 seien zudem alle aufgefordert, der Immobilienbranche nahestehende Personen zu wählen. Zu ihnen gehört zum Beispiel Peter Schilliger, Nationalrat und Mitglied der Immobilienkommission des SVIT Zentralschweiz. Er lancierte vor Kurzem auf Bundesebene eine Interpellation. Mit dem Ziel, dass die Leerstandsziffern für die beiden Teilsegmente Miete und Eigentum – im Gegensatz zu den vom Bundesamt für Statistik veröffentlichten Zahlen – separat berechnet werden.

## DAUERTHEMA LEERSTANDSZIFFERN

Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, überbrachte die Grüsse des nationalen Verbandes. Er wies die Anwesenden auf eine wichtige eidgenössische Volksabstimmung hin und empfahl die Initiati-

ve In der Zwischenzeit scheute der SVIT Zentralschweiz keine Mühen, die verpolitisierte Leerstandsziffer für Mietwohnungen selber abzuklären.

Mit folgendem Ergebnis: Luzern 2,2%, Nidwalden 3%, Obwalden 1,4%, Schwyz 2,5%, Uri 2,8% und Zug 0,6%.

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



Giuseppe Arrigoni (links, Präsident SVIT Ticino), Marcel Hug (CEO SVIT Schweiz), Joe Christen (Regierungsrat Nidwalden) und Peter Schilliger (Nationalrat).  
Rechts: Christian Marbet, Präsident SVIT Zentralschweiz, mit seiner designierten Nachfolgerin Deborah Stoll.

BILDER: ZVG

## MARBETS LETZTES JAHR

Gemäss Statuten ist die Amtszeit des Präsidenten des SVIT Zentralschweiz auf maximal acht Jahre beschränkt. Christian Marbet, der diese Amtsdauer im nächsten Jahr erreicht haben wird, findet dies eine gute Sache: «Damit ist gewährleistet, dass nach einer bestimmten Zeit wieder

neue Ideen und Köpfe ans Ruder kommen.» Der Vorstand hat deshalb die Nachfolgeplanung an die Hand genommen und Deborah Stoll – im Hinblick auf eine Präsidentschaft ab GV 2020 – zur Wahl in den Vorstand vorgeschlagen. Die Versammelten wählten die 42-jährige Zugerin, die bereits seit 2011 Mitglied des SVIT Zentralschweiz ist,

mit grossem Applaus. Zudem wurde Markus Spörri, FDP-Kantonsrat aus Unterägeri, neu als Zuger Vertreter in die Immobilien-Kommission gewählt.

Übrigens: Seit vielen Jahren unterstützt SVIT Zentralschweiz wohltätige Institutionen. Der Scheck in der Höhe von 1000 Franken ging diesmal an die Stiftung Weidli Stans. ■



### \*ROLAND KILCHMANN

Der Autor ist Niederlassungsleiter der Livit AG in Luzern.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE  
the visual company

# INDUSTRIEAREALE SIND SEHR ATTRAKTIV

Industrieareale gehören zu den grossen Entwicklungsgebieten der Schweizer Immobilienwirtschaft. Das Thema Industrieimmobilien stand deshalb am diesjährigen FM-Day im Bocken in Horgen im Fokus.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER\*

## ▶ INDUSTRIESEKTOR WÄCHST WEITER

«Das Bevölkerungswachstum in der Schweiz folgt zuverlässigen Mustern und liegt aktuell bei rund einem Prozent pro Jahr. Während der Wohnungsmarkt aufgrund dieses Wachstums boomt, benötigt der Werkplatz Schweiz innerhalb der verfügbaren und begrenzten Siedlungsflächen zusätzliche Produktions- und Industriestandorte – wohnen heisst arbeiten», schrieb Christian Hofmann, Präsident der SVIT FM-Kammer, im Vorwort zum diesjährigen FM-Day im Bocken in Horgen. Der Sekundärsektor Industrie und Produktion liefere über 25% der Schweizer Wertschöpfung und wachse weiter. Mit zunehmender Flächenproduktivität und steigendem Automatisierungsgrad in der Industrie steige der spezifische Flächenbedarf pro Kopf. Im industriellen Umfeld finde teilweise ein «Reshoring» statt, das heisst, vormals ausgelagerte Produktionsschritte in Billiglohnländer kehren hochautomatisiert zurück. «2017 erwirtschaftete die Industrie ein Wachstum von 4,2% und liess damit sogar den Dienstleistungssektor hinter sich – die Malaise aus der Währungskoppelung an den Euro scheint überstanden», so Hofmann weiter. «Doch wer stellt diese Flächen zur Verfügung? – Industrie ist laut, dreckig und bringt Verkehr mit sich. Brauchen wir verdichtete Mischzonen – die Giesserei neben dem Kindergarten?»

### NÄCHSTER TERMIN

Der nächste Anlass Good Morning FM findet am 30. Oktober 2019 statt, der nächste Facility Management Day am 26. Mai 2020 im Bocken in Horgen.



Diskutierten am FM-Day über Industrieareale (von links): Stephan Kloess (KRE), Moderatorin Sonja Hasler (SRF), Joëlle Zimmerli (Zimraum) und Remo Lütolf (RUAG). (BILDER: ZVG)

## CHANCEN NICHT AUSGENUTZT

Dr. Remo Lütolf, VRP von RUAG Holding AG und im Vorstandsausschuss Swissmem, eröffnete mit seiner Key Note den Anlass und formulierte einen deutlichen Appell für den Stellenwert der Industrie für den Werkplatz Schweiz. Industrieareale gehören zu den grossen Entwicklungsgebieten der Schweizer Immobilienwirtschaft. Sei es als Werkplatz oder als Bauzone für Wohnungen. Doch keiner will Emissionen der Industrie, «dadurch werden die Chancen neuer Mischnutzungen verkannt», sagte die Soziologin und Planerin Joëlle Zimmerli in ihrem Vortrag am FM-Day. Die planerischen Möglichkeiten bei der Neugestaltung der Industrieareale seien enorm. Gefragt seien deshalb Grundeigentümer, die langfristig denken und Reservflächen

und Erweiterungsmöglichkeiten berücksichtigen und einplanen. Durch die geeignete Zusammenstellung des Mietermixes könne ein Ökosystem geschaffen werden, welches auf lange Sicht erfolgreich sein könne. Sie machte sich für Infrastrukturgemeinschaften auf ungenutzten Industriearealen stark, welche mehr Handlungsspielraum für Planung, Realisierung und Bewirtschaftung schaffen.

Auch aus Investorensicht seien Industrieareale sehr interessant, führte Stephan Kloess von KRE KloessReal Estate in seinem Referat aus (siehe Seite 18). Die Schweizer Wirtschaft liefere aufgrund ihrer Struktur ein stabiles Fundament für die Assetklasse Industrieareale. Der Anteil der Industrie am Schweizer BIP sei nach wie vor signifikant, weshalb Industrieflächen hinsichtlich Entwicklung und Halte-

dauer für verschiedene Investoren interessant seien: für Entwickler, strategische Investoren und Kapitalsammelstellen. «Relativ niedrige Landpreise und geringe Volatilität der Mieten machen das Rendite/Risiko-Verhältnis attraktiv, aber der Erfolg eines Standortes hängt stark von Betreiber ab», betonte Kloess. Ein Erfolgsfaktor sei deshalb die Beherrschung der Dreier-Konstellation Investor, Mieter Betreiber. Industrieflächen seien Betreiberimmobilien und auch als solche zu steuern. Und fürs FM fügte er an: «Sie sind für Bewirtschafter attraktiv, da sich das Segment von anderen radikal absetzt.»

## HOHES RISIKO BEI LEERSTÄNDEN

Einen fulminanten Überblick als Schlusspunkt des diesjährigen FM-Days über den Schweizer Immobilienmarkt gab Dr. Donato

Scognamiglio, CEO von IAZI und Professor an der Universität Bern. Er zeigt auf, wie gefährlich eine Zinserhöhung für die Branche wäre, und wies darauf hin, dass eine solche durchaus möglich sei. «Bevor Donald Trump Präsident wurde, hatte das auch niemand erwartet», verglich er. Vor allem die starke Steigung der Preise in allen Sektoren erhöhten das Risiko eines Crashes deutlich. Die Preisspirale in Gang gesetzt habe die lockere Vergabepraxis der Banken vor der Subprime-Krise. «Damit haben wir noch heute zu kämpfen», hielt er fest. Denn wer in den «Club

der Besitzenden» aufgenommen werden möchte, benötige heute ein sehr hohes Einkommen. Die Vorschriften der Banken seien sehr restriktiv – um eine Hypothek von einer Million Franken zu erhalten benötige man ein Einkommen von 180 000 CHF. «Wer kann das schon vorweisen?» fragte er rhetorisch. Er riet den Investoren gut abzuklären, wo sie ihre Investments tätigen: «Wer zu weit von den Zentren in ländlichen Gebieten investiert, muss mit zunehmenden Leerständen rechnen. Er nannte dabei das bernische Huttwil als Beispiel, wo die Leerstände bereits



Moderatorin Sonja Hasler im Kreuzverhör mit Andreas Thiel

über 15% liegen. «Nur deshalb aufs Land auszuweichen, weil dort die Landpreise noch günstig sind, wird sich auf längere Sicht nicht lohnen», hielt Donato Scognamiglio fest. ■



**\*REMI BUCHSCHACHER**  
Der Autor ist Redaktor und Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft.

ANZEIGE



Der Bildungsanlass für Profis der Immobilien-Bewirtschaftung

16.-17.9.2019  
Hotel Paxmontana  
Flüeli-Ranft OW



## Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

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

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

Mit freundlicher Unterstützung:



Jetzt anmelden: [www.svit.ch/campus](http://www.svit.ch/campus)

## Schnelle Hilfe bei Defekten



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

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

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

### REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

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



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

### EIN TELEFONANRUF GENÜGT

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Austausch die günstigere Lösung, wird das neue Gerät der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Dem Austausch geht eine kompetente und unabhängige Beratung über die verschiedenen Hersteller und den Sinn über einen Austausch voraus. Dieser unkomplizierte Ablauf gibt dem Kunden Sicherheit und spart Umtriebe, Zeit und Kosten. Nach kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschkabine zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in sauberem Zustand.

### ERSTE WAHL BEI DEFEKTEN

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

### WEITERE INFORMATIONEN

Der Küchenexpress, welcher 1978 von der Firma Troesch als «Apparateexpress» gegründet wurde und inzwischen stark gewachsen ist, ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: [www.kuechenexpress.ch](http://www.kuechenexpress.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG  
[www.kuechenexpress.ch](http://www.kuechenexpress.ch)



**Terre des hommes**  
Kinderhilfe weltweit.

**Jedes Kind auf der Welt hat das Recht, sicher zu sein.**

**Ganz einfach – mit Ihrer Spende.**



Jetzt spenden!



[tdh.ch/ganzeinfach](https://tdh.ch/ganzeinfach)

## Noch mehr Möglichkeiten für die Duschplatzgestaltung

**Einfach, flach, flexibel und sicher, so lautet die Erfolgsformel für Duschlösungen von Kaldewei.**

Mit Masserweiterungen, ultraflachen Ablaufgarnituren und noch mehr Lösungen für die einfache Montage stehen jetzt über 100 000 Möglichkeiten für die Gestaltung eines bodenebenen Duschbereiches zur Wahl.

### **EINFACH: DAS SCHNELLSTE MONTAGESYSTEM VON KALDEWEI**

Duschfläche und Wannenträger extraflach sind passgenau aufeinander abgestimmt und für mehr als 150 Modelle erhältlich. Sie ermöglichen einen bodennahen Einbau mit minimaler Einstiegshöhe, wenn die baulichen Gegebenheiten eine komplett bodenebene Montage nicht zulassen. Das ist ideal für die Renovierung im Altbau.

### **FLACH: CLEVERE ABLAUFSYSTEME FÜR DEN BODENEbenen EINBAU**

Oftmals ist in Bestandsbädern nicht die notwendige Aufbauhöhe vorhanden, um eine Dusche flach einbauen zu können. Für diese Fälle bietet Kaldewei Ablaufsysteme für die besonders flache Installation. Das Komplettset der Ablaufgarnitur beinhaltet immer auch den passenden emaillierten Ablaufdeckel rund oder quadratisch.

### **FLEXIBEL: GRENZENLOSE FREIHEIT IN DER BADGESTALTUNG**

Von der Masserweiterung im Bereich bodenebene Duschen profitieren Fachpartner und Bauherren gleichermaßen. Allein für die neue Duschfläche Kaldewei Nexsys stehen zwölf neue Abmessungen bereit. Zudem wird das neue Duschkonzept ab sofort mit der Rutschhemmung Secure Plus angeboten sowie in 17 Farbvarianten und mit fünf verschiedenen Blendendesigns, u. a. in Gold glänzend und Rotgold gebürstet. Auch die beliebten Modellfamilien Superplan XXL und Cayonoplan erhalten Zuwachs durch neue Masse und die Ergänzung von Zubehör. Damit bietet Kaldewei Badplanern inzwischen mehr als 100 000 Möglichkeiten für bodenebene Duschen und damit grenzenlose Freiheit in der Badgestaltung.



Duschfläche und Wannenträger extraflach sind passgenau aufeinander abgestimmt und für mehr als 150 Modelle erhältlich (im Bild: Kaldewei Cayonoplan).



Kaldewei Duschfläche Nexsys in Woodberry Brown Matt aus der Coordinated Colours Collection mit Blende in Gold glänzend.

#### **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**

## Feine Noblesse



Bei den neuen Armaturen arwa-sense haben die Kreativen aus der Designschmiede von Peter Wirz von Vetica ein besonderes Augenmerk auf den Auslauf gelegt, den sie elegant zum Nutzer hin angewinkelt entwarfen.

Die Waschtischmischer von arwa-sense integrieren die Funktion Eco+, bei der sich der Bedienhebel bei der meistgebrauchten mittigen Grundstellung im Kaltwasserbereich befindet.

Die selbstbewusste und anmutige Silhouette ist das charakteristische Designmerkmal der neuen Badarmaturenlinie arwa-sense. Die sehr präzise Formensprache macht im privaten Wohneigentum genauso wie in der gehobenen Gastronomie und Hotellerie eine auffallende Figur.

Dezente und hochwertige Formen bieten den Sinnen im Alltag eine wohlthuende Entspannung. Mit diesem Bild vor Augen entwickelten der Schweizer Designer Peter Wirz, Vetica, und sein Team die neue Badarmaturenlinie arwa-sense. Wobei sich die Kreativen von Beginn an auf die sehr präzise, geometrische und stolz anmutende Silhouette konzentrierten und der Armatur eine unaufdringliche, hochwertige Schönheit verliehen. Ein besonderes Augenmerk legten sie dabei auf den Auslauf, den sie elegant zum Nutzer hin angewinkelt entwarfen. Passend dazu wurde ein charakterstarker Bügelgriff kreiert. Dieser sorgt am Waschtisch, in der Badewanne und in der Dusche für ein komfortables und haptisches Erlebnis. Insgesamt verleiht der sensible Umgang mit den proportionalen Flächenelementen der Badkollektion eine harmonische Ausgewogenheit, die sich elegant in die moderne Badarchitektur einfügt.

«arwa-sense ist eine stolze, selbstbewusste aber nicht arrogante Armaturenlinie, die hohe formale und funktionale Ansprüche erfüllt». Peter Wirz

### DAS SORTIMENT

Das umfangreiche Sortiment von arwa-sense bietet Architekten und Planern eine Vielzahl von Möglichkeiten für die Gestaltung von

privaten und gehobenen Restaurant- und Hotelbädern. Zur Markteinführung stehen Waschtischmischer mit unterschiedlichen Auslaufhöhen und -längen und ein Bidetmischer zur Verfügung. Alle Modelle verfügen über die Funktion Eco+, bei der sich der Bedienhebel bei der meistgebrauchten mittigen Grundstellung im Kaltwasserbereich befindet. Das spart Warmwasser und somit Energie. Weiter sind je ein thermostatischer Unterputz-Duschen- und -Bademischer, ein eleganter Wanneneinlauf sowie eine Handbrause mit Rainspray-Duschstrahl erhältlich. Im Laufe von 2019 folgen je ein Aufputz-Duschen- und Bademischer. Letzterer verfügt über einen elegant geneigten Schwallauslauf. Das stilvolle Design dieser Modelle ist unter anderem auch den im Armaturenkörper versenkten Verschraubungen zu verdanken. Denn diese ermöglichen eine bündige Montage an der Wand, was den Einsatz von Wand-Raccords erübrigt. Genauso diskret verhält es sich mit dem Umsteller von Wanneneinlauf und Handbrause. Er ist flächenbündig an der linken Seite des Armaturenkörpers integriert, was sehr chic aussieht und das Reinigen oder Trockenreiben der Armatur massgeblich erleichtert.

Fotonachweis: arwa

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

**arwa**



Der thermostatische Unterputz-Duschenmischer von arwa-sense gleicht Temperaturschwankungen in den Wasserleitungen mühelos aus und sorgt für ein durchgängig wohlige Duschvergnügen.

## Boutique – Leicht und elegant

Die Kollektion Boutique von Keramik Laufen ist ein edles Möbelsystem aus hochwertigsten Werkstoffen mit makelloser Verarbeitung. Das vielseitige System richtet sich an anspruchsvolle Kunden, die schwerelose Ästhetik und hohen Gebrauchsnutzen im Badezimmer zu schätzen wissen.

Schneller, besser, weiter – ist das Credo der heutigen Zeit. Für die Architektur im Bad lässt sich das auf flexibler, reduzierter und leichter ummünzen. Diese Konditionen erfüllen die Boutique-Badmöbel des Schweizer Badspezialisten Keramik Laufen mit Leichtigkeit und kombiniert sie zudem gekonnt mit hochwertigen Detaillösungen und präziser Verarbeitung. Mit seinen klaren Kubaturen, einer feinen Designsprache mit schmal zulaufenden Kanten und seiner Echtholz-Oberfläche bringt Boutique formvollendeten Stauraum ins Bad.

Optisches Highlight und Wiedererkennungsmerkmal von Boutique ist zweifellos das reduzierte, leichte Design. Denn die Möbelstücke sind erstaunlich grazil gestaltet. Hervorgerufen wird dieser Eindruck durch schmale, auf vier Millimeter zulaufende Kanten, die sich an den filigranen Kanten der Waschtische aus der innovativen SaphirKeramik von Keramik Laufen orientieren. Damit kann vom SaphirKeramik-Waschtisch, zum Beispiel aus den Kollektionen Val, Ino, Kartell by Laufen oder Living, bis hin zum Boutique Möbel eine einheitliche Formensprache im Bad realisiert werden. Aber auch Waschtische und Waschtisch-Schalen aus herkömmlicher Keramik lassen sich mit Boutique elegant in Szene setzen.

### SORTIMENT FÜR ANSPRUCHSVOLLE INDIVIDUALISTEN

Die Einsatzmöglichkeiten von Boutique sind aussergewöhnlich vielseitig und flexibel und lassen keine Wünsche offen. Das Sortiment integriert verschiedene Unterbaumöbel, die sich auch mit einem Sockel ausstatten und so als Sideboard nutzen lassen. Des Weiteren stehen ein Hoch- und ein Halbhochschrank,



Die Möbelstücke von Boutique orientieren sich an den filigranen Kanten der Waschtische aus der innovativen SaphirKeramik von Keramik Laufen. Damit lässt sich vom SaphirKeramik-Waschtisch, über die Sentec Badewannen, bis hin zum Boutique Badmöbel eine einheitliche Formensprache im Bad realisieren.

offene Module sowie Waschtischplatten in zwei verschiedenen Stärken zur Verfügung. Ein sehr hochwertiges Detail ist der Verzicht auf Griffe, Griffleisten oder -mulden, sodass die Möbelfronten formvollendet plan und reinigungsfreundlich sind. Sie öffnen und schliessen auf leichten Druck sanft und geräuschlos. Besonders clever sind die Unterbaumöbel konzipiert. Sie verfügen über eine Schublade, die reichlich Stauraum zur

Verfügung stellt. Dank praktischem Raumparsiphon kann auf platzraubende Siphonausschnitte verzichtet werden. Optional sorgt ein Register für Pflegeartikel und Makeup für Übersicht und Ordnung in der Schublade. Des Weiteren kann ein L-förmiges Tablar montiert werden, das zusätzliche Ablagefläche bereitstellt und den vorhandenen Platz in den Schubladen noch besser nutzbar macht.



Das Register in den Schubladen der Boutique Badmöbel von Keramik Laufen sorgt für Übersicht und Ordnung. Des Weiteren kann ein L-förmiges Tablar montiert werden, das zusätzliche Ablagefläche bereitstellt.



Die Boutique Badmöbel von Keramik Laufen lassen sich auf vielerlei Arten flexibel miteinander kombinieren. Zum Beispiel kann aus zwei Halbhochschränken und zwei offenen, ebenfalls halbhohen, Möbelmodulen ein Doppelhochschrank mit flexiblen Stauräumen und -flächen realisiert werden. Den Ideen sind fast keine Grenzen gesetzt.

### HOCHWERTIGE OBERFLÄCHEN

Ein besonderes Augenmerk hat der Badspezialist auf die Oberfläche der Boutique-Möbel gelegt: Das Echtholz-Furnier in heller oder dunkler Eiche verleiht jedem Badezimmer ein modernes und überaus edles Flair. Mit Lack in Handarbeit versiegelt, sind alle Oberflächen – ausser- und innerhalb des Möbels – optimal gegen mechanische Beanspruchung und Feuchteinwirkung geschützt, ohne dass dabei die haptischen Qualitäten der Holzmaserung verloren gehen. Und nicht zuletzt zieht sich das Eichenfurnier makellos über die gesamte Möbeloberfläche.

### INSTALLATION LEICHTGEMACHT

Für die Installateure stellt Keramik Laufen ein flexibel einstellbares 3D-Befestigungssystem zur Verfügung. Dank diesem lässt sich die verdeckte Wandmontage einfach und übersichtlich umsetzen.

Fotonachweis: Keramik Laufen

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

**LAUFEN**



Die Boutique Möbelstücke von Keramik Laufen wirken nicht nur schwerelos und grazil, sondern lassen sich auch frei platzieren.



Um die Einsatzmöglichkeiten von Boutique noch flexibler zu gestalten, integriert das Sortiment 80 und 120 mm dicke Waschtischplatten, die auf Mass und mit passendem Waschtischausschnitt geliefert werden können.



Das Echtholz-Furnier der Boutique Badmöbel verleiht jedem Badezimmer ein modernes und edles Flair. Mit Lack in Handarbeit versiegelt, sind alle Oberflächen optimal gegen mechanische Beanspruchung und Feuchteinwirkung geschützt.

www.laufen.ch

## Im Bereich Haustechnik bewegt sich was



Der letzte WIF für Gründer Richard Osterwalder – Gratulation zu 30 Jahren grossartiger Leistung – Richard Osterwalder (l) und Thomas Rusch (r)



Am 10. April 2019 nahmen rund 300 Fachleute der HKL-Branche am 16. WIF – Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel in der Umwelt Arena Spreitenbach teil. Der renommierte, alle zwei Jahre stattfindende Anlass hat sich seit 2001 zu einer wichtigen Veranstaltung in der Branche entwickelt. Er nimmt sich mit «Energiestrategie 2050 – Stand heute» einem hochbrisanten Thema an und zeigt dessen Umsetzung in der Praxis.

Doch bevor es in den eigentlichen Fachzirkel ging, wurde es etwas emotional. Denn nach 30 Jahren übergibt der Mann, welcher das Geschick der Unternehmung Weishaupt in der Schweiz massgebend geprägt und die Marke und ihre

technischen Innovationen in der Schweiz an die Spitze gebracht hat, das Steuer seinem Nachfolger. Richard Osterwalder, Gründer des WIF's, hat einen grossen Leistungsnachweis weit über die eigene Firma hinaus. Er hat in den 30 Jahren eine enorme Entwicklung miterlebt und mitgeprägt. Osterwalder übergibt die operative Leitung per 1. Juni 2019 dem 46-jährigen Ingenieur ETH Thomas Rusch, welcher den WIF offiziell eröffnet. Eine Ära geht zu Ende. Osterwalder bleibt dem Unternehmen und der Branche jedoch als Delegierter des Verwaltungsrates und in Fachverbänden erhalten.

Reto Brennwald's Interesse zum Thema Energiewende wurde durch seine

Reportersendung über Doris Leuthard geweckt. Er ist nach eigenen Angaben geblieben. Seine Faszination für Energie-Themen und das breite Hintergrundwissen kamen in der Moderation denn auch zum Tragen. Er hielt den Finger auf die Diskrepanz zwischen Realität und Vorstellung und führte in sympathischer und eloquenter Manier durch den Anlass.

Der stellvertretende Generalsekretär der Energie-Direktoren-Konferenz, Oliver Brenner zeigt in seinem Referat, dass unsere Energieversorgung zu 75.3% vom Ausland und stark von fossilen Energieträgern abhängt. Eindrücklich ist die Tatsache, dass der Brennstoffverbrauch der Haustechnik seit 2004 signifikant sinkt, jedoch

Treibstoffe des Verkehrs laufend zunehmen. MuKen 2014 sind die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich. Sie entstanden nach dem Gau in Fukushima 2011 und beinhalten Gebäudevorschriften/Gebäudestandards für Neubauten und bestehende Bauten zur zielkonformen Reduktion des Energieverbrauchs und der CO2-Emissionen. Brenners Fazit: «Energie- und klimapolitische Herausforderungen und Ziele lassen sich nur gemeinsam erreichen, wobei Kantone und die Haustechnikbranche wichtige Player sind!»

Berthold Högerle, Leiter Schulungszentrum Max Weishaupt GmbH, berichtet über den grossen Energieumbruch in der Branche. Obwohl Brenner noch 60% ausmachen, ist Weishaupt daran, den regenerativen Bereich stark auszubauen. Högerle stellte die neue, in der Schweiz produzierte Luft/Wasser Wärmepumpe Biblock und die neuen noch energieeffizienteren Gasbrenngeräte vor – alles Eigenentwicklungen und made in Switzerland. Auf Schweizer Qualität ist man stolz bei Weishaupt. Energieeffizienz steht an erster Stelle, die Anlagen werden zudem immer leiser, einfacher zu montieren und benötigen immer weniger Platz. (Produktdetails im Anhang).

Gianni Operto, Präsident AEE Suisse – die Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz – präsentierte anschliessend, wie der Energiewende mit innovativen Lösungen begegnet werden kann. Technologien sind ein grosses Thema und machen wie auch die Digitalisierung grosse Fortschritte. Letztere eröffnet neue Möglichkeiten. Operto sieht sie als grosse Chance.

Auch im anschliessenden Podiumsgespräch kam klar heraus: WAS wir wollen, scheint klarer, als WIE wir es wollen. Im Grundsatz ja, aber nicht bei Betroffenenheit! Herausforderung ist die Umsetzung der Vorschriften. Verschiedene Infostände, Netzwerk und Apéro rundeten das 16. WIF ab.

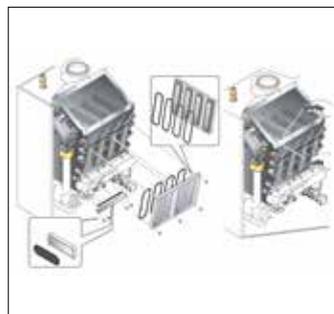
### WTC-GW 80/100-A



Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW 80/100-A im Schnitt.



Gasbrennwertgerät WTC-GW 80/100-A Kaskaden mit bis zu acht Geräten (800 kW) sind möglich.



Der Wärmetauscher des Gasbrennwertgerätes WTC-GW 80/100-A ist für Reinigungsarbeiten voll zugänglich.

### WWP LB BIBLOCK



Das extrem leise Innengerät der Wärmepumpe WWP LB Biblock.



Das Aussengerät der neuen Wärmepumpe WWP LB Biblock im Schnitt.



Weishaupt Wärmepumpe mit Farb-Touch-Display zur intuitiven Bedienung.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

**Weishaupt AG**  
Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil  
044 749 29 29, info@weishaupt-ag.ch  
www.weishaupt-ag.ch

**-weishaupt-**

## eDossier – digital einfacher



**Es ist Zeit los zu lassen! Und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Wenn sich bei Ihnen noch Regale oder Schränke mit Ordnern befinden – dann geben Sie sich einen Ruck und räumen Sie auf. Effizienz zahlt sich aus: oder verschwenden Sie gerne Zeit mit Suchen? Das digitale Dossier (eDossier) hilft Ihnen entgegen zu wirken und senkt viele Faktoren.**

Das eDossier ist ein digitaler Ordner, der Ihre Dokumente und Informationen strukturiert ablegt. Das eDossier ist klar und übersichtlich gegliedert. Einfach anzuwenden. Alle Dokumente werden zentral gespeichert. Somit erledigt sich die Suche schnell: ein Begriff ist nötig. Und in kürzester Zeit erhalten Sie das Ergebnis. Egal ob von hier aus und von dort gesucht wird. Also gibt es keine Suchaktion in Ordnern im Keller, Archiv, ausser Haus oder an einem anderen Ort. Mit dem eDossier geht es in die Zukunft.

### EXTERNER KELLER-RAUM

«Wir verkaufen Immobilien und vermieten Wohnungen. Die ganze Korrespondenz, Pläne, Verträge zwischen Kunden, Lieferanten und uns lagern wir physisch – in Ordnern, Archiv-Schachteln oder im Filesystemen. Um all die Informationen zu lagern, mieten wir einen externen Keller-Raum in unmittelbarer Nähe», ärgert sich Britta Frohse. Den Weg vom Büro zum externen Keller-Raum schaut sie als «positive Bewegung an der frischen Luft» an. Die tut ihr nicht weh. Was Britta jedoch schmerzt, ist die verlorene Zeit.

eDossiers mit einer zentralen digitalen Ablage schaffen Abhilfe. Die Zeit, die Britta für den Weg braucht und in einem dunklen Keller verbringt, ist damit vorbei. Auch der Plan der Installation einer besseren Beleuchtung wird hinfällig. Und was auch noch wegfällt, ist die Miete des externen Raumes.

### DIE ERSTEN SCHRITTE

Damit auch Sie nicht mehr im Dunkeln suchen müssen, planen wir mit Ihnen zusammen einen Ablauf und stellen den Aktenplan auf. Er regelt die systematische Ordnung aller Dokumente. Ihre Dokumente weisen bestimmte Informationen auf, die aus Wörtern, Bildern oder Zahlen bestehen. Nun ist es an Ihnen fest zu legen, welche Informationen für Sie wichtig sind. Und wir hinterlegen die Informationen im System. Damit die Dokumente erkannt und automatisch am richtigen Ort respektive Register gespeichert werden. Zudem verknüpfen wir die Stammdaten aus Ihren heutigen Drittsystemen mit dem eDossier.

Die ersten Schritte sind also getan und Ihr eDossier umfasst alle Dokumente: Korrespondenzen, Notizen, Pläne, Verträge zu Liegenschaften, Objekten, Miet- oder Eigentumsverhältnissen, Projekten und vieles mehr. Sie haben Zugriff von hier aus und dort, wo auch immer Sie sich befinden.

### GLÜCKLICH?

«Auf jeden Fall», sagt Britta Frohse. «Ich kann unterwegs sein, an der frischen Luft und arbeiten ohne Zeit zu verlieren. Informationen kriege ich prompt geliefert – mit einem Klick. Alles ist nachvollziehbar, jede

Handlung im eDossier. Und falls ich doch mal abwesend bin, kann meine Stellvertretung rasch Auskunft geben».

Britta Frohse und ihre Kollegen sind viel motivierter. Der Aufwand habe sich reduziert. Zusätzliche Anfragen können besser und schneller erledigt werden. Der Überblick habe sich verbessert. Ausserdem bestehe die Verbindung zwischen dem eDossier und den Office Programmen, Datei Explorer oder Notes. Das erleichtere die Arbeit sehr.

Die Begeisterung ist gross. Der Keller-Raum kann weitervermietet werden. Kunden sind zufrieden – so auch die Mitarbeitenden. Digital ist es einfacher. Und das wissen Sie spätestens jetzt auch.

### WAS GIBT'S MEHR?

Das eDossier ist ein Anfang. Sie können die Arbeitsabläufe noch weiter vereinfachen. Mit dem elektronischen «Workflow» können Dokumente und Dossiers für weitere Aufgaben bereitgestellt werden. Auch Britta Frohse ist interessiert. Sie möchte die Abläufe verbessern. Und zwar will sie, dass nach dem Einlesen eines unterschriebenen Mietvertrages, die weiterfolgenden Arbeiten automatisiert ausgelöst werden. Sobald der Mietvertrag im eDossier vom System gespeichert wird, erhält ein Mitarbeiter einen Hinweis, dass er die Namensschilder für Briefkasten und Türen in Auftrag geben muss. Der Auftrag kommt bereits vorausgefüllt und muss nur geprüf und mit «senden» bestätigt werden. Schon geht er per E-Mail raus. Gleichzeitig erhält ein weiterer Mitarbeiter den Auftrag die

Nachbarn zu orientieren und Blumen zu organisieren. Für den Mieter als Willkommensgeschenk. So in etwa stellt sich Britta es sich vor.

Und genau solche Abläufe können Sie haben. Sie bestimmen, wie diese aussehen sollen. Sie entscheiden die Vorgaben. Die gewünschten Arbeitsschritte werden direkt an die zuständigen Personen weitergeleitet. Es bleibt nichts mehr liegen. Aufträge werden geprüft und mit Klicks ausgeführt. Ein Klacks.

Löwenfels unterstützt und begleitet Sie bei der Einführung des «eDossier». Packen Sie die Chance und lassen Sie das Papier los. Gerne zeigen wir es Ihnen an einer «Live-Demo», wie das geht. Zu den Kunden von Löwenfels zählen bekannte Schweizer Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und viele Kantonale Verwaltungen. Ob KMU, Grosskonzern oder Behörden, es ist alles dabei. Sie jedoch fehlen uns!

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### Löwenfels Partner AG

Maihofstrasse 1  
CH-6004 Luzern  
+41 41 418 44 00  
www.loewenfels.ch/edossier  
info@loewenfels.ch



## ImmoVision1 AG Solide Eigenkapitalrendite 2018



Neue Wohnobjekte in Bülach ZH und Nussbaumen AG



Der ImmoVision1 AG ist es erneut gelungen, ihre Wachstumsstrategie in einem bewegten Marktumfeld fortzuführen. Trotz allgemeiner Renditekompression auf dem Immobilienmarkt konnten die verfügbaren Mittel in renditeträgende Immobilien investiert werden. Das aktuelle Portfolio mit über 350 Wohneinheiten in Deutschschweizer Liegenschaften wird in

den kommenden Monaten um 30 Wohnobjekte, verteilt auf zwei neu erstellte Mehrfamilienhäuser, erweitert.

Die Eigenkapitalrendite der ImmoVision1 AG betrug im vergangenen Geschäftsjahr 6.2% – bei Assets von rund CHF 150 Mio. Durch die gezielte Investition der Cash Flows in Anlageliegenschaften mit nachhaltigen

Renditeaussichten wird das Immobilienportfolio auch in Zukunft weiter diversifiziert.

Das umfassende Management dieser Investmentgesellschaft wird durch die Markstein AG sichergestellt. Das Team wird sich auch im Geschäftsjahr 2019 mit viel Engagement für eine positive Performance einsetzen.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Markstein AG**  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
+41 (0) 56 203 50 00  
[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)  
[www.immovation1.ch](http://www.immovation1.ch)

## KWC für jedes Bad



KWC ACTIVO

KWC ELLA

KWC MONTA

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

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

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

### VON STANDARD BIS HIGH-TECH

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

### KWC ACTIVO – RASSIGE DYNAMIK

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

### KWC ELLA – KRAFTVOLL MIT KLAREN KONTUREN

Prädestiniert für den gehobenen Wohnungsbau und Eigentumsbereich mit

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

### KWC MONTA – PERFEKTE BALANCE

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

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Franke Water Systems AG**  
**KWC**  
Hauptstrasse 57  
5726 Unterkulm  
41 62 768 68 68  
[info@kwc.ch](mailto:info@kwc.ch), [www.kwc.ch](http://www.kwc.ch)



## Die Markstein AG erweitert ihren Verwaltungsrat mit Jürg Stöckli

Markstein freut sich, auf ein kontinuierliches Wachstum in den letzten Jahren zurückblicken zu können. Mit dieser positiven Entwicklung sind auch die Aufgaben und Ansprüche an das Unternehmen gestiegen. Um ihren Kunden weiterhin den entscheidenden Vorsprung und Mehrwert bieten zu können, ist es wichtig, die Entwicklungen und Trends der Branche im Fokus zu behalten.

Jürg Stöckli wurde am 8. Mai 2019 in den Verwaltungsrat der Markstein AG gewählt, er verfügt über fundierte Branchenkenntnisse und ein erstklassiges Beziehungsnetz. Der Rechtsanwalt und gelernte Zimmermann mit einem Executive MBA der Uni St. Gallen war bis Ende 2018 Leiter Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der SBB. Aktuell ist Jürg Stöckli u.a. Mitglied im Verwaltungsrat der Allreal Generalunternehmung, der Schweizerischen Mobiliar, der FSP Architekten und der Vebegeo.

Die bisherigen Verwaltungsräte Dr. Markus Bill (Präsident), Dr. Patrick Vogt und Marco Uehlinger (Mitglieder) bleiben in ihrem Amt.



### JÜRGEN STÖCKLI

Jürg Stöckli ist Inhaber und Geschäftsführer von Jürg Stöckli Consulting GmbH. Als externer Verwaltungsrat unterstützt und berät er Unternehmen in strategischen und wirtschaftlichen Belangen. Bis Dezember 2018 war er Leiter Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der SBB. Davor war er Chief Operation Officer

bei der Privera AG. Aktuell ist Stöckli u.a. Mitglied im Verwaltungsrat der Allreal Generalunternehmung AG, der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft und der Vebegeo Schweiz Holding AG. Er ist gelernter Zimmermann, Rechtsanwalt und hat einen Executive MBA der Universität St. Gallen.

### DAS UNTERNEHMEN MARKSTEIN AG

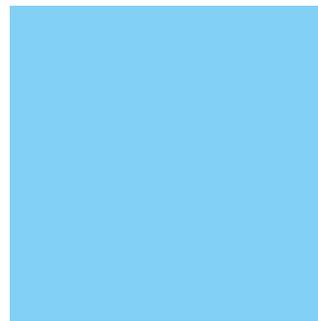
Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Projektmanagement Investment sowie Verkauf von Eigenheim und Erstvermietung. Mit ihren ganzheitlichen und innovativen Lösungen leistet Markstein einen massgeblichen Beitrag zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen.

Das Unternehmen mit Standorten in Baden und Zürich beschäftigt rund 30 bestens ausgebildete Mitarbeitende, die allesamt über das Wissen und die Erfahrung verfügen, um kreative und innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienst der Kunden, welche stets im Zentrum des Denkens und Wirkens stehen.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Markstein AG**  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
+41 (0) 56 203 50 00  
[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

ANZEIGE



## Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



### + Creditreform Egeli Basel AG

Münchensteinerstrasse 127  
CH-4002 Basel  
Tel. +41 (0)61 337 90 40  
Fax +41 (0)61 337 90 45  
[info@basel.creditreform.ch](mailto:info@basel.creditreform.ch)

### + Creditreform Egeli St.Gallen AG

Teufener Strasse 36  
CH-9001 St.Gallen  
Tel. +41 (0)71 221 11 21  
Fax +41 (0)71 221 11 25  
[info@st.gallen.creditreform.ch](mailto:info@st.gallen.creditreform.ch)

### + Creditreform Egeli Zürich AG

Binzmühlestrasse 13  
CH-8050 Zürich  
Tel. +41 (0)44 307 80 80  
Fax +41 (0)44 307 80 85  
[info@zuerich.creditreform.ch](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## ZEV lohnt sich auch für kleinere Liegenschaften

Dass sich komplette Gebäudelösungen nicht nur bei grossen Liegenschaften lohnen, zeigen diese beiden Objekte mit 12 und 14 Wohneinheiten. Die Bewohnerinnen und Bewohner leben in einem nachhaltigen Gebäude, Besitzer und Verwaltung profitieren von einem attraktiven Paket – und erst noch aus einer Hand.

Es ist keine monströse Liegenschaft, die derzeit gebaut wird: In Weesen entstehen zwölf Wohnungen in zwei grosszügigen Gebäuden, in einer hübschen Parkanlage mit dem Walensee auf der einen und dem Linthkanal auf der anderen Seite. Die beiden Gebäude im Stockwerkeigentum teilen sich nicht nur die schöne Lage, sondern auch ein gemeinsames Energiekonzept: Die Wärme liefert eine Erdsondenwärmepumpe. Sie wird im Contractingmodell mit EKZ gebaut und betrieben und bietet den Bewohnern ein Rundumsorglos-Paket, welches erst noch keine finanziellen Mittel bindet. Die Solaranlage auf dem Dach versorgt die Liegenschaft mit Ökostrom, weshalb der Neubau die höchsten Ansprüche an die Nachhaltigkeit erfüllt.

### SOLARSTROM BEZIEHEN, DEN REST GÜNSTIG EINKAUFEN

Topmodern ist aber nicht nur der Bau an sich, sondern auch die Verwaltung und Verrechnung der einzelnen Verbräuche. Denn dank Eigenproduktion wird die Überbauung zu einem so genannten Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV). In Bezug auf den Stromverbrauch bedeutet dies, dass die Verwaltung als Vertreterin der Stockwerkeigentümerschaft als alleinige Vertragspartnerin gegenüber dem Stromnetzbetreiber auftritt. Wie sie die Erträge aus der Eigenproduktion der PV-Anlage unter den Stockwerkeigentümern regelt und wie die einzelnen Verbräuche an die Bewohnerinnen und Bewohner weiterverrechnet werden, liegt – unter der Berücksichtigung der regulatorischen Vorgaben – im eigenen Ermessen. Die Stockwerkeigentümer profitieren somit von äusserst attraktiven Strompreisen, insbesondere wenn sie den Reststrom, also der Strombedarf, den die eigenen Solaranlage nicht abdeckt, am freien Markt einkauft. Dies steht ihr ab einem Verbrauch von über 100 Megawattstunden pro Jahr zu.

### VERBRAUCHERGERECHTE, FAIRE ABRECHNUNG

Es ist jedoch gar nicht so einfach, Liegenschaften mit eigenen Produktionsanlagen wie Erdsonden und Solaranlagen zu verwalten. Es gilt, Wasser, Wärme und ZEV-Strom genau, gerecht und wirtschaftlich zu messen und abzurechnen. Hierfür hat die Verwaltung mit der Enpuls AG, einer Spezialistin fürs Submetering und die Nebenkostenabrechnung, eine Partnerin gefunden, die die Messung der Verbräuche von Kalt- und Warmwasser, Wärme und Strom pro Wohneinheit übernimmt und



Ein Zusammenschluss zum Eigenverbrauch inmitten eines malerischen Parks: Diese Überbauung in Weesen setzt auf Nachhaltigkeit. (Visualisierung: BGK Architekten)

sich um die korrekte Aufteilung der Allgemeinverbräuche wie Strom für Lift oder Beheizung der Treppenhäuser kümmert. Sogar der Kaltwasserbedarf wird verbrauchsgerecht verrechnet, was wohl die transparenteste und fairste Art der Verrechnung ist.

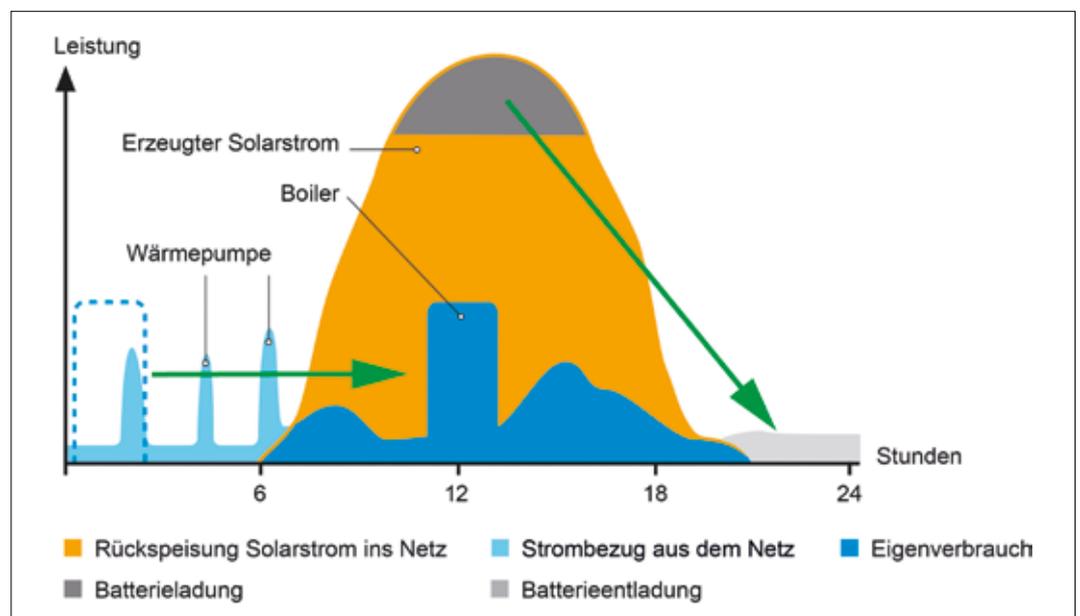
Die Bewohnerinnen und Bewohner erhalten keine Rechnung mehr vom Netzbetreiber, sondern bekommen ihre Stromrechnung für den Individualverbrauch gemeinsam mit den Verbräuchen der anderen Medien via Verwaltung einmal jährlich mit der Nebenkostenabrechnung.

Dadurch sind für die Bewohner die Akontozahlungen übers Jahr verteilt wohl etwas höher, dafür ist damit alles bezahlt, was an Strom- und Energiekosten anfällt.

### EINE ZEV LOHNT SICH

Für die zwölf Parteien in Weesen lohnt sich der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch mit einer kompetenten Dienstleisterin für die Messung und Abrechnung also trotz überschaubaren Verbräuchen. Dies gilt auch für die das Mehrfamilienhaus an der Birmensdorferstrasse am Rand der Stadt Zürich: Dort werden ab Spätsommer 2020 14 Mietparteien

einziehen. Die Eigentümer haben ebenfalls gerechnet und setzen auf eine eigene Produktionsanlage für den Strom und ein Contracting-Modell mit EKZ für die Wärme. Und auch dort leben die Bewohner derart unabhängig, dass sie keinen Kontakt mehr haben zu ihrem Energieversorger. Stattdessen erhalten sie die Verrechnung sämtlicher Verbräuche von Wasser über Wärme bis zum Strom über die Nebenkosten. Genau, fair und wirtschaftlich gemessen und aufbereitet von der Enpuls AG.



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



#### LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

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

#### MASSGESCHNEIDERTE MESSUNG UND ABRECHNUNG

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

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

#### OPTIMALER EIGENVERBRAUCH DANK MONITORING

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

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

#### WEITERE INFORMATIONEN:

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



#### ANZEIGE

**SVIT**  
SWISS REAL  
ESTATE SCHOOL

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

Kurse und  
Seminare unter  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)



## Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

### Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

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

## Treppen sicher gestalten

**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.

Mit Treppensteigen leisten wir einen wichtigen Beitrag zu Erhaltung unserer Gesundheit. Das gilt aber nur dann uneingeschränkt für alle, wenn die Treppe mit einem Handlauf ausgestattet ist. Fehlt der Handlauf oder ist er auf der falschen Seite angebracht, können Treppen zu einer Gefahr oder gar zu einer unüberwindbaren Barriere werden.

### ANFORDERUNGEN AN EINEN HANDLAUF

Es gibt wohl kein anderes Bauelement, mit dem man so kostengünstig für mehr Sicherheit, Schönheit und Bequemlichkeit sorgen kann. Damit der Handlauf seine Funktion auch optimal erfüllen kann, muss er auch fachgerecht nach Norm und Gesetz montiert sein.

### 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 Treppenzugänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

### RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

### 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 schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch) oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern private Kunden, aber auch Eigentümergemeinschaften, Hausverwaltungen und Immobilienbesitzer in der gesamten Schweiz

### WEITERE INFORMATIONEN:

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



durchlaufender Handlauf mit Licht, wandseitig, wo die Stufen breiter und sicherer sind



wandseitig nachgerüstet in einer Wohnbaugenossenschaft, Altbestand



Beidseitiger Aussenhandlauf vor einem Bürogebäude

**ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

**GTSM\_Maggingen AG**

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

**ABLAUFENTSTOPFUNG**

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

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

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



**ROHRMAX**  
Halte dein Rohr sauber  
24h 0868 852 856

**...ich komme immer!**

Rohrreinigung  
Kanal-TV  
Wartungsverträge  
Inliner-Rohrsanierung  
Lüftungsreinigung [rohrmax.ch](http://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 Bauimmissionsüberwachung

- 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](http://www.jomos.ch)

**DACHFENSTER**



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

**ELEKTROKONTROLLEN**

**Sicherheit.**

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

**certum**  
Elektrokontrolle und Beratung

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

**HAUSWARTUNGEN**



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

**D. Reichmuth GmbH**  
Hauswart mit eidg. Fachausweis  
Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf  
Natel 079 409 60 73  
Telefon 044 955 13 73  
[www.reichmuth-hauswartungen.ch](http://www.reichmuth-hauswartungen.ch)  
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

**HAUSTECHNIK / SANITÄR**

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch  
[www.luebersystem.ch](http://www.luebersystem.ch)

**IMMOBILIENMANAGEMENT**



Ihr Vertriebspartner für



**Aandarta AG**  
Alte Winterthurerstrasse 14  
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch  
[www.aandarta.ch](http://www.aandarta.ch)



Ihr Vertriebspartner für

**ABAIMMO**  
by Abacus
**BDO AG**Vadianstrasse 59  
9001 St. Gallen  
www.bdo.chabaimmo@bdo.ch  
Tel. 071 228 62 16

## 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

Lösungen für Immobilienfachleute

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

## IMMOBILIENSOFTWARE

  
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

**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 &amp; Portal

**Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk**
info@immomigsa.ch  
0840 079 089  
www.immomigag.ch
**MOR! LIVIS**Das Immobilien- und  
Liegenchaftsverwaltungssystem**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.chSoftware für die  
Immobilienbewirtschaftung  
ImmoTop2, Rimo R4**W&W Immo Informatik AG**Obfelderstrasse 39  
CH-8910 Affoltern a.A.  
Tel. 044 762 23 23  
info@wwimmo.ch  
www.wwimmo.ch

## KLIMAEXPERTEN


**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

## ÖLTANKANZEIGE

**Marag Flow & Gastech AG**Rauracherweg 3  
4132 Muttenzwww.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

## ROHRSANIERUNG

**Promotec**
**Promotec Service GmbH**

Wasserleitungssanierung vom Leader

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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**

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

SPIELPLATZGERÄTE

GTSM\_Maggingen AG

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

Magie des Spielens...



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



Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

TREPPEN-HANDLÄUFE



**Sichere Handläufe  
innen und aussen**



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

WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5600 Lenzburg	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

**24H-Notservice 0848 76 25 24**

**Trockkag AG**

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

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

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

### SVIT BERN

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

### SVIT GRAUBÜNDEN

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

### SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT SOLOTHURN

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

### SVIT TICINO

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

**Rechtsauskunft für Mitglieder:**

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

### SVIT ZÜRICH

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

## SVIT-FACHKAMMERN

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

**Präsident und Sekretariat:**  
G. Gärtner, Brunastrasse 39, 8002 Zürich  
T 043 333 08 86, Mo – Mi 8 – 16h  
info@bek.ch  
www.bewertungsexperte.ch

### FACHKAMMER STWE SVIT

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

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

**Sekretariat:** Streulistrasse 28, 8032 Zü-  
rich,  
T 044 500 40 92, info@kub.ch,  
www.kub.ch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

### SVIT FM SCHWEIZ

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

## TERMINE 2019

### SVIT SCHWEIZ

#### SVIT CAMPUS

16./17.09.19 Flüeli-Ranft OW

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### AARGAU

22.08.19 SVIT Partnerfirmen-  
anlass  
19.09.19 Generalversammlung  
14.11.19 SVIT Frühstück

### BASEL

24.06.19 Mitgliedernanlass,  
Besichtigung  
SRF-Studios, Meret  
Oppenheim-Hoch-  
haus, Basel  
SVIT Niggi Näggi  
06.12.19

### BERN

18.06.19 InfoMeet,  
Schwarzenburg  
25.06.19 Powermeeting  
19.08.19 Biel-Seeland, Biel  
InfoMeet,  
Moosseedorf  
12.09.19 Generalversammlung,  
Bern  
23.10.19 InfoMeet, Schönbühl

### ROMANDIE

27.06.19 Déjeuner des  
membres à Genève

### ZENTRALSCHWEIZ

29.08.19 Business-Lunch  
22.10.19 Bildungsforum

### ZÜRICH

04.07.19 Sommerevent  
19.09.19 Herbstevent  
03.10.19 Stehlunch  
07.11.19 Stehlunch

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

17.06.19 Fachseminar, Olten  
29.08.19 Fachseminar, Olten  
22.10.19 ERFA, Basel  
30.10.19 ERFA, Au Premier,  
Zürich

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

30.10.19 Herbstanlass, Nottwil

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

02.07.19 59. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich  
17.09.19 KUB Focus, Metropol  
Zürich  
05.11.19 60. Lunchgespräch,  
Au Premier, Zürich

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

22.10.19 Generalversammlung,  
Aura, Zürich  
22.10.19 Makler-Convention,  
Aura, Zürich

### SVIT FM SCHWEIZ

01.10.19 Generalversammlung  
30.10.19 Good Morning FM



**\*BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

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

**EINZELPREIS**  
7 CHF (inkl. MWST)

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

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

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

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

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

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

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



# KOMPETENZEN VERNETZEN – MEHRWERT SCHAFFEN

Als einer der führenden Total- und Generalunternehmer der Schweiz nutzen wir jede Möglichkeit, um Kompetenzen zu vernetzen, Schnittstellen zu reduzieren und Zusammenarbeit zu fördern.

Dafür überprüfen wir laufend die Eckwerte Leistung, Qualität, Kosten und Termine auf Verbesserungs- und Einsparungspotenzial. Um sicherzustellen, dass jedes Projekt nachhaltigen Nutzen bietet. Für alle Partner.

# APLEONA

HSG Facility Management

## Heben Sie sich mit uns ab

Das Richtige zu tun heisst verstehen, was heute ist und vordenken, was morgen sein soll. Apleona HSG steht für integrales Facility Management während des ganzen Lebenszyklus. Mit Kompetenz und Leidenschaft kümmern wir uns um Ihre Infrastrukturen damit Sie Aussergewöhnliches leisten können.

**Mit uns heben Sie sich ab.**



Realising Potential.

[www.ch-hsg.apleona.com](http://www.ch-hsg.apleona.com)