



FOKUS
SIBYLLE SCHNYDER
ÜBER DAS
BAUVERTRAGS-
RECHT

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
DIE AKTUELLE
WOHNTRAUM-
STUDIE

— 12



BAU & HAUS
BAUMEISTERHAUS
IN ZÜRICH

— 38

VIELE
FUSSANGELN
FÜR PRIVATE
BAUHERREN



BERNER UHREN GEHEN ANDERS

Wir leben in einer vernetzten Welt, in der uns internationale Konzerne zum gläsernen Kunden erziehen, Staaten Steuerdaten austauschen, dunkle Akteure die globale Meinungsbildung beeinflussen und Social-Media-Unternehmen eine neue Weltwährung lancieren. Dagegen wirkt die Einschätzung Bundesberns zur Digitalisierung im Behördenverkehr zuweilen mutlos. Konkret geht es in diesem Fall um den Betriebsregisterauszug. Regelmässig fordern Parlamentarier mit einem Sinn für die praktischen Bedürfnisse



der Wirtschaft, den Betriebsregisterauszug zu modernisieren. Zuletzt kamen in der Sommersession zwei entsprechende Vorstösse in die Räte. Im einen fordert CVP-Nationalrat Martin Candinas nicht mehr als die Wohnsitzüberprüfung, im andern SVP-Nationalrat Erich Hess die Vernetzung sämtlicher Betriebsregister. Beide haben in der Session zwar eine Hürde genommen, das Ziel erreicht haben sie aber noch lange nicht – wenn sie es überhaupt je zu Gesicht bekommen.

Zu teuer, zu komplex, zu unsicher, zu gefährlich, zu langwierig, zu zentralistisch – Argumente gegen die Forderungen zur Modernisierung gibt es viele. Und tatsächlich kann der Bund in der Digitalisierung des Behördenverkehrs nicht viele Leuchtturmprojekte vorweisen. Ausser viel Speisen heisst es oft «nichts gewesen». Sogar die Wohnsitzüberprüfung schien dem Bundesrat zuerst zu komplex. «Wegen der Komplexität des zivilrechtlichen Wohnsitzbegriffs ist es ausgeschlossen, diesen Wohnsitz im Rahmen der Erteilung einer Betriebsauskunft abschliessend abzuklären», heisst es in seinem Antrag, die Motion abzulehnen. Schliesslich fasste sich die Regierung ein Herz und gab ihre ablehnende Haltung auf. In den Erwägungen der ständerätlichen Rechtskommission heisst es ausserdem bezeichnend: «Die Kommission [...] warnt davor, dass die Suche nach der Maximallösung letztlich dazu führt, dass gar nichts unternommen wird.» Zukunftsgeist tönt anders.

Volle Wärme bei halber Kraft

Dank der Innovationskraft der Ingenieure von Weishaupt kann auch mit wenig eingesetzter Energie eine hohe Leistung bei allen Weishaupt-Produkten erreicht werden. Somit schont Weishaupt nicht nur die natürlichen Ressourcen, sondern reduziert auch die Emissionen auf ein Minimum. Das ist gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH,
www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –

Brenner Brennwertechnik Solarsysteme Wärmepumpen

— 10



WAHLEN 2019

BLINDER FLECK BEI DEN BÜRGERLICHEN

DIE PARTEIPROGRAMME DER BÜRGERLICHEN PARTEIEN SAGEN KAUM ETWAS ZUR IMMOBILIENPOLITIK. DAS KÖNNTE SICH RÄCHEN.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

GERÄUMIG, RUHIG, GRÜN UND NAH

DIE AKTUELLE WOHNTRAUMSTUDIE ZEIGT, DASS DER KAUFPREIS ZWAR WICHTIG, ABER NICHT DER ENTSCHIEDENDE FAKTOR BEIM ERWERB VON EIGENTUM IST.



— 38

BAU & HAUS

ZÜRICHS MODERNES BAUMEISTERHAUS

KÄFERSTEIN & MEISTER ARCHITEKTEN HABEN EIN MARKANTES BACKSTEINHAUS ERSTELLT, DAS EINE TRADITION DER STADTENTWICKLUNG VON ZÜRICH FORTSETZT.

— FOKUS

04 «VIELE FUSSANGELN FÜR PRIVATE BAUHERREN»

Fachanwältin Sibylle Schnyder ist überzeugt, dass es im Bauvertragsrecht Schutzmassnahmen für private Bauherren braucht. Doch der Gesetzgeber tut sich schwer damit.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 DIE IMMOBILIE DER ZUKUNFT

Die Individualisierung führt zu einer steigenden Vielfalt an Lebensstilen, Familienmodellen, Konsummustern und auch neuen Wohnformen.

16 KAUM BESSERUNG IN SICHT

Die leerstehenden Wohnungen sind gezählt, und es benötigt keine Glaskugel, um einen erneuten Anstieg der Leerstandszahlen zu prognostizieren.

18 DER BAUHERRENBERATER ALS MODERATOR

Da die Verwaltung von Stockwerkeigentum anspruchsvoll ist, lohnt es sich, für strategische Bauplanungen einen Bauherrenberater ins Team zu holen.

20 OPTIMALER PARTNER DES VERWALTERS

Diskussionen über die Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds sind bei Stockwerkeigentümern oft ein heisses Eisen. In dieser Situation ist ein Bauherrenberater der optimale Partner für den Verwalter der Liegenschaft.

22 DIE KATZE IM IMMOBILIENSACK

Wie kann man in der jetzigen Tiefzinsphase einen sinnvollen Kapitalisierungs- bzw. Diskontierungssatz festlegen?

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

29 ANSPRUCH AUF EIGENBEDARF – WIE GEHEN SIE VOR?

Wenn Sie als Vermieter in Ihr eigenes Wohnobjekt einziehen möchten, muss der aktuelle Mieter ausziehen. Dabei gilt es einige Punkte zu beachten.

30 SCHADENERSATZ FÜR MERKANTILEN MINDERWERT?

Das Bundesgericht befasste sich erstmals mit der Frage, ob die Anerkennung eines merkantilen Minderwerts bei Immobilien als ersatzfähiger Schaden zulässig ist.

— BAU & HAUS

34 «HINTERLÜFTETE FASSADEN LEBEN AM LÄNGSTEN»

Der Fassadenplaner Reto Döring erklärt, wie man Gebäudehüllen langlebig baut und welche Materialien dafür geeignet sind.

36 JUWEL AM ZÜRCHER OBERSEE

Auf einem ehemaligen Deponiegelände realisierte der Basler Architekt Raeto Studer einen multifunktionalen Pavillon mit Seerestaurant und -terrasse.

42 «KLINKER IST EIN ROBUSTES MATERIAL»

Wie das Projekt für die Migros Aare in die Umgebung eingepasst wurde, beantwortet Architekt Jelli Thomann.

44 ENERGIEKOSTEN WERDEN SICH VERRINGERN

Die Energiekosten bei Neubauten werden zukünftig geringer sein. Bei Bestandsbauten steht die Umstellung auf erneuerbare Energieträger im Fokus.

— IMMOBILIENBERUF

48 BERUFSSTART FÜR 382 BEWIRTSCHAFTER

511 Kandidaten haben die Prüfung Immobilienbewirtschaftung absolviert. Die Erfolgsquote lag bei 74,8%.

49 MAKLER-CONVENTION: «ICH SCHAU DIR IN DIE AUGEN!»

Der persönliche Kontakt mit einem echten Gegenüber bleibt wichtig. Dieses Thema wird Gesprächsstoff an der Makler-Convention 2019 bieten.

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

54 KUB LUNCHGESPRÄCH: Komplexes Betriebsumfeld

A close-up portrait of a woman with dark hair pulled back, wearing a black blazer and a white scarf tied in a knot. She is looking slightly to the right with a neutral expression. The background is a plain, light-colored wall.

«VIELE
FUSSANGELN
FÜR PRIVATE
BAUHERREN»

Fachanwältin Sibylle Schnyder ist überzeugt, dass es im Bauvertragsrecht Schutzmassnahmen für private Bauherren braucht. Doch der Gesetzgeber tut sich schwer damit, wie der mehrfach verschobene Termin für die Vernehmlassung zur Revision des Bauvertragsrechts zeigt. Ein Gespräch über Normen, Regeln der Baukunde, Mehrwertausgleich und falschen Sparsinn.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*

Sibylle Schnyder, braucht es im Bauwesen einen Konsumentenschutz?

Grundsätzlich ja, wenn auch nicht als Konsumentenschutz im engeren Sinn, sondern eher in Form einer Verbesserung der Rechtsstellung. Zum einen liessen sich gesetzliche Grundlagen des Bauwesens in einigen Punkten tatsächlich verbessern. Zum andern krankt es an der Handhabung des bestehenden Rechts. Es ist erschreckend, wie unbekümmert gewisse Einmalkäufer eine Million investieren und mit dem vergleichsweise geringen Honorar für die Fachmeinung einer Expertin oder eines Experten geizen. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Horw	Lenzburg MuttENZ	Chur Zofingen
------------------	---------------------	------------------



Können Sie Beispiele nennen?

Es würde viel bewirken, wenn der Baubeschrieb beim Kauf ab Plan durch eine Baufachperson und der Vertrag durch eine Juristin oder einen Juristen geprüft würden. Viele verlassen sich im Irrglauben auf den Notar, dass dieser den Vertrag schon kontrollieren werde. Das trifft zwar auf die formellen Anforderungen zu, aber nicht auf Interessenlage, Leistungen und Gewähr der Parteien. Zudem sind die Interessen des Notars im freien Notariat nicht immer gleichmässig verteilt.

Muss man Einmalkäufer also vor ihrem eigenen Leichtsinn schützen?

Ich bin generell zurückhaltend mit der Forderung nach neuen gesetzlichen Bestimmungen. Es sollte sich primär die Überzeugung durchsetzen, dass man sich als Einmalkäufer beraten lassen soll. So liessen sich schmerzliche finanzielle Verluste vermeiden und Nerven schonen, beispielsweise bei der Absicherung von Teilzahlungen, die beim Konkurs des Verkäufers unwiederbringlich verloren sind. Ungesicherte Anzahlungen halte ich im privaten Bereich für das grösste Risiko überhaupt.

Wo ist die Grenze zu ziehen zwischen Einmalkäufer und dem professionellen Investor?

Die Grenzziehung auf Gesetzesstufe ist tatsächlich ein schwieriges Unterfangen. Auch dies spricht gegen ein spezielles Recht für Einmalbauherren oder

BIOGRAPHIE SIBYLLE SCHNYDER

(*1975) Dr. iur. Sibylle Schyder besitzt das Zürcher Anwaltspatent und ist Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht. Sie praktiziert seit 2002 bei CMS von Erlach Poncet in Zürich. Seit 2013 ist sie Partnerin der Kanzlei. Sibylle Schyder hat an den Universitäten von Basel, Cambridge und Freiburg studiert.

Einmalkäufer. Ich vertrete die Auffassung, dass das Schutzniveau für alle auf ein faires, aber doch nicht einschränkendes Niveau angehoben werden sollte.

Was wäre eine übermässige Einschränkung?

In meiner Beratungstätigkeit habe ich viel mit professionellen institutionellen Investoren zu tun, die beispielsweise in der Lage und willens sind, sich die Mängelrechte von einem eher finanzschwachen Verkäufer abtreten zu lassen. Für sie wäre es eine Behinderung, wenn man die Abtretung der Mängelrechte generell verbieten würde.

Ausserdem sind die Machtverhältnisse unterschiedlich verteilt.

Professionelle Bauherren haben eine ungleich stärkere Verhandlungsposition. Sie können längere Verjährungs- und Rügefristen durchsetzen, was der Einmalkäufer im ausgeprägten Verkäufermarkt von Ballungsgebieten nicht kann. Akzeptiert der private Interessent den Vertrag nicht, hat der Verkäufer weitere Kaufwillige an der Hand, die gerne einschlagen.

Zur Debatte steht, Teile von Normen auf Gesetzesstufe zu heben. Wie sinnvoll ist das?

Man muss zwischen technischen Normen und allgemeinen Bestimmungen unterscheiden. Erstere gehören definitiv nicht ins Gesetz, weil sie Veränderungen unterworfen sind und sich auf ganz bestimmte Gewerke beziehen. Sie dokumentieren die



allgemeinen Regeln der Baukunde. Wir müssen uns vor Augen halten, dass das Werkvertragsrecht nicht nur Bauwerke erfasst, sondern eine breite Palette, wie zum Beispiel auch eine künstlerische Darbietung. Bei den allgemeinen Bestimmungen wie in SIA 118 ist die Anregung allerdings berechtigt, gewisse Bedingungen allgemeingültig zu erklären, beispielsweise die Rüge- und Verjährungsfristen aus SIA 118, die sich in der Praxis bewährt haben.

Was spricht dagegen?

Das starke Lobbying der Bauwirtschaft, wenn immer es um gesetzliche Rahmenbedingungen und die Interessen der Branche geht. Das Bauhandwerkerpfandrecht ist nicht umsonst ein absolutes Unikat, während jeder andere Gläubiger seinen Forderungen hinterherrennen muss. Oder die Anpassungen des Verjährungsrechts ab 2020, wonach Ansprüche im Zusammenhang mit Tötung und Körperverletzung künftig erst nach zwanzig Jahren verjähren. Ausgenommen sind jedoch Werk- und Architektenverträge. Diese Ansprüche wirken weiterhin bereits nach fünf Jahren.

Eigentlich ein Widerspruch, handelt es sich bei Immobilien doch um Werke mit einer sehr viel längeren Lebenserwartung.

Der Anstoss für die Verlängerung kam bezeichnenderweise aus dem Bausektor mit den Asbestfällen und dem Tiefgaragen-Unglück in Gretzenbach. Umgekehrt kann argumentiert werden, dass eine Liegenschaft im Lebenszyklus tiefgreifenden Veränderungen unterworfen und dem Umwelteinfluss ausgesetzt ist. Es wird darum im Verlauf immer schwieriger festzustellen, ob dem Unglück ein

Planungs- oder Konstruktionsfehler bzw. ein Materialmangel zugrunde liegt oder ob das Bauwerk unsachgemäss gewartet wurde.

Apropos Planervertrag und Haftung des Planers: Braucht es hier einen neuen Vertragstypus?

Ich sehe keinen Handlungsbedarf. Es lässt sich alles problemlos mit Auftragsrecht und Werkvertrag regeln. SIA 118 und die SIA-Musterverträge sehen weitgehend eine faire Regelung des Vertragsverhältnisses vor. Allerdings kann für den Bauherrn ein finanzieller Schaden resultieren, wenn der Planer seine Haftung übermässig einschränkt. Verbreitet sind Beschränkungen auf eine gewisse Summe oder auf die Versicherungsdeckung, also auf Schäden, die durch die Versicherung tatsächlich gedeckt sind. Das gab in meiner Praxis schon einige Male böse Überraschungen.

Wie verbreitet ist aber SIA 118 als Vertragsbedingung tatsächlich?

Bei Privatpersonen und Einmalkäufern deutlich seltener als bei professionellen Bauherren und Investoren. Bei Käufern von Immobilien ab Plan gilt sogar häufig nur das Kaufrecht. Es wäre aber sachgerecht, beim Kauf einer neu erstellten Liegenschaft auch die werkvertraglichen Bestimmungen zu integrieren.

Wie verbreitet ist das Problem?

Wären Pfusch und Schadensfälle weit verbreitet, hätte der Gesetzgeber bereits viel früher reagiert. Bauen ist aber mit Risiken verbunden, die – wenn sie sich materialisieren – einen enormen finanziellen Verlust mit sich bringen können.

DER VERKÄUFERMARKT SCHWÄCHT DIE POSITION PRIVATER BAUHERREN.

Eine Wohnsiedlung umweltfreundlich heizen.

Dank Nutzung von Abwärme aus dem lokalen Rechenzentrum.
Referenzobjekt Siedlungssanierung GEWOBAG, Zürich.

ewz.ch/energieloesungen

1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister
der Schweiz

Studie Bundesamt für Energie 2018,
Kategorie Wärme



“
DIE VERTRAGLICHEN GRUNDLAGEN BEI DER ERSTELLUNG EINES WERKS SIND – GELINDE GESAGT – OFT LAUSIG.
”

Aber mangelnde Termintreue ist im Bausektor fast epidemisch.

Professionelle Bauträger legen darum vertraglich Fristen für die Vertragserfüllung und Konventionalstrafen fest, weil sie ihrerseits mit Mietern Verträge abschliessen und sie bei Verzug Mietzinsausfälle erleiden. Private Bauherren haben es ungleich schwerer, einen finanziellen Schaden nachzuweisen, wenn sich die Fertigstellung verzögert.

Gilt der Verzug nicht als Werkmangel?

Nein, es ist je nach Vereinbarung eine Vertragsverletzung. Es geht um Schadenersatz, nicht um Minderung.

Sie nehmen Mitte September an einer Podiumsdiskussion der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater über die wachsende Normenvielfalt und Regelungsdichte im Bauwesen teil. Was gilt nun: die Forderung nach mehr oder die Klage über zu viel Regelung?

Beides ist richtig. Die Regelungsdichte nimmt zu – neue Gesetze, verschärfte Normen, Richtlinien, Empfehlungen und Merkblätter. Das wirft viele Fragen auf. Was muss eingehalten werden, was gilt als vertraglich vereinbart? Und was gilt, auch wenn es nicht explizit vereinbart worden ist? Ich nenne als Beispiel die sogenannten Regeln der Baukunde. Der Richter geht davon aus, dass ein Werk nach diesen Regeln zu errichten ist, und wird dies anhand dieser Regeln prüfen. Dazu müssen sie aber nicht explizit vereinbart worden sein.

Wie bilden sich Regeln der Baukunde heraus?

Die Regeln sind anerkannte Grundsätze und in der Praxis gelebte Vorgehensweisen. Im Streitfall braucht es den Experten, der in einem Gutachten feststellt, was als Regeln der Baukunde zu verstehen

ist. Das kann für jedes Werk und jede Arbeitsgattung verschieden sein.

Zum Schluss noch ein Blick in den öffentlich-rechtlichen Bereich – zur Mehrwertabgabe. Als einer der letzten Kantone hat Zürich nun einen Konsens zur Mehrwertabschöpfung gefunden. Wie sehr beschäftigt das die Eigentümer?

Diesen Aspekt gilt es besonders beim Kauf von Immobilien im Auge zu behalten. Ist bei der Handänderung noch ein Mehrwert geschuldet, so muss dieser sichergestellt werden. Denn die öffentliche Hand hat ein Pfandrecht auf der Liegenschaft, womit der neue Eigentümer mithaftet.

Entscheidend ist die Berechnung des Mehrwerts, wozu es noch keine Praxis gibt.

Es gibt bisher mit Basel-Stadt, Neuenburg, Genf und Thurgau nur ganz wenige Kantone mit einer mehr oder weniger langen Erfahrung. Nun muss sich flächendeckend eine Berechnungs- und Gerichtspraxis herausbilden. Es wird interessant zu beobachten sein, wie die unterschiedlichen kantonalen Regeln umgesetzt werden. Wo den Gemeinden ein Spielraum bei der Festsetzung des Ausgleichs gewährt wird, wird es zudem zu einem Standortwettbewerb kommen. Städte dürften den Ausgleich höher ansetzen als Landgemeinden.

Entsteht hinsichtlich der Berechnungsmethoden und Annahmen zu «highest and best use» nicht ein Basar zwischen Behörden und Bauherren?

Bei Bagatel- und Standardfällen wird es wenig Verhandlungsspielraum hinsichtlich der Berechnung geben, bei Arealüberbauungen hingegen schon. Hier besteht zudem die Möglichkeit des städtebaulichen Vertrags mit abweichenden Regelungen – aus juristischer Sicht ein faszinierendes Tätigkeitsfeld. ■



***IVO CATHOMEN**

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

BLINDER FLECK IM PARTEIPROGRAMM DER BÜRGERLICHEN

Immobilien, Wohnen und das Mietwesen sind nicht auf dem Radarschirm der bürgerlichen Parteien. Für die kommende Legislatur bedeutet das nichts Gutes. Besonders, weil sich die Linke klar positioniert.

TEXT – IVO CATHOMEN*

► ZUFALLSFUNDE

Sucht man in den Programmen der bürgerlichen Parteien nach Positionierungen mit Bezug zur Immobilienwirtschaft, bleibt man weitgehend erfolglos. Themen wie Mietwesen oder Wohneigentum bleiben «Zufallsfunde». Unter den wortkargen Bürgerlichen noch am ausführlichsten ist die SVP. Sie setzt sich gemäss ihren Parteistandpunkten gegen eigentumsfeindliche Regelungen im Immobilienbereich ein. Hier verlangt sie eine Lockerung der mietrechtlichen Bewirtschaftungsvorschriften und der Mietzinskontrolle. Weiter, dass Haus- und Wohnungseigentum durch steuerliche Anreize gefördert und die Eigenmietwertbesteuerung abgeschafft wird. Den staatlichen sozialen Wohnungsbau lehnt die SVP ab, denn dieser führe zu wettbewerbsverzerrenden Effekten, die sich negativ auf private Investitionen auswirkten.

FDP IM KLIMAWANDEL

Bei der FDP fehlt eine grundsätzliche parteiweite Haltung in Immobilienfragen gänzlich. Die Partei ist derzeit mit ihrer Neupositionierung in Sachen Klimapolitik beschäftigt und fokussiert ihre Forderungen auf die energetische Sanierung des Gebäudeparks und eine marktnahe Gestaltung der Energiepreise. Die auf die städtischen Gebiete fokussierte «FDP Urban» will die Verdichtung fördern und gleich lange Spiesse für private und gemeinnützige Wohnbauträger. Das Investitionsklima soll mit steuerlichen Anreizen verbessert werden. Was das alles heisst, lässt sie offen.

Bei der CVP scheint der alte 18-Punkte-Plan zu «Faires Wohnen für alle» von 2014 nach wie vor Gültigkeit zu haben. Was auch darauf hindeutet, dass die CVP in Immobilienfragen oft links steht. So fordern die «Christlichen», öffentlichen Grund für Wohnbaugenossenschaften bereitzustellen, eine Bodensteuer zu prüfen, die Titel Architekt und Planer zu schützen und anderes Wirtschaftsfeindliches mehr.

Für GLP und BDP stehen ebenfalls klimapolitische Forderungen im Zusammenhang mit der Immobilienwirtschaft und die Raumplanung im Vordergrund. Die GLP streicht ausserdem das Verbandsbeschwerderecht für die Durchsetzung des Umweltrechts als wichtig heraus. Es ermögliche Verbänden, die Behörden auf Unterlassungen aufmerksam zu machen und so für die Einhaltung des Rechts zu sorgen.

POINTIERTERE LINKE

Die Linke adressiert das Thema Wohnen und Mietwesen demgegenüber viel offensiver und ortet hier offensichtlich ein grösseres Wählerpotenzial über ihre traditionelle Klientel hinaus. Das Dossier Wohnen erscheint zuoberst auf der Agenda der SP. Nachdem im Bereich des Mietrechts auf nationaler Ebene kaum mehr nennenswerte Erfolge erzielt werden können und parlamentarische Vorstösse höchstens noch den Charakter von Scharmützeln haben, hat die Linke ihre



«Elefantenrunde» im SRG-Wahlstudio am Abend der eidgenössischen Wahlen 2015. (BILD: KEYSTONE)

Stossrichtungen auf den gemeinnützigen Wohnungsbau und auf kantonale Mietrechtsthemen verlegt.

Die Grünen bezeichnen Wohnen als Grundbedürfnis und bezahlbaren Wohnraum als zunehmend rar. Daraus leitet die Partei ab, dass der nicht renditeorientierte Wohnungsbau gestärkt werden muss. Sie fordert ein Mietrecht mit griffigem Mieterschutz, besserem Kündigungsschutz und eine Begrenzung der Erhöhung der Anfangsmieten sowie die Förderung von Wohnungen mit erschwinglichen Mieten.

SCHLECHTES OMEN FÜR DIE WAHLEN

Mit Blick auf die Wahlen im Oktober bedeutet diese ungleiche Gewichtung nichts Gutes. Die Immobilienpolitik wird immer mehr durch die Stimmbürger in den städtischen Gebieten und Agglomerationen bestimmt. Und hier zeigt das politische Barometer zunehmend nach links, wie das Meinungsforschungsunternehmen Sotomo unlängst gezeigt hat (NZZ vom 3.6.19). Mittlerweile sind die Grossstädte tief ins linke Spektrum abgerutscht. Und je städtischer die Agglomerationen darum herum, umso eher tendieren diese ebenfalls gegen links. Argumente für mehr Mieterschutz, staatlichen Eingriff und gemeinnützigen Wohnraum fallen hier auf fruchtbaren Boden. Demgegenüber verliert das konservativ-bürgerliche Umland zunehmend politischen Boden.

Die bürgerlichen Parteien tun gut daran, glaubwürdige Antworten auf die Herausforderungen im Immobiliensektor in den urbanen Regionen zu entwickeln. Die zahlreichen Vertreter aus dem weiteren Immobiliensektor könnten die Branche durchaus glaubwürdig vertreten und sind nun entsprechend gefordert. ■



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

SVIT FÜR LÄNGERE ÜBERGANGSFRIST

Der SVIT Schweiz fordert in der Vernehmlassung zur Anpassung der Verordnung über die Eigenmittel und Risikoverteilung für Banken und Effekthändler (ERV) eine Er Streckung der Übergangsfrist für bestehende Hypotheken von Renditeliegenschaften. Das Finanzdepartement schlägt vor, dass laufende Verträge bis 1. Januar 2021 den verschärften Eigenmittelvorschriften unterstellt werden, was zu Verteuerungen oder gar Kündigungen führen könnte.

SVIT SCHWEIZ BEFÜRWORTET SYSTEMWECHSEL

Der SVIT Schweiz begrüsst im Grundsatz das Bestreben, einen Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung einzuleiten. Gleichzeitig weist der SVIT auf gewisse Markteffekte des Systemwechsels hin. Der Verband hat sich in der Vernehmlassung der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats (WAK-S) grundsätzlich positiv zum Systemwechsel geäussert. In Abhängigkeit von der konkreten Ausgestaltung wird die Abschaffung des Eigenmietwerts und die Aufhebung der Abzugsmöglichkeiten gewisse Gruppen der Wohneigentümer gegenüber dem heutigen System bevorzugen bzw. benachteiligen. Vieles hängt dabei vom jeweiligen Zinsniveau ab. Die glättende Wirkung, die Eigenmietwert und Abzugsmöglichkeiten heute entfalten, würde mit dem Systemwechsel entfallen. Der Verband äussert sich eher kritisch zu den Abzugsmöglichkeiten für Ersterwerber: Diese könnten Preisschwankungen am Wohneigentums-

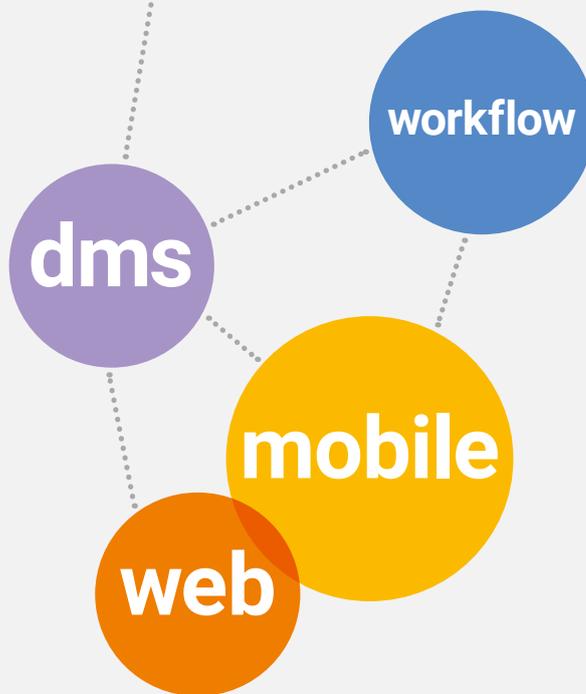


markt verstärken, was aus Sicht des SVIT unerwünscht ist. Ginge es nach dem Verband, könnten die Kantone weiterhin Abzüge für energetische Sanierungen zulassen.

BASEL-STADT

25 PROZENT GEMEINNÜTZIGE WOHNUNGEN

Der Regierungsrat hat Zielwert und Massnahmen zur Umsetzung der Verfassungsinitiative «Recht auf Wohnen» beschlossen. Demnach soll der Anteil von Genossenschaftswohnungen, preisgünstigen Wohnungen im Finanzvermögen und einer neu zu schaffenden Wohnbaustiftung am Mietwohnungsbestand im Kanton in mehreren Schritten von 13,5% (2018) auf 17,0% (2035) und 25,0% (2050) erhöht werden. Die zu schaffende öffentlich-rechtliche Wohnbaustiftung soll nach einer Aufbauphase bis im Jahr 2035 zunächst 200 Wohnungen anbieten können und das Angebot in der Folge weiter steigern. Zu diesem Zweck wird das Präsidialdepartement nun einen Vorschlag für eine entsprechende gesetzliche Grundlage erarbeiten. Bereits beschlossen hat der Regierungsrat als kurzfristige Massnahme die Stärkung der Wohnvermittlung und Wohnberatung durch die IG Wohnen, indem sowohl das in der Leistungsvereinbarung vorgesehene Kostendach für die Wohnungsvermittlungen als auch der Staatsbeitrag für die öffentliche Sprechstunde substanziell erhöht wurden.



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

[QUORUMSOFTWARE.CH](https://www.quorumsoftware.ch)

Quorum Software

GERÄUMIG, RUHIG, GRÜN UND NAH

In der Wohnraumstudie werden weiche Faktoren wie Bedürfnisse, Präferenzen und Sorgen der Schweizer Wohnbevölkerung untersucht. Damit ist diese Studie eine wertvolle Informationsquelle für Immobilienprofis, die ihre Kunden besser kennenlernen wollen.

TEXT – ROMAN BOLLIGER*



BILD: REALIT TREUHAND AG UND WOHNTRAUMSTUDIE

► WIE MÖCHTE MAN IN DER SCHWEIZ WOHNEN?

Dieser Frage ging die aktuelle Wohnraumstudie dieses Jahr bereits zum vierten Mal auf den Grund. Dabei stellte sich heraus, dass das freistehende Einfamilienhaus noch immer das Mass aller Dinge ist. Und das trotz der von der Politik immer vehementer geforderten Verdichtung! Beinahe die Hälfte wünscht sich ein ruhiges Haus mit Blick ins Grüne. Wohl mit Blick auf das stolze Preisniveau und die Finanzierbarkeit des eigenen Wohntraums hat daneben das Reiheneinfamilienhaus stark an Bedeutung gewonnen. Bei den Wohnungen ist das Attikageschoss mit Abstand am beliebtesten. Kein Wunder, figurieren die Preise dieses Wohnungstyps im höchsten Segment!

EIN TIEFER PREIS ALLEINE MACHT NICHT GLÜCKLICH

Es stellt sich heraus, dass der Kaufpreis zwar wichtig, aber nicht der entscheidende Faktor ist.

Denn die Schweizer Wohnbevölkerung sehnt sich ebenso nach Ruhe, viel Platz und grosszügigen Aussenräumen wie Balkon oder Terrasse. Ganz vorne in der Hitparade der Wohnwünsche befindet sich auch die Nähe zum öffentlichen Verkehr. Dies ist insbesondere wichtig für das Einkaufen und für das Pendeln zum Arbeitsplatz. Dass bei der Wahl der Wohnung

“
WER SICH
EXPERTE
NENNT, MUSS
SICH MIT DER
ENTWICKLUNG
VON WOHN-
BEDÜRFNISSEN
VERTIEFT
AUSEINANDERS-
SETZEN.”



bzw. des Hauses auch stark auf die laufenden Kosten geachtet wird, spricht für die Weitsicht unserer Wohnbevölkerung.

ZUFRIEDENE MIETER, GLÜCKLICHE EIGENTÜMER

Die Schweiz ist ein Volk von zufriedenen Mietern: Beinahe 80% der Mieter schätzen sich zufrieden oder eher zufrieden. Dieser hohe Wert scheint in den Mietrechtsdiskussionen auf dem politischen Parkett ausgeblendet zu werden, erhält man dort doch regelmässig den Eindruck, als ob die Mieter fürchterlich unzufrieden seien. Bei den Eigentümern beträgt dieser Wert sogar sagenhafte 95%. Es scheint tatsächlich so, als ob sich viele ihren Wohnraum erfüllen konnten.

Erstaunlicherweise ist die Mehrheit auch zufrieden mit ihrem täglichen Arbeitsweg. Vor dem Hintergrund der zahlreichen Staumeldungen liegt diese Einschätzung nicht auf der Hand. Eine Erklärung dafür dürften die relativ kurzen Pendlerdistanzen sein: Zwei Drittel der Befragten pendeln nur zwischen 6 und 15 Kilometern pro Arbeitsweg.

DIE LIEBEN NACHBARN

Eine grosse Bedeutung hat das unmittelbare Umfeld der Wohnung oder des Hauses. So beeinflusst etwa das Nachbarschaftsverhältnis die Wohnqualität

WAS MACHT IHRER MEINUNG NACH DIE QUALITÄT EINES MAK- LERS AUS?

Prozentangaben Deutsch- und Westschweiz kumuliert.
Quelle: Wohnraumstudie 2018/2019



massgeblich. Während in der Deutscheschweiz immerhin 42% nichts an ihren Nachbarn stört, sind das in der Westschweiz doch 12% weniger. Anwohner werden positiv wahrgenommen, wenn es etwa um das Leeren des Briefkastens, das Giessen der Blumen oder das Annehmen von Lieferungen geht. Wenn man mal nicht zufrieden ist mit den Hausnachbarn, so liegt das oft daran, dass sie unfreundlich sind, schlechte Gerüche verursachen, nicht genügend kommunizieren und mit lauter Musik oder lärmenden Kindern stören. Zudem fällt auf, dass in der Westschweiz offensichtlich viel öfter Autos auf dem falschen Parkplatz abgestellt werden als in der Deutscheschweiz; dies scheint nämlich in der Romandie nicht weniger als drei Mal so häufig vorzukommen.

Der Vergleich zwischen Mietern und Eigentümern zeigt, dass Mieter deutlich mehr Differenzen mit Nachbarn haben als Eigentümer. Dies dürfte wohl damit zusammenhängen, dass Bewohner in Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen über mehr Privatsphäre verfügen. Die Wohnraumstudie woll-

te wissen, wie sich der Schweizer einen Verkauf vorstellt. Dabei zeigt sich, dass eine Mehrheit eine professionelle Beratung schätzt. Fragt man genauer, zeigt sich jedoch, dass rund ein Drittel den Verkauf des eigenen Wohneigentums zuerst einmal selber wagt. Bei der Auswahl des Immobilienmaklers hat man klare Vorstellungen: Dieser muss in erster Linie eine langjährige Erfahrung aufweisen und gut ausgebildet sein. Als dritt wichtigster Faktor wird die Zugehörigkeit zu einem nationalen Netzwerk genannt. Bei Finanzierungsfragen verlässt sich das Gros auf ihre Hausbank und/oder auf eine unabhängige Hypothekarberatung. Der Rat von Familie oder Freunden zählt hier weniger.

WACHSAM BLEIBEN

Die Wohnraumstudie hat einmal mehr gezeigt, dass sich die Bedürfnisse der Schweizer Wohnbevölkerung von Jahr zu Jahr verändern. Immobilienprofis mit Bezug zu privaten Transaktionen sollten diese Entwicklungen demzufolge aufmerksam verfolgen, damit sie die Nähe zu ihren Kunden aufrechterhalten können. ■



***DR. ROMAN H. BOLLIGER**

Der Autor ist Experte für Immobilienmarketing und betreibt die Plattformen alaCasa.ch, Swiss Circle, Swiss-Prop-Tech und Immo20.

helvetia **alaCasa.ch** MONEY PARK

Wohnraumstudie 2018/19

Bereits zum vierten Mal wollte die Wohnraumstudie wissen, was die Schweizer Wohnbevölkerung bewegt. Die Studie wird vom nationalen Maklernetzwerk alaCasa.ch, von MoneyPark und Helvetia durchgeführt und kann bei alaCasa.ch kostenlos bestellt werden:

www.alacasa.ch oder eine E-Mail an info@alacasa.ch.

ANZEIGE

swiss **/// valuation group**

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



DIE IMMOBILIE DER ZUKUNFT



► WIE SIEHT DIE IMMOBILIE DER ZUKUNFT AUS? WAS MUSS SIE KÖNNEN?

Das Bedürfnis an Flexibilität, Mobilität und Erreichbarkeit steigt weiter und wird durch die technologische Entwicklung verstärkt. Altbewährte Grenzen zwischen Wohnen und Arbeiten, Beruf und Freizeit, öffentlich und privat, Familien- und Freundeskreis werden weiter verschwimmen.

Gesucht sind innovative Konzepte, welche eine funktionale Integration und eine Annäherung unterschiedlicher Lebensbereiche am Wohn- und Arbeitsort zulassen, wie zum Beispiel Wohnen und Arbeiten, Arbeiten und Konsum, Kinder- und Altenbetreuung sowie Privat- und Geschäftsleben.

Das Hochhaus «Aglaya» auf dem Suurstoffi-Areal in Risch Rotkreuz.
BILD: RAUMGLEITER/
ZUG ESTATES

Die Weltbevölkerung wächst weiter an und mit ihr der Bedarf an Wohn- und Lebensraum. Die Individualisierung führt zu einer steigenden Vielfalt an Lebensstilen, Familienmodellen, Konsummustern und auch Wohnformen. Neue Lebensformen sind zu berücksichtigen. **TEXT – PASCAL LÜTHI***

Gefragt sind Wohnkonzepte, welche sich an den Bedürfnissen der Bewohner orientieren, sich wechselnden Lebenssituationen anpassen und sich auf deren Lebensstil und -umstände einstellen können.

GENERATIONENKOMPATIBEL

Ältere Menschen bleiben länger gesund und aktiv. Das subjektiv empfundene Alter sinkt und damit wird auch der Lebensstil verändert. Neue Konzepte und Technologien werden es ermöglichen, dass ältere Menschen länger in ihren eigenen vier Wänden unabhängig wohnen bleiben können.

Allgemein betrachtet, müssen bauliche Strukturen künftig schneller und flexibler auf gesellschaftliche Veränderungen reagieren können. Gebäude und Quartiere sollten zunehmend multifunktional und nutzungsneutral gestaltet werden, sodass Wohnungen und Grundrisse flexibel mitwachsen und unterschiedlich eingeteilt werden können.

Die Immobilie der Zukunft weist sich allerdings nicht nur durch Qualitäten aus, die veränderte Nutzungsszenarien über die gesamte Lebensdauer ermöglichen. Auch und besonders in den Bereichen Nachhaltigkeit und Nutzereffizienz wird sich die zukünftige Immobilie stark von der heutigen unterscheiden.

Die Zahl der Gebäude, bei welchen über alle Phasen des Lebenszyklus der Gedanke der Nachhaltigkeit verfolgt wird, werden zunehmen. «Green Buildings» zeichnen sich aus durch eine Minimierung des Energie- und Ressourcenverbrauchs und der Umweltbelastung – zum Beispiel in der Entstehungs- oder Modernisierungsphase durch den Einsatz von «grünen» Baumaterialien wie schnell nachwachsenden Pflanzen (Holz), durch Produkte, welche wiederverwertbar und recycelbar sind (Stein, Metall), durch Erzeugnisse, die lokal gewonnen und aufbereitet werden und so ressourcenschonender und energieeffizienter (Transportenergie) verbaut werden können. Die Umweltbelastung kann durch begrünte Fassaden verringert werden, wenn grosse Pflanzen oder gar Bäume, die auf den Balkonen wachsen, dazu beitragen, die Umwelt zu reinigen.

SMART BUILDINGS

Durch den Einsatz von Internet-of-Things-Technologien (IoT) und künstlicher Intelligenz (KI) können Immobilien «intelligenter» und effizienter werden, indem sie Nutzerbedürfnisse besser verstehen und selbständig darauf reagieren.

So schaltet sich beispielsweise die Heizung rechtzeitig vor dem Nachhause kommen ein; die geregelte Raumkonditionierung im Innern wird automatisch an das Nutzerverhalten angepasst. Schäden an Gebäude und Infrastruktur werden selbst erkannt und direkt an die richtige Stelle gemeldet. Somit werden durch den Einsatz von alternativen und neuarti-

gen Baumaterialien in Kombination mit Technologie der Alltag, die Sicherheit und die Energieeffizienz verbessert.

Auch in puncto Mobilität wird sich einiges verändern. Wesentlich wird hier der Switch vom Besitzen hin zum Teilen sein. Alles, was den Verbrauch für Verkehrswege und Parkplätze vermeidet, und somit mehr Fläche für Wohnen, Arbeiten und Freizeit bietet, ist gefragt. Die Immobilie sollte also im besten Fall mit den eigenen Bestandteilen, den Nutzern und der Umwelt verbunden sein.

HERAUSFORDERUNGEN IM IMMOBILIEN-MANAGEMENT

Die neuen Ansprüche an die Flexibilität von Gebäuden stellen das Immobilienmanagement, die bisherigen Planungsprozesse und Organisationsstrukturen von Unternehmen vor neue Herausforderungen.

Bisher gewohnte Arbeitsweisen müssen überdacht und angepasst werden. Alte Denkmuster sollten interdisziplinären und teamorientierten Vorgehen weichen. Die Funktionen einer Immobilie müssen neu überlegt werden. Durch intelligentes Handeln lässt sich viel Aufwand vermeiden, wozu vor allem die Digitalisierung beitragen kann. Ziel muss es sein, mit Hilfe einer Änderung der Denkweise und des sinnvollen Einsatzes digitaler Werkzeuge die scheinbaren Gegensätze Ökonomie und Ökologie unter einen Hut zu bringen. Als Bauherr gilt es, zu einem sehr frühen

Zeitpunkt zu wissen, wie ein gutes Ergebnis entsteht. Dazu braucht es ein tiefgehendes Verständnis von Planungsprozessen und die Bereitschaft, Fachpersonen frühzeitig in das Projekt zu integrieren.

EINBEZUG DES NUTZERS

Frühzeitige Überlegungen zu möglichen Nutzungsszenarien, Betreiberkonzepten und Nutzern sind ebenso eine Voraussetzung für den Erfolg der Immobilie der Zukunft wie ein umfassenderes Verständnis dafür, wie eine Art «Kultur der Nachhaltigkeit» zu vermitteln ist. Tatsächlich ist der Nutzer sozusagen die Blackbox, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. Sein Verhalten und Umgang sind entscheidend dafür, ob ein Gebäude seine Effizienzpotenziale wirklich ausnutzt. Der Mensch muss die Zügel in der Hand behalten und auch zukünftig in der Kommandozentrale sitzen – nur so kann die Immobilie der Zukunft ein Erfolg werden.

Letztlich sind alle Anlageklassen, egal ob Büro-, Einzelhandel-, Spezial- oder Wohnimmobilien betroffen. Jeder Bereich der Immobilienbranche wird sich in den nächsten Jahren verändern. Die Immobilie von morgen muss sich also den jeweiligen Nutzungsbedingungen und Wünschen anpassen können. Wohnungen, Gebäude, Siedlungen und Stadtteile werden zunehmend als Gesamtsysteme gesehen, welche Wohnen, Arbeiten und Freizeit integrieren. So werden sie nicht nur lebendiger, bunter und sozialer, sondern vor allem zukunftsfähiger – und profitabler. ■



*PASCAL LÜTHI

Der Autor ist Projektleiter Baumanagement bei der Wincasa. Der Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

www.desax.ch

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX SA
Ch. des Larges-Pièces 4
1024 Ecublens
T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

KAUM BESSERUNG IN SICHT

Die leerstehenden Wohnungen sind gezählt, und es benötigt keine Glaskugel, um einen erneuten Anstieg der Leerstandszahlen zu prognostizieren. Während in einigen Regionen immer noch Wohnungsmangel herrscht, verschlechtert sich die Situation in anderen Regionen weiter – auch aufgrund der Nachfrageentwicklung.

TEXT – DIETER MARMET*

LEERSTANDSZÄHLUNG

Mit Stichtag 1. Juni werden in der Schweiz jedes Jahr die Wohnungsleerstände erhoben. Zum Zeitpunkt der Entstehung dieses Artikels waren noch keine Resultate bekannt, aber man braucht kein Prophet zu sein, um die Richtung der Leerstandsentwicklung vorherzusagen: Sie haben auch in den zwölf Monaten vor dem Stichtag weiter zugenommen. Der Leerwohnungsanstieg rührt einerseits von der nach wie vor lebhaften Bautätigkeit her, welche das Angebot laufend vergrössert, und ist andererseits die Folge einer insgesamt eher seitwärts tendierenden Immobiliennachfrage.

EIGENTUM VOR MIETE

Der Rückgang der Nachfrageindizes auf dem Schweizer Immobilienmarkt, der in der zweiten Jahreshälfte 2017 begann und der wohl vor allem auf die sich verschlechternden wirtschaftlichen Aussichten zurückzuführen war, hat sich Ende des vergangenen Jahres verlangsamt. 2019 zeigen die Indexwerte wieder leicht nach oben, insbesondere bei der Nachfrage nach Wohneigentum, die nicht zuletzt vom erneuten Rückgang bei den Hypothekarzinsen profitiert hat. Etwas weniger rosig sieht es bei der Mietwohnungsnachfrage aus, doch auch dort liegt der gesamtschweizerische Indexwert von Juni 2019 mit 115,4 ganz leicht über dem Vorjahreswert (114,0).

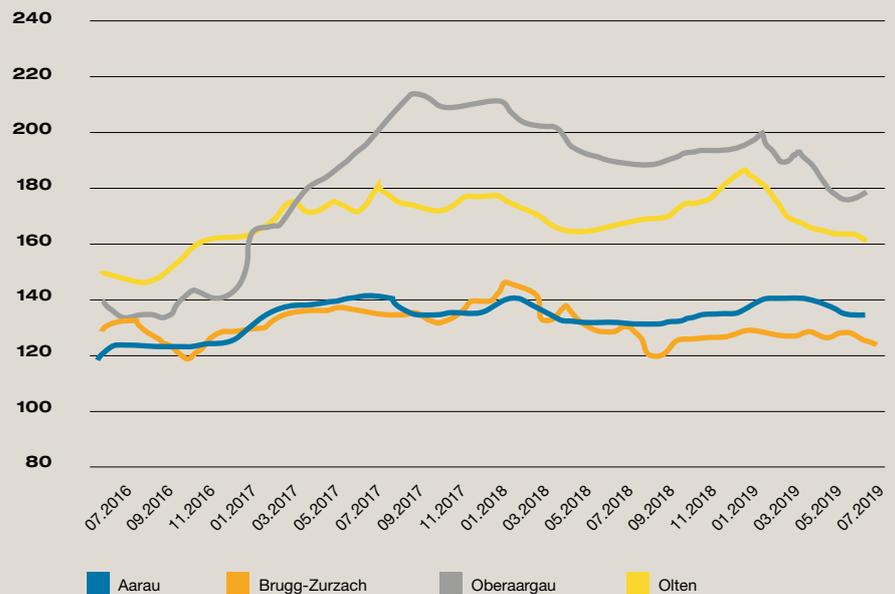
Regional zeigen sich allerdings immer noch erhebliche Unterschiede. Während in einigen Regionen und insbesondere in den Grossestädten Genf und Zürich weiterhin Wohnungsmangel herrscht, weisen andere Regionen einen zunehmenden Wohnungsüberfluss aus. In der Frühlingsausgabe des Immo-Monitorings rechnet Wüest Partner in neun Schweizer Regionen mit einem Wohnungsüberfluss von mehr als 1000 Wohnungen. Betroffen sind vor allem das Mittelland (Regionen Oberaargau, Olten, Aarau, Brugg-Zurzach) und die Südschweiz (Regionen Sion, Sierre, Locarno, Lugano). Dazu kommt in der Ostschweiz die Region St. Gallen.

NACHFRAGEENTWICKLUNG

Analysiert man nun die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage in diesen Regionen, wird schnell ersichtlich, dass sich die Situation in den vergangenen zwölf Monaten in keiner der angesprochenen Regio-

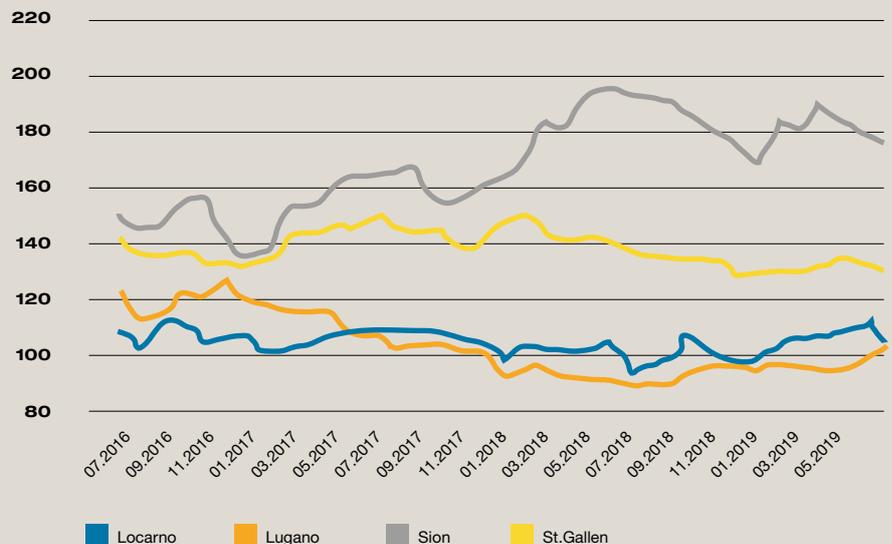
REGIONALE MIETWOHNUNGSNACHFRAGE

Quelle: Realmatch360



REGIONALE MIETWOHNUNGSNACHFRAGE

Quelle: Realmatch360



nen deutlich verbessert haben kann, denn die Anzahl der Mietwohnungsnachfrager – gemessen an der Zahl der Suchabos bei den grossen Immobilienplattformen – ist in den meisten dieser neun Regionen weiter zurückgegangen. Ausnahmen von der Regel bildeten einzig die Tessiner Regionen Locarno und Lugano, wo sich die Zahl der Mietwohnungsnachfrager zwischen Juli 2018 und Juli 2019 leicht erhöht hat.

ZUNEHMENDE MARKT- UNGLEICHGEWICHTE

Bei einer derartigen Nachfrageentwicklung stehen die Zeichen natürlich schlecht für eine Verbesserung der Situation auf den Mietwohnungsmärkten. In allen neun Regionen lag die Leerstandsziffer auf dem Mietwohnungsmarkt bereits 2018 über dem Schweizer Mittelwert von 2,6%.

In den Regionen Sierre (11,9%), Oberrhein, Sion, Olten, Brugg-Zürich und Aarau lag sie gar bei mehr als dem Doppelten des nationalen Durchschnitts. Entsprechend hoch war das Angebot in praktisch allen Regionen, einzig in der Region Locarno lag das Angebot nur leicht über dem landesweiten Durchschnitt. Gemessen am hohen Angebot war die Nachfrage in sämtlichen Regionen weit unterdurchschnittlich. Pro angebotener Mietwohnung betrug die Anzahl der Suchabos gerade mal 0,3 bis 0,7. In den Regionen Brugg-Zürich und Lugano lag dieser Wert gar unter 0,3. Trotzdem wurden in allen Regionen weitere neue Mietwohnungen erstellt, wenn auch auf eher tiefem Niveau. Ausnahmen bildeten hier die Region Olten mit einer im Mietwohnungssegment hohen

und die Region Brugg-Zürich mit einer immerhin überdurchschnittlichen Neubautätigkeit. Dort, wo besonders viel gebaut wird, ist damit zu rechnen, dass sich die Marktungleichgewichte weiterhin rasch vergrössern. Doch auch in den Regionen mit einer unterdurchschnittlichen Neubautätigkeit darf nicht von einer Reduktion der Leerstandsprobleme ausgegangen werden, solange sich die Nachfrage nach Mietwohnungen nicht wieder deutlich nach oben bewegt. ■



*DIETER MARMET

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

ANZEIGE



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

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

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

DER BAUHERREN- BERATER ALS MODERATOR

Die Verwaltung von Stockwerkeigentum gestaltet sich anspruchsvoll. Deshalb lohnt es sich, für strategische Bauplanungen einen Bauherrenberater ins Team zu holen.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

► ZU KNAPPES BUDGET

In unserem Fallbeispiel geht es um 65 Stockwerkeinheiten aus den 1970er Jahren: Der Fassade und der Decke in der Tiefgarage ist schon von weitem anzusehen, dass der Zahn der Zeit an der Substanz nagt. Die Umgebung ist ruhig und grün, die Stockwerkeigentümergeinschaft geniesst sogar den Komfort eines eigenen Hallenbads. Doch die Sanierung der Tiefgarage, die Fassade, Wärmedämmung, Wasserleitungen, eine neue Heizung – all das sprengt rasch einmal das Budget. Der Verwalter und ein erfahrener Architekt legen ein Projekt vor; pro Wohnung ist mit Kosten von über 100 000 CHF zu rechnen. Doch es regt sich Widerstand. Der einen Oppositionsgruppe geht die Eingriffstiefe viel zu weit; andere Gegner der Vorlage sehen vor allem die Finanzierung als Prüfstein. An der Jahresversammlung kommt das nötige Quorum nicht zustande, die Sanierung muss vorerst auf die lange Bank geschoben werden.

KLARE ROLLENVERTEILUNG

Bei Planungen und Vorlagen von solcher Tragweite kann sich das Know-how von Bauherrenberatern auszahlen. Erfahrung und fachliche Kompetenz werden entscheidend dazu beitragen, von realistischen Annahmen auszugehen, die Ausgangslage und den Gebäudezustand gründlich zu analysieren. Der Bauherrenberater Othmar Helbling sagt dazu: «Die Verwalter sind nach meiner Erfahrung meist gut ausgelastet, schon allein mit den vielen Jahresversammlungen im ersten Halbjahr.»

Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT, hat dazu eine klare Meinung: «Ich pflege Verwaltern zu empfehlen, eine strategische Erneuerungsplanung nicht im Alleingang durchzuführen, sondern sich hierbei von einem Baufachmann unterstützen zu lassen.» Handle es sich um bestehende bzw. ältere Gebäude im Stockwerkeigentum



Bauabnahme, Baubegleitung oder Bauplanung? – Solche Sachfragen gelten als Domäne unabhängiger Experten.

BILDER: PIXABAY

müsste sich die Aufgabe des Verwalters darauf beschränken, das Thema aufs Tapet zu bringen. Das gilt natürlich vor allem für Konstellationen wie in unserem eingangs erwähnten Fallbeispiel: Ist die Siedlung in die Jahre gekommen, stehen offenkundig grössere Renovationen und Reparaturen an, und die Gemeinschaft wird sich damit auseinandersetzen müssen. Ist auch noch die Frage der Finanzierung offen, müsste der Verwalter darüber informieren. Sinn gemäss mit Aussagen wie «es kommen grössere Investitionen auf uns zu, und wir müssen Lösungen erarbeiten.»

Rechtsanwalt de Roche vergleicht die Ausgangslage mit einem Neubau und der Frage der formellen Bauabnahme und Mängelregelung: Dort sei die klare Abgrenzung von Mängelfragen zentral, weil diese öfters mit Problemen verbunden seien. «So ist es in dieser Situation umso wichtiger, einen unabhängigen Bauherrenberater oder Architekten für die Bauabnahme und die Fragen zur Mängelbeseitigung beizuziehen.» – Bei der Erneuerungsplanung verhält es sich ähnlich. Natürlich bringen teils auch Verwalter solide Vorkenntnisse

mit. Doch in aller Regel gelten die Zustandsanalyse und eine erste Auslegeordnung eben als Disziplin für sich.

AUFGABEN DES BERATERS

Laut Othmar Helbling könnte das Pflichtenheft für einen Bauherrenberater wie folgt aussehen: Gestützt auf seine Fachkenntnisse nimmt er eine Bestandsaufnahme vor, er analysiert den Zustand der einzelnen Gebäudeteile, sammelt Informationen zur Vorgeschichte und bereits erfolgten Umbaumassnahmen, berücksichtigt die Lebensdauer der verschiedenen Teile und unterbreitet erste Vorschläge. «Im Stockwerkeigentum kommt es weiter darauf an, die individuellen Prioritäten und Wünsche miteinzubeziehen», erläutert Othmar Helbling. Zu dieser Auslegeordnung gehören noch weitere wesentliche Aspekte, etwa die Frage, in welche Zuständigkeit neutralistische Teile fallen (Fenster, Fassade), welche finanziellen Rückstellungen vorhanden sind (Erneuerungsfonds) und welche Bauorganisation und welcher Zeitplan zweckmässig wären. Stellt sich zum Beispiel heraus, dass es die Stockwerkeigen-

ANZEIGE

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



tümer vorerst beim Austausch der Fenster oder einer Dachsanierung bewenden lassen können, braucht es nicht zwingend einen Architekten oder Bauleiter. Von Vorteil ist es natürlich, wenn die Stockwerkeigentümer einen Ausschuss für Baufragen bzw. für die Erneuerungsplanung bilden.

In einem nächsten Schritt geht es darum, die wichtigsten Erkenntnisse zu sammeln, Sanierungsvarianten, allenfalls Etappen und Kostenfolgen aufzuzeigen. «Ein unabhängiger Berater wird wesentlich dazu beitragen, eine denkbare Strategie und verschiedene Massnahmenpakete optimal aufeinander abzustimmen», so das Fazit von Othmar Helbling. In der Praxis wird dies so manches vereinfachen

und zur klaren Orientierung beitragen. Immerhin ist zu bedenken, dass es manche Stockwerkeigentümer vor den Kopf stossen könnte, wenn sie über Jahre minimale Rückstellungen gebildet haben und plötzlich ein umfangreiches Millionenprojekt einer Gesamtsanierung auf Tapet kommt. Die Fachexpertise eines Beraters steckt den Rahmen ab, solche Planungen und spätere Entscheide besser vorzubereiten und längerfristig anzugehen. Im Idealfall ergibt sich aus einem solchen Mandat eine strategische Planung und ein Fahrplan für die nächsten 10 bis 15 Jahre. «Ein Stück weit», betont Othmar Helbling, «sehe ich die Aufgabe des Beraters darin, die Stockwerkeigentümer auf

diesem Weg zu begleiten und in die Rolle eines Moderators zu schlüpfen.» Von Ausnahmen abgesehen, ist es meist auch möglich, Prioritäten zu setzen und die Investitionen über mehrere Jahre zu verteilen. Dann bleibt immer noch Zeit, die Finanzierung zu regeln und je nach dem im Vorfeld die Rücklagen in den Erneuerungsfonds zu erhöhen.

WELCHES QUORUM?

In diesem Prozess kommt es auch darauf an, ein solches Mandat rechtzeitig und formell korrekt vorzubereiten. Im Idealfall schaltet sich, wie erwähnt, schon früh ein Ausschuss der Stockwerkeigentümergeinschaft ein. Laut Michel de Roche sind für das Mandat und die Umsetzung einer Bauherrenberatung keine allzu hohen Hürden zu nehmen: Der entsprechende Auftrag dürfte in aller Regel als normale Verwaltungshandlung gelten. Dazu bedarf es an der Versammlung der Stockwerkeigentümer des absoluten Mehrs der anwesenden und vertretenen Stimmen. Ob Neubau oder Sanierung: Der Verwalter ist gut beraten, einen solchen Schritt frühzeitig anzugehen, transparent zu informieren und das Traktandum an der nächsten anstehenden Versammlung einzubringen. ■



*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE

Umfassende Immobilienkompetenz mit einer massgeschneiderten Weiterbildung von SIREA - an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe

<div style="background-color: #0070c0; color: white; border-radius: 50%; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <h3 style="margin: 0;">CAS</h3> <h2 style="margin: 0;">Immobilienbewertung</h2> </div> <p style="font-size: small; margin: 0;">Grundlagen Bewertungselemente Bewertungsmethodik Verfassen von Marktwertgutachten</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">Kursstart BFH/FHNW/HSLU: Oktober 2019 Kursstart FHS: Februar 2020</p>	<div style="background-color: #0070c0; color: white; border-radius: 50%; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <h3 style="margin: 0;">MAS</h3> <h2 style="margin: 0;">Real Estate Management</h2> </div> <p style="font-size: small; margin: 0;">Finanzierung Anlagen Entwicklung Bewirtschaftung von Immobilien</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">Kursstart BFH/FHS/SUPSI: siehe Website der jeweiligen Schule</p>	<div style="background-color: #0070c0; color: white; border-radius: 50%; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <h3 style="margin: 0;">MBA</h3> <h2 style="margin: 0;">Real Estate Management</h2> </div> <p style="font-size: small; margin: 0;">Betriebswirtschaft Immobilien- Management- Führungskompetenzen</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">Kursstart ZHAW: August 2019</p>
---	---	---

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

Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik

University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland

Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHS St. Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

OPTIMALER PARTNER DES VERWALTERS

Diskussionen über die Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds oder die strategische Erneuerungsplanung sind bei Stockwerkeigentümergeinschaften oft ein heisses Eisen. In dieser Situation ist ein Bauherrenberater der optimale Partner für den Verwalter der Liegenschaft.

TEXT – RETO WESTERMANN*

Bei der langfristigen Planung der Erneuerung von Liegenschaften im Stockwerkeigentum kann der Bauherrenberater den Verwalter mit seinem Fachwissen unterstützen.

BILD: ZVG



► KURZSICHTIGE ENTSCHEIDEN DER EIGENTÜMER

Stockwerkeigentum erfreut sich in der Schweiz grosser Beliebtheit. Alleine zwischen 2010 und 2017 nahm die Zahl der Eigentumswohnungen um mehr als 70 000 Einheiten zu. Wie jede Liegenschaft, müssen auch Mehrfamilienhäuser im Stockwerkeigentum baulich unterhalten werden. Während bei anderen Gebäuden meist ein einzelner Eigentümer über Erneuerungsarbeiten befindet, braucht es im Stockwerkeigentum Mehrheitsentscheide der Eigentümergemeinschaft.

In den meisten Fällen übernimmt ein Bewirtschafter die Verwaltung solcher Liegenschaften. Er kümmert sich um die Verträge, die Abrechnung der Nebenkosten, die Speisung des Erneuerungsfonds, die Reinigung der Allgemeinflächen, den laufenden Unterhalt sowie die Einberufung der Eigentümerversammlungen. Was hingegen nicht zu den Kernkompetenzen eines klassischen Verwalters gehört, sind Vorschläge für die Festlegung der richtigen Höhe der Beiträge in den Erneuerungsfonds, die langfristige Planung des Werterhalts und der Erneuerungsarbeiten sowie von grosszyklischen Sanierungen. Kommt dazu, dass die



DER BAUHERRENBERATER SOLLTE MÖGLICHST FRÜH BEI GEZOGEN WERDEN.



THOMAS WIPFLER,
PRÄSIDENT KAMMER
UNABHÄNGIGER
BAUHERRENBERATER

Entscheidungsfindung für aufwendige Sanierungsarbeiten innerhalb einer Stockwerkeigentümergeinschaft nicht selten schwierig ist – vor allem wenn fundierte Grundlagen fehlen. «Oft wird dann kurzfristig entschieden – beispielsweise indem man die bestehende Heizung einfach durch ein ähnliches Modell ersetzt, ohne eine umfassende, zukunftsgerichtete Evaluation verschiedener Systeme durchzuführen», sagt Thomas Wipfler, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB. «In solchen Situationen lohnt sich der Beizug eines Bauherrenberaters als Unterstützung bei der Entscheidungsfindung.»

STRATEGISCHE UNTERHALTSPLANUNG

Doch auch sonst sei der Bauherrenberater eine ideale Ergänzung zum Verwalter und könne diesen in verschiedenen Bereichen professionell unterstützen, ist Wipfler überzeugt. Dass bei den Verwaltern von Eigentumswohnungen ein Bedürfnis für die Beratung in baulichen Fragen da ist, zeigt die zunehmende Zahl an Anfragen aus diesem Bereich bei den Mitgliedern der KUB. Konkret kann der Bauherrenberater Stockwerkeigentümern und deren Verwaltern bei folgenden Themen zur Seite stehen:

Erneuerungsfonds: Die richtige Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds gibt oft zu Diskussionen Anlass. Hilfreich ist bei der Festlegung eine von einem Bauherrenberater erarbeitete Strategie für den langfristigen Werterhalt des Gebäudes und die grosszyklischen Sanierungen. Darauf basierend kann der Finanzbedarf für die nächsten Jahrzehnte errechnet und dementsprechend die passende Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds bestimmt werden.

Langfristiger Werterhalt: Wann fallen welche Arbeiten für den langfristigen Unterhalt an und was werden sie kosten? Oft packen Stockwerkeigentümer-schaften Unterhalts- und Erneuerungsarbeiten erst an, wenn es eigentlich zu spät ist – etwa weil das Dach rinnt oder der Lift plötzlich stillsteht, weil Ersatzteile nicht mehr erhältlich sind. Eine vom Bauherrenberater erstellte strategische Unterhaltsplanung zeigt heute schon, welche Arbeiten in fünf, zehn oder zwanzig Jahren angepackt werden müssen und mit welchen Kosten zu rechnen ist.

Haustechnische Anlagen: Oft fehlen Stockwerkeigentümerschaften ausreichende Grundlagen um beispielsweise fundiert über den Ersatz einer Heizungsanlage entscheiden zu können. Ein Bauherrenberater kann frühzeitig mögliche Varianten evaluieren, die Kosten dafür ermitteln und die Resultate verständlich aufbereitet der Eigentümergemeinschaft präsentieren.

Begleitung bei Bauarbeiten: Meist haben weder die Stockwerkeigentümer noch die Verwaltung die

Zeit und die Kompetenz, um grössere Erneuerungsarbeiten am Gebäude zu begleiten. Ein Bauherrenberater kann im Auftrag der Stockwerkeigentümerschaft diese Aufgabe übernehmen und dafür sorgen, dass die Arbeiten in der gewünschten Qualität, frist- und budgetgerecht abgewickelt werden.

Evaluation von Potenzialen: Vor allem ältere Mehrfamilienhäuser im Stockwerkeigentum verfügen nicht selten über Ausbaupotenziale, von denen alle Eigentümer profitieren könnten. Bestehen beispielsweise Ausnutzungsreserven, wäre es möglich, das Gebäude zu erweitern oder aufzustocken. Der Verkauf der so entstandenen zusätzlichen Wohnungen würde dann wiederum Geld in die Kasse der Stockwerkeigentümer bringen. Solche Potenziale können durch einen Bauherrenberater evaluiert werden.

JE FRÜHER DESTO BESSER

«Optimalerweise erfolgt der Beizug eines Bauherrenberaters schon vor der Fertigstellung eines Gebäudes mit Eigentumswohnungen», rät KUB-Präsident Thomas Wipfler. Dann könne frühzeitig eine strategische, langfristig ausgerichtete Planung für den Unterhalt sowie die Erneuerung durchgeführt und die Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds von Beginn weg richtig festgelegt werden. «So kommt es später zu keinen bösen Überraschungen, die einzelne Eigentümer in eine finanzielle Notlage bringen können», sagt Wipfler.



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE



Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.
T 041 790 00 20
info@swissretailsolutions.ch
Swiss Retail Solutions AG
Oberdorfstrasse 1
6314 Unterägeri

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

DIE KATZE IM IMMOBILIENSACK

Wie kann man in der anhaltenden Tiefzinsphase bei der Immobilienbewertung einen sinnvollen Kapitalisierungs- bzw. Diskontierungssatz festlegen? In der Publikation «Zinssätze in der Immobilienbewertung» versucht Sirea eine kreative Hilfestellung zu geben.

TEXT – JESSIKA BACCETTI*

MODELLE ZUR BESTIMMUNG DES NETTOZINSSATZES

Grundsätzlich sind wir uns über die Theorie zur Bestimmung, sagen wir hier vereinfacht pauschal, des Nettozinssatzes einig. Es gibt einerseits das analytische Verfahren, welches von direkten Marktbeobachtungen den Zinssatz empirisch ableitet. In angelsächsischen Ländern wird diese Variante favorisiert und ist üblich. Hierzulande ist bekannt, dass es schwierig

te, wenn das Geld in eine alternative, risikoarme Anlage anstatt in eine Immobilie investiert werden würde. Daraufbasierend werden spezifische Zuschläge erhoben um einen risikoadjustierten Nettozinssatz für die Anlageklasse direkter Immobilienanlagen zu erhalten. Hierzulande wird auf die 10-jährige Bundesobligation als risikoarme Referenzgrösse als Basis abgestellt.

Wesentlich weniger theoretisch erscheint die Bestimmung des Nettozins-

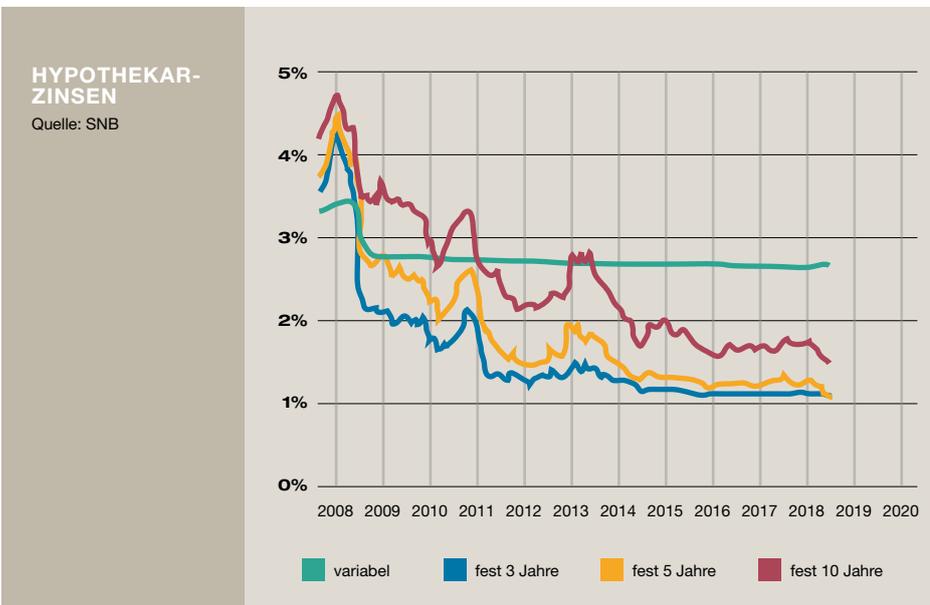
und sich in extremen Tiefen befinden. So liegt die Rendite für 10-jährige Bundesobligationen zeitweise sogar unter Null im Vergleich zu den Höchstwerten von nominal 6,4% im Jahr 1992. Fremdkapital kann bei einer 10-jährigen Festhypothek heute nominal schon bei 1,4% aufgenommen werden, vor 11 Jahren lag die Finanzierung bei über 4,5% (Quelle: FPRE Metaanalyse 2Q/19).

Wird der Zinssatz real, d. h. unter Berücksichtigung des Abzugs der Teuerung, betrachtet, so ergeben sich Diskontierungssätze, die unrealistisch um Null liegen. Unter der Optik der Nachhaltigkeit ist unbestritten, dass ein gewisser Ausgleich der aktuellen Tiefzinsphase erfolgen muss, auch wenn die Bewertung heute, hier und jetzt erfolgt. Die Schwierigkeit liegt dabei darin, eine wohlbegründete Vermutung rational nachvollziehbar zu verpacken. Hier möchte die Publikation von Sirea praktische Hilfestellung geben.

VORSCHLAG ANWENDUNG WACC-MODELL

In Bezug auf das Modell WACC wird eine logische Betrachtung zum Fremdkapitalzins gemacht. Bei der Bestimmung des Zinssatzes muss eine Gewichtung des heutigen Zinsniveaus und der künftigen nachhaltigen Zinsverhältnisse gewichtet berücksichtigt werden. Basierend auf dem DCF-Modell wird in der ersten Phase (z. B. 10 Jahre) auf aktuelle Hypothekarzinse abgestützt, also dem aktuellen Zinssatz für eine 10-jährige Festhypothek. Für die zweite Phase unendlich bzw. bis 100 Jahre wird von einem langfristig zu erwartenden Zinssatz ausgegangen. Bei einer realen Betrachtung ist jeweils die aktuelle Teuerung bzw. die langfristig zu erwartende Teuerung abzuziehen. Im Beispiel wird in der Publikation für den aktuellen Zinssatz real von 0,9% ausgegangen und für die langfristige Verzinsung von nominal 4,5–5% abzüglich Teuerung 1,5–2%, also 3% real ausgegangen. Wie diese Zahlen hergeleitet wurden, wird nicht erklärt. Sind diese Durchschnittswerte, Mediane oder ein Quantil der letzten 10 oder 20 Jahre? Die Gewichtung dieser beiden Zinssätze ergibt gemäss der Publikation einen gewichteten Fremdkapitalzinssatz real von 2,92%.

Soweit logisch nachvollziehbar. Zur Kontrolle kann man in eine DCF (10 Jahre explizite Phase und anschliessend



ist, an eine ausreichende Menge von Marktdaten zu gelangen, um eine solche Analyse durchführen zu können.

Deshalb ist Ratio im Helvetischen gefragt, um synthetisch den Nettozinssatz zu modellieren. Die beiden Varianten, den Zinssatz über das «Opportunitätskostenmodell» oder «WACC=Fremd-/Eigenkapital» logisch aufzubauen, sind ebenfalls theoretisch klar. Führen wir uns das Prinzip nochmals kurz vor Augen.

Das Opportunitätskostenmodell geht von der wirtschaftlichen Überlegung aus, welche Verzinsung erzielt werden könn-

satzes aus Sicht der Finanzierung (WACC) einer Immobilie, welche über die Verzinsung des Fremd- und Eigenkapitals abgeleitet wird. Dazu gibt es je Objekttypologie bankenübliche Anteile der Fremdfinanzierung, und die Zinssätze der verschiedenen Hypothekarprodukte sind publiziert. Um den Zinssatz für das Eigenkapital zu bestimmen, gibt es hingegen keine publizierten Daten.

Erschwerend ist, dass die Referenzgrössen, auf welche sich bei beiden Arten der Bestimmung des Nettozinssatzes bezogen werden soll, schon länger verrückt spielen

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

unendlich, mit Cashflow 1) die oben genannten Zinssätze eingeben. Man stellt fest, dass das Ergebnis 2,5% beträgt. Es liegt folgender Systemfehler vor: In der Publikation wird für die Berechnung des gewichteten Fremdkapitalzinses 2,92% im Exitjahr mit dem langfristigen Fremdkapitalzins sowohl kapitalisiert als auch ungewöhnlicherweise mit diesem diskontiert. Bei der DCF ist aber der Exitwert, auch Residualwert genannt, mit dem Diskontsatz des Vorjahres, also jenem des 10. Jahres zu diskontieren. Somit ergibt sich korrekt ein gewichteter Zinssatz für das Fremdkapital von real 2,5% und nicht wie in der Publikation dargestellt real 2,92%.

Anschliessend wird die Bestimmung des Zinssatzes für das Eigenkapital als vom «im Ermessen der Bewerter» offen gelassen. Wissen über den objekttypischen Verzinsungsanspruch und über das Risiko des Investors wird vom Bewerter also vorausgesetzt. Als weitere Möglichkeiten, den Zinssatz für das Eigenkapital zu bestimmen, werden entweder eine Rückwärtsrechnung aus bekannten Transaktionsdaten oder bekannte Verzinsungsansprüche von Anlagegremien genannt. Wie hoch diese jedoch sind, muss der Bewerter wieder selbst herausfinden. Dementsprechend unverständlich ist das Schema Nettozinssatz, wenn %-Anteile nicht nur für Fremd- und Eigenkapital, sondern auch für Immobilität und Risikokomponenten dargestellt werden, sowie weshalb die Teuerung von allen Komponenten des Fremd- und Eigenkapitals abgezogen werden oder warum in dem Beispiel Mehrfamilienhaus von nur 65% Fremdkapital ausgegangen wird, wenn Banken üblicherweise eine Fremdfinanzierung von 80% übernehmen.

NEUE INTERPRETATION OPPORTUNITÄTSKOSTENMODELL

Im Opportunitätskostenmodell wird das Prinzip der alternativen, risikolosen Anlage neu interpretiert. Dabei handelt es sich neu um den geschätzten realen Nettozinssatz für die risikoärmste Liegenschaft in der Schweiz und nicht mehr wie bisher um eine wirkliche Alternative, risikolose Investition am Markt. Dieser Richtwert wird neu als Basiszinssatz definiert und von Fahrländer Partner veröffentlicht. Die Festlegung erfolgt im Rahmen der Metaanalyse Immobilien quartalsweise von Fahrländer Partner, welche mittels einer

HYPOTHEKEN MÄRZ 2019

Quelle: SNB

variabel	2,6%
fest 3 Jahre	1,1%
fest 5 Jahre	1,1%
fest 10 Jahre	1,4%

Umfrage von 7 Bewertungsfirmen erfolgt. Bei diesem Basiszinssatz geht man schon von einer risikoarmen Immobilienanlage aus, so können die Zuschläge für Immobilität und Anlageklasse Immobilien vermieden werden.

Bei der Bestimmung jenes Basiszinssatzes wird meines Erachtens ein analytisches Vorgehen gewählt, nämlich durch am Markt beobachtete einzelne, subjektive Meinungen (z. B. WP, KPMG und FPPE fehlen). Zudem passiert anschliessend eine Referenzierung auf sich selbst in der Folge. Beisst sich da der Hund nicht in den Schwanz? Synthetisch bedeutet logisch aufgebaut und nicht jemandem Nachplappern.

Bei den weiteren möglichen Zuschlägen für Nachfrageüberhang, Makro-, Mikrolage, Nutzungsart und Immobilität werden Bandbreiten für %-Zuschläge angegeben, deren Herleitungen nicht bekannt sind. Kritisch ist hier anzumerken, dass nochmals Immobilität explizit genannt wird. Die grundsätzliche Immobilität von der Anlageklasse Immobilien ist eigentlich schon in dem oben dargestellten Basiszinssatz enthalten. Unter der Annahme, dass es ein lokales grosses Überangebot herrscht, ist die Immobilie also weniger schnell zu verkaufen, ist also immobil. Wo ist also der Nachteil für schlecht verkäufliche Immobilien zu berücksichtigen? Beim Zuschlag, beim Nachfrageüberhang oder bei der Immobilität? Es sollte zu keiner mehrfachen Berücksichtigung kommen.

VERGLEICH BEIDER MODELLE

Lassen wir die Katze aus dem Sack und versuchen nun die beiden Modelle gegeneinander aufzurechnen: Bei einer AAA-Wohnliegenschaft wäre im Opportunitätskostenmodell gemäss des in der Publikation ausgewiesenen Basiszinssatzes, also der durchschnittlichen Auswertung der Umfrage, 2,18% der Nettozinssatz, da keine weiteren Zuschläge mehr

gemacht werden müssen. Wird mit dem Modell WACC das Fremdkapital zu einem Anteil von 80% mit dem gemäss Sirea gewichteten 2,92% eingesetzt, so müsste für das Eigenkapital für den Anteil von 20% eine Verzinsung von -0,78% eingesetzt werden, um auf den gleichen Nettozinssatz wie im Opportunitätskostenmo-



dell zu kommen. Eine Negativverzinsung des Eigenkapitals ist jedoch höchstens bei selbstbewohntem Eigentum realistisch, nicht aber bei Renditeliegenschaften und professionellen Investoren mit Renditeerwartungen. Bei dem korrigierten gewichteten Fremdkapitalzinssatz von 2,5% zu 80% ergäbe sich für die Eigenkapitalverzinsung von 0,9%, was zwar immer noch sehr tief ist, aber etwas realistischer, also eine negative Eigenkapitalrendite.

Die Publikation lässt weiterhin viele Fragen offen. Bevor wir mit einem Kater erwachen, weil wir uns auf fremde Aussagen verlassen haben, lassen wir die Katze also im Sack und strengen lieber unser Gehirn an. Dabei ist das Wichtigste, dass nicht nur die Bewertung als komplexes System in sich stimmig und nachvollziehbar ist, sondern dass vor allem das Ergebnis mit seinen Kennzahlen plausibel sein muss. ■

1 SIREA, SCHWEIZERISCHES INSTITUT FÜR IMMOBILIENBEWERTUNG (HRSG.): «ZINSSÄTZE IN DER IMMOBILIENBEWERTUNG», THEMENHEFT, 2019.



*JESSIKA BACCETTI

Die Autorin ist Inhaberin der Immoconsult und ISO zertifizierte Gerichtsexpertin für Immobilienbewertung.

Teures Pflaster für Autos – in Zürich kostet ein Tiefgaragen-Parkplatz pro Monat bis zu 600 CHF.

BILD: CITYPARKINGZUERICH



SCHWEIZ

KOSTSPIELIGE PARKPLÄTZE

Mehr als 500 CHF werden für Parkplätze an City-Lagen in Zürich und Genf pro Monat verlangt, wie eine Analyse von Immowelt zeigt. Für den Vergleich wurden die angebotenen Stellplätze und Garagen in den grössten Städten ausgewertet. Mit Abstand am teuersten sind Einstellplätze in Genf, wo im Median 220 CHF verlangt werden (-4% gegenüber 2017). In Zürich zog der Preis für einen Stellplatz im Vergleich zu 2017 leicht an (+7%). Hier ist der Medianwert von 150 auf 160 CHF gestiegen.

LEICHTER MIETZINSANSTIEG IM JUNI

Im Juni sind die Angebotsmieten in der Schweiz gemäss Homegate-Mietindex um 0,1% gestiegen. In den meisten Kantonen und Städten entwickeln sich die Indexzahlen unauffällig. In den Kantonen Luzern (0,5%), Waadt (0,6%), Neuenburg (0,9%) sowie in den Städten Lausanne (1,1%) und Luzern (0,4%) wurden leichte

Preisanstiege registriert. Dagegen sind die Angebotsmieten in den Kantonen Basel-land (-0,5%), Tessin (-0,4%), Schwyz (-0,7%), Glarus (-0,8%) und Zug (-0,8%) marginal gesunken.

BAUPREISE IM WINTER GESTIEGEN

Der Baupreisindex hat sich zwischen Oktober 2018 und April 2019 um 0,5% erhöht, was einerseits auf den Preisanstieg im Hochbau, andererseits auf die Stabilisierung der Preise im Tiefbau zurückzuführen ist. Dies geht aus den neuesten Zahlen des Bundesamtes für Statistik hervor.

MANGELWARE BÜROGROSSFLÄCHEN

Eine Untersuchung zu den Büromärkten in den Schweizer Grossstädten von CBRE zeigt, dass sich das Angebot an Kleinstflächen (50 bis 149m²) zwischen 2015 und 2018 stark ausgeweitet hat. Ihr Anteil an allen inserierten Flächen ist von 29 auf 37% gestiegen. Dies ist auf ein schwächeres Wachstum von Arbeitsstätten

bei den Mikrounternehmen, eine veränderte Vermietungspraxis, kürzere Mietvertragslaufzeiten sowie eine Zunahme von «flexible Offices» zurückzuführen. Letztere nehmen in Zürich bereits 38 000 m² ein, dies entspricht rund 0,5% des Bestandes. Dagegen ist bei den Grossflächen (ab 1000 m²) eine deutliche Angebotsverknappung eingetreten. Der Flächenanteil der Angebote ist von 15 auf 8% gesunken.

PREISANSTIEG BEI RENDITELIEGENSCHAFTEN

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen weist im 2. Quartal 2019 einen leichten Anstieg von 0,6% aus. Auf Jahresbasis ist die Preisentwicklung mit -0,5% immer noch rückläufig (Vorjahresquartal -0,4%). Beachtlich ist in diesem Quartal die Preisentwicklung der Mehrfamilienhäuser. Sie beträgt +1,9% (Vorquartal: +1,3%). Die Preise für Eigentumswohnungen sind im 2. Quartal mit 0,6% (Vorquartal: -0,5%) leicht gestiegen, ebenso jene für Einfamilienhäuser mit 0,5%.

SCHWIERIGER WOHNUNGSMARKT FÜR SENIOREN

Senioren gehen mit unterschiedlichen Erwartungen und finanziellen Möglichkeiten auf Wohnungssuche. Dies geht aus der Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft: Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt» hervor, die in einer Kooperation des Swiss Real Estate Institutes (SwissREI) und Zimraum GmbH mit den Partnern Age Stiftung, Bundesamt für Wohnungswesen, Gaiwo, Immobilien Basel-Stadt, Mobimo, SVIT Senior Zürich, Stadt

Winterthur und Dr. Stephan à Porta-Stiftung erstellt wurde. Eine zentrale Erkenntnis der Studie ist, dass die Senioren aus drei Gruppen bestehen: Die «Paraten» kennen den Markt und reagieren zeitnah auf Angebote. Die «Offenen» spielen mit dem Gedanken, ihre Wohnsituation zu optimieren, brauchen aber Zeit, um sich auf die Marktrealitäten einzulassen. «Überforderte» müssten ihre Wohnsituation verändern, brauchen aber Unterstützung, um einen Umzug vorzubereiten. Die Studie bietet Wohnungsanbietern Ideen, wie sie den Markt für Senioren segmentieren können, und Checklisten, die ihnen helfen, sich zu positionieren und Mieter aus diesem Segment zu gewinnen.

CO2-AUSSTOSS WEITER GESUNKEN

Das Bundesamt für Umwelt hat die neusten Zahlen zum CO₂-Ausstoss im Gebäude- und Mobilitätsbereich publiziert. Dabei zeigt sich, dass sich der erfreuliche Abwärtstrend im Gebäudebereich fortgesetzt hat. Gegenüber 1990 wurde im vergangenen Jahr 28,1% weniger CO₂ ausgestossen – dies bei einem Bevölkerungswachstum von knapp 25% gegenüber 1990 und einer Zunahme an Wohngebäuden um 33%.

INTERNATIONAL

NEUER IMMOBILIENMARKTPLATZ SCOPERTY

Deutschland bekommt mit Scoperty einen neuen Marktplatz für den Kauf und Verkauf von Immobilien. Dafür liefert das Zürcher Unternehmen PriceHubble zentrale Produkt- und Technologiebausteine und wird neben ING Ventures und

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

UNTERNEHMEN

ARTISA ERÖFFNET FILIALE IN FRANKFURT

Die Schweizer Artisa-Gruppe hat eine Niederlassung in Frankfurt eröffnet. Ihre Tochtergesellschaft City Pop will in den nächsten fünf Jahren Tausende Mikroapartments in Deutschland entwickeln und betreiben. Artisa plant europaweit im selben Zeitraum rund 15 000 Wohneinheiten, die rund 3,2 Mrd. EUR kosten werden.

PROJEKTE

SWISS LIFE KAUFT IM KLYBECK-AREAL

Das Klybeck-Areal, ein ehemaliges Basler Industriegebiet, wird in den nächsten Jahren zu einem neuen Stadtquartier umgebaut. Nach der ersten erfolgreichen Transaktion, bei der rund 160 000m² des Areals an die Central Real Estate AG



veräußert wurden, konnte die SPG Intercity Zurich sich nun bei einem weiteren Meilenstein aktiv einbringen. Das Teil-Areal von BASF mit rund 120 000m² wechselte per 2. Juli 2019 die Eigentümerschaft. Käuferin ist Swiss Life.

GRUNDSTEIN FÜR «SIHLFELD- ZÜRICH» GELEGT

Im Wohnquartier Zürich-Wiedikon entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 61 Wohnungen. Die

Rückbauarbeiten der alten Liegenschaft hatten im November 2018 begonnen, der Grundstein für die neue Überbauung ist Anfang Juni gelegt worden. Die aktuelle Planung sieht vor, dass die ersten Bewohner ab Herbst 2020 ihre neuen Wohnungen beziehen können. Die Liegenschaft ist mit dem Nachhaltigkeitslabel «SGNI Gold»-Standard vorzertifiziert und wird mit einem Volumen von rund 57 Mio. CHF zum zweitgrössten Investment des Fonds UBS Direct Urban.



Sprengnetter strategischer Partner. Mit diesem Schritt erreicht PriceHubble einen wichtigen Meilenstein bei der Expansion auf dem deutschen Markt. Derzeit befindet sich Scoperty in einer Testphase mit Fokus auf die Region Nürnberg. Noch 2019 soll die Plattform in ganz Deutschland verfügbar sein. Ziel des gemeinsamen Unternehmens mit Sitz in München ist es, mit Hilfe von «Big Data» und künstlicher Intelligenz eine neue Informationsqualität für wohnwirtschaftliche Immobilientransaktionen zu schaffen.

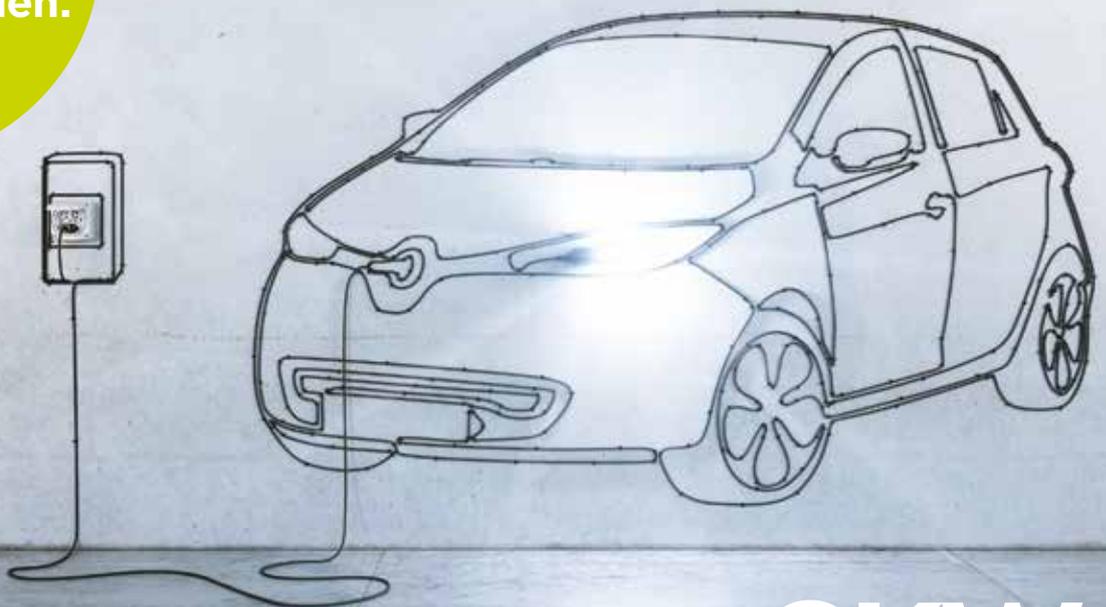


ANZEIGE

Mehr als Strom:

**Wir versorgen
Sie auch mit
E-Ladestationen.**

www.ckw.ch



CKW.

In Horgen Oberdorf entsteht ein neues Quartier mit insgesamt 211 Wohnungen. BILD: PD



BAUBEWILLIGUNG FÜR «HORGEN OBERDORF»

Die Realstone SA hat die Baubewilligung für den Neubau von 8 Mehrfamilienhäusern sowie einem Wohn- und Gewerbehause auf dem Areal «Horgen Oberdorf» erhalten. Das Projekt wurde nach einem Studienauftrag von der Galli Rudolf Architekten AG entwickelt. In einer 1. Bauetappe entstehen auf dem Baufeld «Park» 77 familienfreundliche Mietwohnungen mit einer

Grösse von 2,5 bis 5,5 Zimmern mit Blick über den Zürichsee. In einer 2. Bauetappe sind auf dem Baufeld «Platz», im Herzstück des Areals, 134 moderne 1,5- bis 4,5-Zimmer-Mietwohnungen sowie eine Sockelnutzung für 770 m² Gewerbefläche geplant. Die Vermietung der insgesamt 211 Wohnungen startet im Herbst 2019, der gestaffelte Erstbezug beginnt im Winter 2020.

PERSONEN

STARCK NEUER SIA-GESCHÄFTSFÜHRER



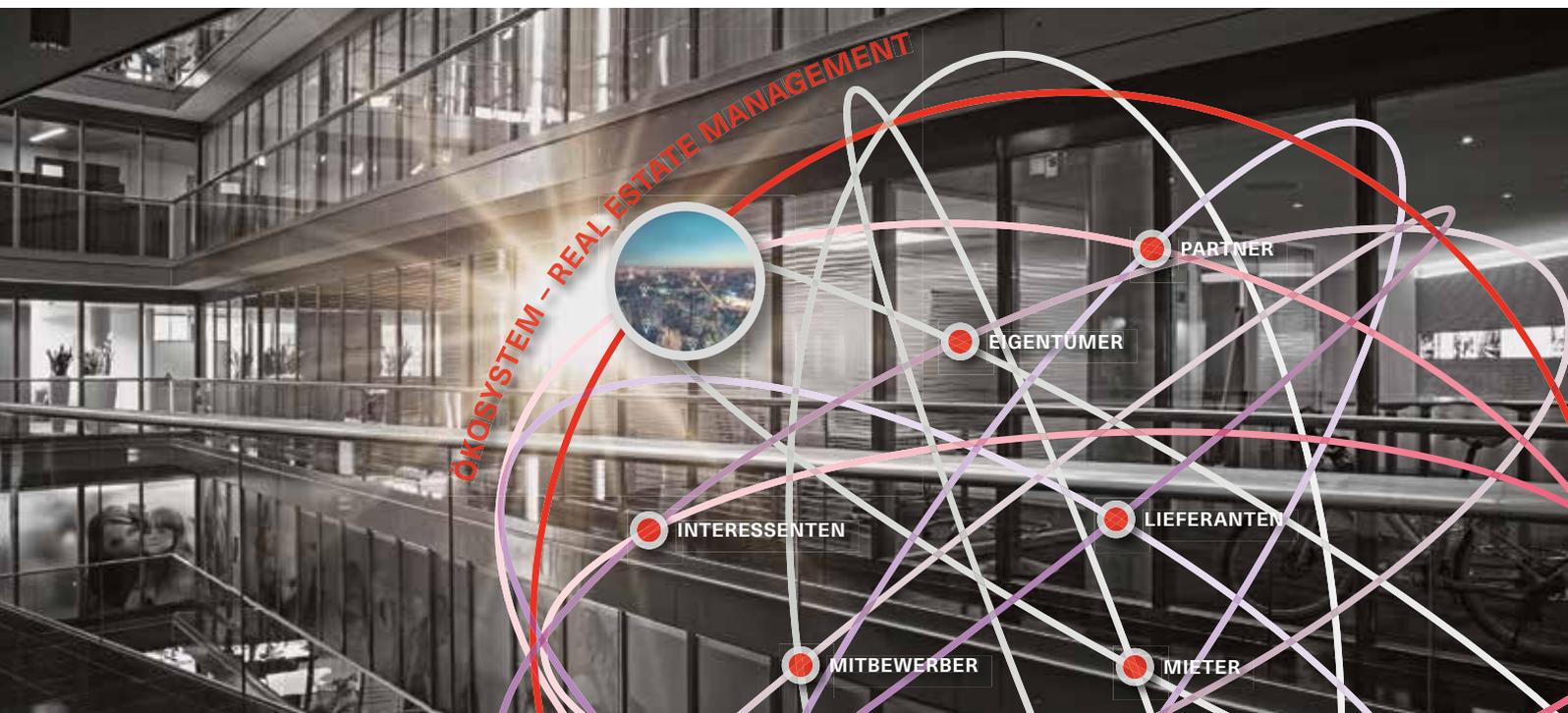
Der Vorstand des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA) hat Christoph Starck zum neuen Geschäftsführer gewählt. Starck studierte Forstwissenschaften an der ETH Zürich

und absolvierte einen MBA an der Hochschule St. Gallen. In den letzten fünfzehn Jahren leitete er die Geschäftsstelle von Lignum. Starck verfügt über ein breites Netzwerk in der Baubranche, Politik, Wirtschaft und Forschung. Er wird seine neue Arbeit beim SIA voraussichtlich zu Beginn des nächsten Jahres aufnehmen.

AMELIE STIELAU WECHSELT ZU JLL

Amelie Stielau hat per Mitte Jahr bei JLL mit Sitz in Zürich die Verantwortung für die Ver-

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



mietung grösserer kommerzieller Immobilien übernommen. Sie verfügt über einen MAS in Real Estate (CUREM) der Universität Zürich sowie ein Diplomstudium in Geografie und kann auf eine bald 10-jährige Erfahrung in der Immobilienbranche zurückblicken. Zuvor war Stielau als Senior Consultant bei SPG Intercity in Zürich und mehrere Jahre bei CSL tätig.

NEUER CEO BEI ZÜBLIN



Der Verwaltungsrat der Züblin Immobilien Holding AG hat Roland Friederich, seit 2016 CFO bei Züblin, zum Nachfolger von Iosif Bakaleynik als CEO ernannt. Der seit 2008 in der Züblin-Gruppe tätige Friederich hat per Mitte Juli die operative Gesamtverantwortung und Geschäftsleitung im Rahmen eines Doppelmandats CEO und CFO übernommen.

VERÄNDERUNGEN BEI WÜEST PARTNER

Marcel Scherrer hat sich nach 20 Jahren bei Wüest Partner entschieden, das Unternehmen per Ende 2019 zu verlassen. Im Weiteren wurde Patrik Schmid (rechts) per 1. Juli 2019 zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung berufen. Er hat die Funktion von Marco Feusi übernommen, der das



Unternehmen ebenfalls per Ende 2019 verlassen wird. Ebenfalls per 1. Juli 2019 wurde Gino Fiorentin (links) in die Geschäftsleitung berufen. Der gelernte Architekt ist seit 13 Jahren bei Wüest Partner tätig, seit 2012 als Partner.

NEUER LEITER IMMOBILIEN DER LUPK



Der Vorstand der Luzerner Pensionskasse (LUPK) hat Lorenz Wüthrich zum neuen Leiter Immobilien ernannt. Er wird seine Stelle Anfang November antreten und damit die Geschäftsleitung vervollständigen. Der 41-jährige Wüthrich ist dipl. Architekt ETH Zürich und Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis.

FACHKAMMERN BEKOMMEN GESCHÄFTSSTELLE



Die fünf Fachkammern des SVIT Schweiz haben seit Kurzem eine gemeinsame Geschäftsstelle als zentrale An-

laufstelle. Geleitet wird die Geschäftsstelle seit Anfang Juni von Stephanie Trachsel, die zuvor 10 Jahre lang den Management Support der Raiffeisenbank Zürich geleitet hat. Trachsel hat einen Bachelor in Unternehmenskommunikation und absolviert derzeit einen MBA in Digitalem Management und Unternehmensführung.

FACCHINETTI WECHSELT

Seit dem 1. Mai 2019 ist Mario Facchinetti Geschäftsführer der A-Impuls GmbH. Die Fir-



ma ist als Impulsgeber und Treibkraft für innovative Projekte in der Immobilienwirtschaft unterwegs. Zuvor war Facchinetti als Leiter Wohnen bei der Swiss Life AG tätig. Als Leiter des Innovationsnetzwerks «SwissPropTech» bleibt er weiterhin aktiv.

ANZEIGE

100
Sprudelt
Gefiltert
Eiswasser

Die Armatur die mehr kann

Die Technik findet in einem 30er Möbel Platz, Temperatur via Smartphone einstellen. Kohlensäure Gehalt regulierbar. Jumbo Zylinder (1 kg) reicht für ca. 200 Liter Soda Wasser. Der Zylinder wird in 5703 Seon wieder befüllt.



Soda Fresh @ Home
Pontresina Tusch INOX CNS



QR Code Katalog



Sprudel / Kaltes / Kochend Wasser

gefiltert direkt aus der Küchenarmatur

Kochend Wasser - 100°C

Gekühlt gesprudelt 4-12 °C



ITINERNAUSBAU IN PERFEKTION



MODERNISIEREN



Tut gut über 20 Jahre Erfahrung

Soda Fresh Schweiz AG
Industrie Birren 10
5703 Seon AG
062 769 66 44
Team@soda-fresh.ch

Halle 3
Stand E20

«EFFIZIENZ IST AUCH EINE FRAGE DER KONTROLLE.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer



Für messtechnische Freiheit. **Jetzt auch beim Strom.**
Einfach. Intelligent. Wegweisend.

Mehr auf www.neovac.ch.

HOME OF METERING

NeoVac

ANSPRUCH AUF EIGENBEDARF – WIE GEHEN SIE VOR?

Wie können Sie Eigenbedarf anmelden und ein Mietverhältnis kündigen? Wenn Sie als Vermieter in Ihr eigenes Wohnobjekt einziehen möchten, muss der aktuelle Mieter der Immobilie ausziehen. Hier finden Sie, worauf Sie dabei achten müssen.

TEXT – CARINA SCHÖNENBERGER*

► KLARE REGELUNG

Natürlich steht es Ihnen als Besitzer jederzeit frei, Ihr Wohnobjekt selbst zu nutzen. Nicht umsonst besitzen Sie eine Immobilie. Sie können also Eigenbedarf anmelden. Damit Ihr Anliegen reibungslos umgesetzt werden kann, müssen ein paar Punkte berücksichtigt werden. Gesetzlich ist der Rahmen, in dem eine Eigenbedarfskündigung ausgesprochen werden darf, klar geregelt. Schliesslich ist sowohl für Sie als Vermieter als auch für den Mieter Ihres Objektes eine Kündigung eine einschneidende Entscheidung.

Möchten Sie Ihre Immobilie für sich selbst nutzen, ist der Fall klar. Aber für wen können Sie ebenfalls Eigenbedarf anmelden? Grundsätzlich dürfen Sie auch für Familienangehörige oder Angehörige Ihres Haushaltes Anspruch geltend machen. Ausserhalb Ihrer Verwandtschaft gibt es ebenfalls Personen, die in Ihre Immobilie dürfen: zum Beispiel die Kinder Ihres Lebenspartners oder Ihrer Lebenspartnerin. Brauchen Sie oder jemand Ihres Haushaltes Pflegepersonal, dürfen Sie auch für dieses ein Mietverhältnis kündigen. Wichtig ist, dass Sie als Vermieter glaubhaft darlegen können, warum Sie die Wohnung oder das Haus selbst beanspruchen möchten.

SO FUNKTIONIERT EINE FORMELLE KÜNDIGUNG

Bei der Kündigung eines Mietverhältnisses müssen Sie darauf achten, dass sie formell richtig durchgeführt wird. Nur so ist sie gesetzlich gültig. Wird die Wohnung von mehreren Parteien gemietet – Ehe-, Konkubinatspartnern oder Wohngemeinschaften –, muss die Kündigung an alle Personen einzeln adressiert werden. Sie müssen belegen können, dass das Kündigungsschreiben beim Adressaten ankommt: Schicken Sie es deshalb als Einschreiben, oder bringen Sie es mit einem Zeugen persönlich vorbei. Im ungünstigsten Fall könnte der Mieter oder die Mieterin bestreiten, das Schreiben erhalten zu haben.

Achten Sie als Vermieter auf die gesetzliche Kündigungsfrist nach Schweizerischem Obligationenrecht Art. 266c: Bei der Miete von Wohnungen können die Parteien mit einer Frist von drei Monaten auf einen ortsüblichen Termin oder, wenn es keinen Ortsgebrauch gibt, auf Ende einer dreimonatigen Mietdauer kündigen. Massgebend ist dabei nicht der Poststempel, sondern das Datum, an welchem die Mietperson die Kündigung effektiv in den Händen hält. Halten Sie als kündigende Partei die Frist oder den Termin nicht ein, so gilt die Kündigung für den nächstmöglichen Termin.

DAS MUSS IM KÜNDIGUNGSSCHREIBEN STEHEN

Zuerst brauchen Sie für die Kündigung ein vom Kanton genehmigtes Kündigungsformular. Dieses müssen Sie eigenhändig unterzeichnen. Jede



Kündigung muss in Schriftform erfolgen. Es reicht nicht, «Eigenbedarf» als Kündigungsgrund anzugeben. Sie müssen ausführen, für wen die Wohnung benötigt wird. Falls mehrere Personen einziehen, müssen Sie aber nicht jede einzeln aufführen. Wichtig ist, dass Sie die Gründe, weshalb sich der Nutzungsbedarf ergibt, wahr und plausibel begründen. Sie können den Mieter ausserdem auf sein Widerspruchsrecht nach Schweizerischem Obligationenrecht Art. 271 aufmerksam machen. Berücksichtigen Sie diese Punkte, ist Ihr Kündigungsschreiben für den Eigenbedarf formell gültig.

Seien Sie gewappnet, dass nicht alles reibungslos verlaufen kann. Mit dem richtigen Wissen lassen sich aber viele Hürden meistern. Achten Sie darauf, dass der Anspruch auf Eigenbedarf nicht bereits bekannt war, als Sie Ihre Immobilie vermietet haben. Ist das der Fall, müssen Sie den Mieter schon beim Vertragsabschluss daraufhinweisen. Wenn Sie das unterlassen haben, verlieren Sie das Recht, wegen Eigenbedarfs zu kündigen.

Möchte der Mieter nicht aus der Wohnung ausziehen, kann er innerhalb einer Monatsfrist bei der Schlichtungsbehörde eine Erstreckung des Mietverhältnisses fordern. Das Ergebnis hängt immer vom Einzelfall ab – die Schlichtungsstelle wägt die Anliegen beider Parteien ab und vermittelt zwischen den Antragsstellern.

**Kündigung wegen
Eigenbedarf – so
sollten Sie als
Vermieter vorgehen.**

BILD: 123RF.COM



***CARINA SCHÖNENBERGER**

Die Autorin ist als Senior Marketing Communications Manager Mediensprecherin bei Homegate.ch

SCHADENERSATZ FÜR MERKANTILEN MINDERWERT?

Das Bundesgericht befasste sich erstmals mit der Frage, ob die Anerkennung eines merkantilen Minderwerts bei Immobilien als ersatzfähiger Schaden zulässig ist.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Kann ein Hauseigentümer einen Schaden aus merkantilem Minderwert nach einem Wassereintrich geltend machen?

BILD: 123RF.COM

▶ WASSERBRUCH IN NEUEN EINFAMILIENHÄUSERN

Bei Autos anerkennt das Bundesgericht regelmässig die Möglichkeit für den Geschädigten, den sog. merkantilen Minderwert, d. h. die durch ein schädigendes Ereignis verursachte Minderung seines Verkehrswertes, die unabhängig von einer allfälligen technischen bzw. funktionellen Beeinträchtigung eintritt, geltend zu machen. Im vorliegenden zur Publikation vorgesehenen Fall befasste sich das Bundesgericht erstmals mit der Frage der Anerkennung eines merkantilen Minderwertes bei Immobilien als ersatzfähigen Schaden.

Die H. GmbH in Liquidation mit Sitz in Zug bezweckte unter anderem die Führung einer Generalunternehmung und den Handel mit Immobilien. G. G. ist die Frau des im Jahr 2006 verstorbenen H. G., der als Geschäftsführer der H. GmbH mit Einzelunterschrift im Handelsregister eingetragen war.

Im Jahr 2001 schloss die H. GmbH mit insgesamt sechs Einzelpersonengesamthaft

drei «Generalunternehmer-Werkverträge» ab. In diesen übernahm die H. GmbH, deren Projektleiter H. G. war, die Verpflichtung, in Küsnacht ZH insgesamt drei Einfamilienhäuser zum Preis von je rund 1,7 Mio. CHF bis circa 1,8 Mio. CHF zu erstellen.

Im August 2007 kam es nach heftigen Regenfällen zu einem Wassereintrich in den drei Neubauten. Nachdem die sechs Käufer bei der H. GmbH schriftlich Mängelrüge erhoben und sie erfolglos zur Behebung des Schadens und zum Schutz vor allfälligen weiteren Schadensfällen aufgefordert hatten, liessen sie im Sinne einer Ersatzvornahme ein Hochwasserschutzkonzept realisieren.

Im August 2012 verkauften zwei Kläger sodann ihre gemeinsame Liegenschaft zum Preis von 3,2 Mio. CHF an Dritte. Mit Klage vom März 2009 beantragten die Kläger beim erstinstanzlichen Zuger Gericht, die Beklagten seien zu verpflichten, ihnen insgesamt ungefähr 2 Mio. CHF nebst Zins zu bezahlen unter Vorbehalt der Durchführung des Beweisverfahrens. Nach

einigen weiteren prozessualen Schritten (und einer Erhöhung der geforderten Entschädigung auf ca. 2,5 Mio. CHF nebst Zins), sprach das Gericht im April 2017 den Klägern eine Entschädigung von insgesamt ca. 375 000 CHF nebst Zins zu.

Gegen diesen Entscheiderhoben die Kläger im Mai 2017 Berufung beim zweitinstanzlichen Zuger Gericht. Sie beantragten, die Beklagten seien zu verpflichten, ihnen – zusätzlich zum bereits zugesprochenen Betrag – einen Betrag von ca. 1 Mio. CHF nebst Zins als Schadenersatz für den merkantilen Minderwert zuzusprechen. Das zweitinstanzliche kantonale Gericht wies diese Berufung ab, woraufhin die Kläger ans Bundesgericht gelangten.

KANN BEI IMMOBILIEN EIN ERSATZFÄHIGER MERKANTILER MINDERWERT VORLIEGEN?

Nach der Liquidation der H. GmbH bzw. dem Tod von H. G. war vor Bundesgericht G. G. alleinige Beschwerdegegnerin. In der Schweiz wird ein merkantiler Minder-

wert bei Autos, insbesondere bei Unfallfahrzeugen, seit vielen Jahren anerkannt. Das Bundesgericht musste sich vorliegend erstmals mit der Grundsatzfrage beschäftigen, ob ein solcher Schaden auch bei Immobilien vorliegen könne.

Das Bundesgericht definiert den merkantilen Minderwert als «die durch ein schädigendes Ereignis verursachte Minderung des Verkehrswertes einer Sache, die unabhängig von deren technischen bzw. funktionellen Beeinträchtigung eintritt». Dieser merkantile Minderwert orientiert sich am subjektiven Empfinden potenzieller Käufer, wobei der Grund, weshalb der Markt mit einem nicht technisch begründeten Preisabschlag reagiere, ohne Belang sei. Während sich diese Wertverminderung regelmässig – etwa bei einer beschädigten Sache – mit dem Verdacht verborgener Mängel trotz technisch einwandfreier Instandsetzung der Sache erklären liesse, seien auch andere wertmindernde Faktoren rein psychologischer Art denkbar.

Im Oktober 2016 kam ein Gutachter zum Schluss, dass bei allen drei Liegenschaften ein merkantiler Minderwert gegeben sei. Der entsprechende Abschlag habe sich sukzessive von ca. 12% auf ca. 6% des jeweiligen Verkehrswertes der Immobilien reduziert. Diese Reduktion sei darauf zurückzuführen, dass das Vertrauen des Marktes in die Immobilie mit der Zeit wieder wachse. Allgemein würden merkantile Minderwerte gemäss Gutachter nur während 10 bis 15 Jahren bestehen.

Das Bundesgericht setzte sich im Folgenden mit grundsätzlichen Fragen zum Schaden im Allgemeinen und zum merkantilen Minderwert im Speziellen auseinander und analysierte dabei im Detail die relevante Rechtsprechung in Deutschland und Österreich, auf welche hier nicht weiter eingegangen wird.

JA, ABER NUR BEI EINEM KONKRETEM SCHADEN

In der Lehre wird gemäss Bundesgericht einhellig darauf hingewiesen, dass der merkantile Minderwert mit der Zeit abnimmt. Das Bundesgericht schliesst sich in diesem Punkt der Lehre an und hält sinngemäss fest, der Umstand, dass der merkantile Minderwert nach allgemeiner Auffassung stets kleiner werde, bis er in verhältnismässig kurzer Zeit ganz verschwinde, müsse von den Gerichten beachtet werden. Ein merkantiler Minderwert könne «bei allen Sachen eintreten, bei denen der Markt infolge eines schädigenden Ereignisses mit einem weder technisch noch funktionell begründeten Preisabschlag reagier[e]».

Bei Autos kann gemäss Bundesgericht grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass ein erlittener Schaden aus merkantilem Minderwert eine bleibende Vermögensverminderung darstelle. Dass die ▶

ANZEIGE



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

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

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

2 MIO. UNIQUE USERS



Inserieren Sie dort, wo die meisten Schweizerinnen und Schweizer ein neues Zuhause suchen. Mit über 2 Millionen Unique Users* pro Monat und mehr als 100'000 Objekten ist homegate.ch der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz und eine der meistbesuchten Schweizer Websites überhaupt.

* Quelle: Google Analytics

X homegate.ch

Bei uns finden Ihre
Kunden ein Zuhause.

Bedeutung des merkantilen Minderwertes mit der Zeit für die Bewertung eines Fahrzeuges abnehme, sei in erster Linie darauf zurückzuführen, dass das Fahrzeug (wie ein Konsumgut) im Zeitablauf an Wert eingebüsse, bis es schliesslich zum Gebrauch ungeeignet sei, weshalb die merkantile Wertminderung ebenfalls unbedeutend werde. Aus Sicht des Eigentümers sei der Schaden aus merkantilem Minderwert indes bleibend, zumal er nach einem Unfall über ein Fahrzeug verfüge, das von den Marktteilnehmern grundsätzlich als minderwertiger Unfallwagen betrachtet werde.

Deshalb sei an der langjährigen bundesgerichtlichen Rechtsprechung zum Ersatz eines Schadens aus merkantilem Minderwert bei Autos, wonach eine abstrakte Schadensberechnung genüge, festzuhalten.



DAS BUNDESGERICHT ANERKENNT AUCH BEI IMMOBILIEN EINEN MERKANTILEN MINDERWERT, ALLERDINGS NUR SOWEIT EIN KONKRETER SCHADEN VORLIEGT.



Bei Immobilien verhält es sich gemäss Bundesgericht anders: Hier vermindere sich ein allfälliger merkantiler Minderwert nicht parallel zum Minderwert, den die Sache ohnehin durch Zeitablauf erfahre. Vielmehr hänge der Umstand, dass der Schaden aus merkantilem Minderwert bei Immobilien mit der Zeit abnehme, mit dessen Natur zusammen. Nach allgemeiner Verkehrsauffassung werde eine Immobilie infolge eines Schadens nicht langfristig als minderwertig angesehen. Es bestehe aus Sicht des Eigentümers vielmehr «ein bloss vorübergehender Schaden, der nach höchstens 15 Jahren bei der Immobilienbewertung bedeutungslos wird».

Der vorübergehenden Natur eines Schadens aus merkantilem Minderwert bei Immobilien kann gemäss Bundesgericht am besten dadurch Rechnung getragen werden, indem man den Ersatz eines solchen Schadens auf den Fall beschränkt, in dem eine konkrete Vermögensverminderung nachgewiesen wird, d. h. den ent-

sprechenden Schaden nur gestützt auf eine konkrete Schadensberechnung ersetzt. Eine solche Berechnung setzt einen konkreten Schaden beim Geschädigten voraus, welcher primär dadurch entstehen kann, dass er die Immobilie zu einem tieferen Preis als ohne das schädigende Ereignis verkauft.

Vorliegend kommt das Bundesgericht zum Schluss, die vier Kläger, welche ihre Immobilien nicht verkauft hatten, hätten keinen konkreten und somit keinen ersatzfähigen Schaden erlitten. Es wäre vielmehr stossend, diesen Klägern einen hohen Ersatz für einen Schaden zuzusprechen, von dem aufgrund seiner Eigenart anzunehmen sei, dass er in absehbarer Zeit nicht mehr bestehen werde. Bei den Klägern, die ihre Immobilie verkauft hatten, könne demgegenüber ein konkreter Schaden geprüft werden. Sie hätten ihre Immobilie indes für 3,2 Mio. CHF an Dritte, die über den Wasserschaden informiert wurden, verkaufen können. Dieser Verkaufserlös liege über dem Schätzwert der Immobilie ohne Wasserschaden, weshalb auch hier kein Schaden ersichtlich sei. Das Bundesgericht wies aus diesen Gründen die Beschwerde ab.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass das Bundesgericht auch bei Immobilien die Möglichkeit eines Ersatzes des merkantilen Minderwertes bejaht. Im Gegensatz zur Situation bei beschädigten Autos, wo ein Schadenersatz auch ohne konkreten Schaden beim Geschädigten (sprich: ohne Verkauf des Autos) grundsätzlich möglich ist, kommt bei Immobilien ein Schadenersatz nur bei einem konkreten Schaden (sprich: nach einem Verkauf der Immobilie oder in ähnlichen Konstellationen) in Frage. Dies dürfte die Bedeutung des merkantilen Minderwertes bei Immobilien einschränken, zumal der Zusammenhang zwischen merkantilem Minderwert und reduziertem Verkaufserlös in der Praxis oftmals nicht einfach zu beweisen ist. ■

BGER 4A_394/2018 VOM 20. MAI 2019
(ZUR PUBLIKATION VORGESEHEN)



***CHARLES GSCHWIND**

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



Clever sanieren – Rollläden erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch

«HINTERLÜFTETE FASSADEN LEBEN AM LÄNGSTEN»

Fassaden sind ein massgebliches Konstrukt für Nutzerkomfort und Energieeffizienz. Der Fassadenplaner Reto Dörig erklärt, wie man Gebäudehüllen langlebig baut und welche Materialien dafür geeignet sind.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*

BILD: GFT FASSADEN AG

Extrem vielseitig in Format, Form, Farbe, Oberfläche, Glasur: Fassadenverkleidung aus Terrakotta.



Wurde die Fassade im modernen Bauen jahrzehntelang eher achtlos behandelt, gewinnt sie als Bauaufgabe seit den 1980er Jahren wieder an Bedeutung. Als Schnittstelle für die Energiebilanz des Gebäudes erhält die Fassade eine zusätzliche funktionale Ausweitung. Diese Entwicklung verlief zeitlich nahezu parallel zum Vormarsch des energieeffizienten Bauens. In Zeiten von Klimawandel und Energiewende sind mehr als nur formalästhetische Erfindungen und virtuose Verschönerungen gefragt. Die Herausforderung ist, die neuen funktionalen Anforderungen, die bautechnischen Möglichkeiten, Materialneuentwicklungen sowie baukulturelle Ansprüche unter einen Hut zu bringen.

Diese neu belebte Wertigkeit der Schauseite des Hauses widerspiegelt das gesteigerte Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Bauphysik, für Ästhetik und die daraus folgende Höherbewertung der Immobilie. Ein Gebäude mit einer zeitgemässen Fassade sieht nicht nur attraktiver aus; durch die resultierende Energieeffizienz erhält es auch eine höhere Bewertung und kann somit eine bessere Rendite erwirtschaften.

Herr Dörig, haben sich die Aufgaben und Funktionen einer Fassade in den letzten Jahrzehnten verändert?

Die eigentliche Aufgabe einer Fassade ist immer noch das Ummanteln eines Gebäudes und dessen

«
IN UNSERER
«DESIGNWERK-
STATT» IN ZÜ-
RICH KÖNNEN
HUNDERTE VON
MATERIAL-
MUSTERN UND
1:1-FASSADEN-
ELEMENTE
BEGUTACHTET
WERDEN.

RETO DÖRIG

Schutz vor den unterschiedlichsten Witterungseinflüssen. Kälte, Niederschläge und Wind sollen draussen bleiben, ein angenehmes Raumklima im Innern soll beibehalten werden. Im Vergleich zu früher werden heute allerdings vielseitigere Bekleidungsmaterialien eingesetzt. Der Fassade wird mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Sie dient nun nicht mehr nur als Wetterschutz, sondern soll auch ästhetische Akzente setzen.

Inwiefern haben die immer strenger werdenden Vorgaben Einfluss auf die Werkstoffe, Unterkonstruktionen und Fassadenstärken?

Die Einhaltung von U-Wert, Dämm- und Brandvorschriften haben direkten Einfluss. Um immer dicker werdenden Dämmschichten entgegenzuwirken, müssen immer wieder neue wärmebrückenfreie Unterkonstruktionen entwickelt werden. Also weg von metallenen Montagekonstruktionen hin zu beispielsweise «GFT Thermico» aus Glasfaserkunststoff.

Welches ist aus Ihrer Sicht der langlebigste Fassadenaufbau?

Die hinterlüftete Fassade ist ganz klar am langlebigsten. Hierfür sind auch langlebige Werkstoffe gefragt. Mittlerweile gibt es eine riesige Materialauswahl, die sich für Fassaden eignet. Von Glas über Kautschuk bis Textilgewebe, von Fiberglas bis Streckmetall. Die beste Lösung muss jeweils objektbezogen eruiert werden. Mineralische



BIOGRAPHIE RETO DÖRIG

Reto Dörig ist zusammen mit Iwan Thür Inhaber und Geschäftsführer der GFT Fassaden AG. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Beratung, die Planung und die Lieferung von Fassadenbekleidungen. Neben dem Hauptsitz in St. Gallen gilt die «Designwerkstatt» in Zürich als Anlaufstelle für Beratung und Bemusterung. Weitere Informationen unter www.gft-fassaden.swiss.

Materialien wie Naturstein, Terrakotta oder Glasfaserbeton sind erfahrungsgemäss sehr langlebig, pflegeleicht und unterhaltsarm.

Photovoltaik als Fassadenmaterial ist seit längerem ein Thema, setzt sich jedoch in grossem Stil nicht durch. Wie sehen Sie die Entwicklung der vergangenen Jahre?

Im Gegenteil, aus unserer Sicht ist im Bereich Photovoltaik (PV) sehr viel gegangen. In den vergangenen Jahren und Monaten konnten einige PV-Projekte realisiert werden, die das enorme Potenzial von PV-Fassaden widerspiegeln. Wir gehen davon aus, dass sich Photovoltaik in den nächsten Jahren zu einem Standard-Bekleidungsmaterial entwickeln wird. Einerseits ist die Effizienz der Module maximiert worden, andererseits ist man nicht mehr auf Standarddimensionen beschränkt: Heute können Masse, Oberflächenbeschaffenheit und Farbe der PV-Module dem Projekt entsprechend angepasst werden.

Inwiefern unterscheidet sich der Aufbau einer PV-Fassade von einer herkömmlichen hinterlüfteten Fassade?

Der Unterschied ist gering: Eine PV-Fassade benötigt etwas mehr Hinterlüftungsraum für den Wärmeabbau und die Verkabelung. Das ist schon alles.

Architekten entdecken zunehmend auch urale und traditionelle Baustoffe wieder – was ist hier im Bereich der Fassade zu beobachten?

Richtig. Werkstoffe wie Klinker oder Terrakotta sind im Kommen. Jahrhundertalte Erfahrungswerte überzeugen. Zudem ist eine riesige Vielfalt verfügbar, so beispielsweise bei Klinker mit rund 1400 Varianten von Farben, Oberflächen, Dimensionen, Formaten etc.

Wie begegnet die Branche den Themen Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung?

Bei hinterlüfteten Fassaden ist das ein wichtiges Thema. Der Ressourcenschonung wird mit der Langlebigkeit der Fassade entsprochen. Die einzelnen Schichten sind unabhängig voneinander montiert, sodass sie auch wieder Schicht um Schicht demontiert, ersetzt oder abgebaut werden können. Oder sie können demontiert und recycelt werden. Einzelne Komponenten können beim Abbau auseinander genommen und wiederverwendet oder wiederverwertet werden.

Die Unterkonstruktion hat eine immense Auswirkung auf das Verhalten und die Dämmwirkung einer Fassade. Gibt es bei Unterkonstruktionen gewisse Trends oder nennenswerte Innovationen?

Standardkonstruktionen kommen immer weniger zum Einsatz. Vielmehr gibt es jeweils einen Mix aus bestehenden Konstruktionen in Verbindung mit objektspezifisch entwickelten Lösungen. In unserer «Designwerkstatt» in Zürich können Hunderte von Materialmustern und 1:1-Fassadenelementen betrachtet und mit unseren Spezialisten für Sonderlösungen entwickelt werden.

Thema BIM – wie ist der Status quo im Fassadenbau? Welche Vorteile sieht man, was sind die Nachteile?

Wir haben selber erste Objekte in BIM geplant. Jedoch sehen wir für die Fassadenplanung keine Vereinfachung oder namhafte Vorteile. Da jedes Projekt individuell zu planen ist, gibt es kaum Möglichkeiten der Standardisierung. Auch künftig ist für uns jedes Projekt ein Unikat. ■



*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

AUSSICHT AUF ERFOLG MIT LÖSUNGEN, DIE SICH AUSZAHLEN.

EgoKiefer
Fenster und Türen

Einfach komfortabel.

egokiefer.ch

JUWEL AM ZÜRCHER OBERSEE

Auf einem ehemaligen Deponiege-
lände in Schmerikon realisierte der
Basler Architekt Raeto Studer einen
multifunktionalen Pavillon mit See-
restaurant und -terrasse.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Der Pavillon am
See mit dem
Restaurant «Pier
8716» und der
malerischen See-
terrasse bilden
einen würdigen
Abschluss des
Obersees.

BILD: RUEDI WALTI

► NEUE SEEUFERGESTALTUNG AM OBERSEE

Schmerikon liegt am oberen, östlichen Ende des Zürichsees, nahe der Mündung der Linth. Seit jeher ein bedeutender Warenumschlagplatz, hat der schmucke Ort ein intaktes, historisches Zentrum. Die Uferbebauung mit ihren markanten Giebelfronten wurde zwar im 19. Jahrhundert durch Aufschüttungen und Bahnlinie vom See getrennt, ist aber noch immer ein beliebtes Fotosujet. Als Wohnort hat Schmerikon in den letzten Jahren an Attraktivität gewonnen. Dazu zählt auch die neugestaltete Seeuferanlage mit einem pittoresken Uferweg.

Bei der Erneuerung der Bahnlinie ergab sich die Gelegenheit auch den Uferbereich neu zu gestalten. Die Gemeinde Schmerikon schrieb daher im Jahr 2005 einen Wettbewerb aus. Das Projektziel war es, die dem Dorf vorgelagerte Seeanlage als zusammenhängendes Element in das für verschiedene Nutzungen vorhandene Gebiet zu integrieren. Und gleichzeitig die natürlichen Uferzonen nachhaltig zu erhalten

und zu erweitern. Nicht nur für das Sommerangebot an diesem Ort mit einmaligem Panorama schälte sich bald die Idee eines Kioskes und Umziehkabinen für die Lido-gäste heraus.

PAVILLON MIT EIGENER FORMENSPRACHE

Es entstand in den Jahren 2014 bis 2015 ein multifunktionaler Seepavillon aus weissem Sichtbeton. Geschaffen vom Basler Architekten Raeto Studer, zusammen mit Benjamin Theiler. Ein Monolith aus einem Guss, der den Dialog mit der umgebenden Natur ermöglicht. Der Pavillon am See, oder «Pier 8716» wie er nun heisst, fällt nicht nur durch seine ungewöhnliche Form auf. Konsequenter geht der gedrungene Baukörper in seiner Stellung und seinem formalen Gebilde auf keinerlei ortsbauliche Strukturen der gegenüberliegenden Siedlungsseite ein.

Er steht zu nichts parallel oder orthogonal. Vielmehr verfügt er über eine eigene Architektur- und Formensprache, die sich aus dem Ort mit losgelöstem Kon-

text und der Weiträumigkeit entwickelt hat. Das formale Gebilde des Pavillons beschreibt Architekt Raeto Studer so: «Der Pavillon erscheint skulptural-blockartig. Eine Form, in der das Kantige durch seine weiten Winkel weitgehend wegfällt. Es ist diese vieleckige Komposition, mit der die Unfassbarkeit und damit eben auch die Schönheit des Rätselhaften zustande kommen.»

Der polygonale Körper entzieht sich dem Betrachter nur scheinbar, indem er zwischen Wahrnehmungsmomenten verschiedener Fluchten oszilliert und erst auf den zweiten oder dritten Blick so richtig erfassbar wird. Die Architekten haben mit dem Pavillon ganz bewusst die architektonische Prämisse und den Dialog mit dem einzigartigen Ort und den Prozess der Veredelung gesucht. Dazu Raeto Studer: «Wir wollten dabei eine Architektur- und Formensprache schaffen, die Irritationen schafft und so vertieft zu einer Auseinandersetzung mit dem Baukörper und seiner Verortung anregt.» Das markante Kamin, fast mittig auf dem Dach, setzt das Spiel mit

den Fluchten in die Vertikalen fort. Als Teil der gedungenen Sichtbetonbaute schafft es ein visuelles Gleichgewicht zum horizontalen Hauptkörper. Seine Lage entwickelte sich aus dem Grundriss heraus und integriert sich in einem der zwei Nebenraumbereiche.

WEISSE, RISSFREIE SICHTBETONHÜLLE

Die glatte und rissfreie Gebäudehülle mit ihrem weissen Betonkleid ist mit einem speziellen Verfahren veredelt, samt den nicht mehr sichtbaren Bindlöchern. Die minimalistische Gestaltung des Äusseren setzt sich im grosszügig dimensionierten Innenraum, dem zentralen

Gastraum, fort. Zentrales Element bildet hier eine raumdominierende Theke – ebenfalls aus Sichtbeton. Der Gastraum wird beidseitig von zwei Nebenraumbereichen flankiert. Diese Nebenräume geben sich nach aussen geschlossen und sind kaum wahrnehmbar. Sie enthalten aber innenseitig überraschende Räume und Details wie etwa der mit natürlichem Zenitallicht ausgestattete Vorplatz zu den Garderoben, die einen separaten Eingang haben.

Jeweils raumbreite Glasschiebefronten belichten den Gastraum, der sich zur Industrie- und See hin leicht verengt und mit seiner Öffnung zum See hin die Weite der beeindruckenden Landschaft inszeniert. Zudem wirkt der Gastraum von aussen wie ein offenes Atrium. Der Pavillon verfügt über eine offene Küche, die mit ihrer minimalistischen Gestaltung ebenfalls über-

zeugt. Die Innenraumböden bestehen aus geschliffenem, eingefärbtem Hartbeton. Eine Doppelbodenkonstruktion sorgt für die notwendige Hohlraumhöhe für die Leitungen der kontrollierten Lüftungsanlage. Das ebenfalls monolithische Dach liegt auf den inneren Seitenflügelwänden auf und besteht aus einer Doppelschalenkonstruktion aus Beton. Die äussere Schicht, also die Dachhaut, ist nur 12 cm stark. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Das Naturtalent für die Fassade.

COMPACT PRO für die verputzte Aussenwärmedämmung.

www.flumroc.ch/naturtalent

DACH.COM

ZÜRICHS MODERNES BAUMEISTERHAUS

Käferstein & Meister Architekten haben 2015 ein Mehrfamilienhaus mit Gewerberäumen erstellt, das eine alte Tradition der Stadtentwicklung von Zürich fortsetzt. Das markante Backsteinhaus in Oerlikon ist ein echtes und modernes Baumeisterhaus.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Ansicht Hauptfassade des Baumeisterhauses von der Oberwiesenstrasse: ein echtes, modernes städtisches Wohnhaus.

BILDER: KÄFERSTEIN & MEISTER ARCHITEKTEN / ARIEL HUBER

► WICHTIGE ZEITZEUGEN AUS DEM 19. JAHRHUNDERT

Zürich hatte ab den 1850er Jahren eine grosse Zuwanderung, verbunden mit einem entsprechenden Bauboom. Es wurden Hunderte von freistehenden Wohn- und Handwerkerhäusern gebaut. Diese meist einfachen Bauten erzählen bis heute die Geschichte eines frühen Verstädterungsprozesses. Baumeister mit gutem handwerklichem Hintergrund planten und erschufen viele jener schlichten Gebäudetypen, die man als Baumeisterhaus bezeichnet. Die Häuser zeichnen sich deshalb durch solide, gute Handwerksarbeit aus. Akademisch ausgebildete Architekten gab es damals erst wenige, da das Studium fast nur im Ausland machbar war. Diese Architekten widmeten sich hauptsächlich den grossen öffentlichen Bauten.

Der Begriff Baumeisterhaus ist eigentlich architekturgeschichtlich nicht definiert. Aus der Sicht der Städte – und insbesondere der Stadt Zürich – verdienen solche Häuser höchste Anerkennung. Sie

sind Zeitzeugen und drohen als wichtige Beispiele einer Zeit, in der die Bevölkerung in der Stadt stark anstieg, zunehmend zu verschwinden. Deshalb hat das Zürcher Amt für Städtebau das Baumeisterhaus als eigene Denkmalgattung eingeführt und dem Gebäudetyp 2011 eine ganze Dokumentation gewidmet. Knapp 600 Baumeisterhäuser zählte Zürich noch auf seinem Stadtgebiet. Sie alle liegen rund um die Innenstadt herum, was damals im 19. Jahrhundert noch Gebiet der Vorstadtgemeinden war.

ALTE TRADITION NEU GEBAUT

Die Tradition der Zürcher Baumeisterhäuser hat Baumeister Christian Gasser eindrücklich fortgesetzt. Das Mehrfamilienhaus an der Ecke Oberwiesenstrasse/Binzmühlestrasse in Oerlikon reiht sich

hervorragend in die alte Tradition der Baumeisterhäuser ein. Das moderne Baumeisterhaus liegt in einem Wohnquartier, das als ehemaliges Industriequartier durch eine Mischung aus grossmassstäblichen Gewerbebauten und Wohnanlagen geprägt ist. Es grenzt an ein ruhiges Wohngebiet mit kleinteiligeren Häusern. Das fünfgeschossige Gebäude von Käferstein & Meister Architekten vermittelt einen ausgezeichneten handwerklichen Ausdruck. Bauherr Christian Gasser erläutert: «Wir entwickelten zahlreiche experimentelle Ausführungsdetails, die in einem normalen Neubau nicht vorkommen, dem Innenleben des neuen Gebäudes jedoch einen besonderen Charakter verleihen: roh belassene Wandflächen aus grossformatigen Kalksandsteinen und aus Beton sowie unbehandelte Deckenuntersichten.»

Halle mit Durchblick zum Hofraum.

Das prägnante, elegante Gebäude mit seinen Sichtbacksteinfassaden verleiht ihm dank seiner exponierten Lage von der vorerwähnten Strassenkreuzung eine starke städtische Präsenz innerhalb der heterogenen Nachbarschaft. Vorhandene Baulinien und Grundstücksabstände bedingten einen Rücksprung auf der Ostseite. Der dadurch entstandene Hofraum dient den Bewohnern als gemeinschaftlicher Aussenraum. Die grosszügige zentrale Eingangshalle auf der Westseite ist voll verglast und verbindet den Hofraum mit dem Vorplatz vor dem Haupteingang. Zwei grosszügige Gewerberäume neben dem zentralen Eingangsbereich sind auch als Büros benutzbar. Von den insgesamt sieben Wohnungen verfügen vier über leicht eingezogene Balkone. Die beiden

Wohnungen im ersten Obergeschoss haben über Treppen Zugang zum Garten. Die Attikawohnung ist mit der südlichen Wohnung im dritten Obergeschoss zusammengeschaltet.

RETRO-FASSADE UND SCHLICHTER INNENAUSBAU

In den Wohnungen entsteht über sogenannte zweite Wege Vielschichtigkeit: Sekundäre Verbindungen von Zimmern oder Durchgänge durch die Bäder schaffen eine räumliche Grosszügigkeit, geben zusätzliche Blickachsen und Bewegungsmöglichkeiten. Ziel von Bauherr und Planer war es, einen bewohnbaren Rohbau zu schaffen. Die Arbeit des Baumeisters sollte so weit wie möglich sichtbar bleiben. So kamen auch keine Gipsen zum Einsatz. Damit



vermittelt das Haus einen besonderen handwerklichen Ausdruck. Dazu Bauherr Christian Gasser: «Als Baumeister hatte ich den Anspruch, dass die Konstruktion des Gebäudes gezeigt und die Oberflächen so belassen werden, wie auf der Baustelle hergestellt. Ziel war es, sie nicht mit Gips

ANZEIGE

SIBIRGroup

Wenn Sie lieber anderweitig beschäftigt sind: Favoritenprogramme erleichtern den Alltag.

Rufen Sie Ihr Lieblingsprogramm bei den Waschmaschinen und Trocknern von SIBIR bequem ab – eines von vielen Features, die sich um Ihre Wäsche kümmern.



SIBIR





EKZ Gebäudelösungen

Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Bild: CCHÉ Lausanne SA

Wir unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeichern, Autoladestationen oder bei Ihrem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) und übernehmen für Sie die Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

ekz.ch/gbl

bauen
MODERNISIEREN

5. – 8.9.2019
Messe Zürich

WO MAN SCHAUT
BEVOR MAN BAUT



bautrends.ch



**DER INDUSTRIELLE CHARAKTER
DES STADTTTEILS WIRD IM GEBÄUDE
AUFGENOMMEN UND IST IN DER
FASSADE SPÜRBAR.**



URS MEISTER, DIPL. ARCHITEKT ETH BSA SIA

oder anderen Materialien zu überdecken oder mit viel Aufwand und kosmetischen Massnahmen «herauszuputzeln.»

Zwei massive, zentrale Kerne aus Ort-beton gewährleisten der Konstruktion Stabilität und Sicherheit. Dadurch konnte die Gebäudefassade weitgehend frei von konstruktiven und statischen Zwängen gestaltet werden. Die zweifarbige Backsteinfassade führt also eine alte und wichtige Tradition weiter, die sich in Industriebauten und Jugendstilwohnhäusern der Gründerzeit in ganz Zürich wiederfindet. Die Fassade ist sozusagen ein eigener Bauteil mit entsprechend tektonischen Eigenschaften. Ihre zweischalige Konstruktion besteht aus einer tragenden und sichtbaren Schale. Die innere ist aus 15 cm dicken Kalksandsteinen, die äussere besteht aus 11,5 cm dicken, an die innere Wandschale zurückgebundenen Klinkersteinen. Dazwischen liegen 30 cm Steinwolle als spezifische Wärmedämmung.

WEGWEISENDER UND NACHHALTIGER BAU

Vorgefertigte Sockelelemente in sandgestrahltem Beton umfassen den Baukörper – auf unterschiedlichen Höhen. Die eindrückliche Backsteinfassade ist in zwei Farbschattierungen gemauert, die Randakzente, Sturzelemente und Rücksprünge betonen. Die französischen Fenster und die Öffnungen der Loggien unterstreichen die Eleganz dieses neuen, besonderen Baumeisterhauses. Dazu gehört auch, dass die Stürze aus Beton wirklich tragen und nachvollziehbare Elemente der Wand sind. Ebenso baumeisterlich sind die Rundbögen zuoberst im Attikageschoss. Die meisten Innenraumwände sind aus grossformatigen Kalksandsteinblöcken gemauert, deren vertikale Lochung eine elegante, verdeckte Führung der Elektroinstallation ermöglichte. Damit die Fugenteilung erkennbar bleibt, sind die Oberflächen der Kalksandsteine nur weiss geschlänmt. An den Fensterleibungen bleiben die «kannelierten»

(senkrechte Rillen) Stirnseiten des Mauerwerks sichtbar: Was eigentlich dazu dient, den horizontalen Verbund der Steinmodule untereinander zu sichern, erzeugt nun einen ornamentalen Abschluss.

Wir haben dem Architekten auch die Frage zur Lärm- und Akustikproblematik gestellt. Dazu Professor Urs Meister: «Der Lärmschutz hat uns vor grosse Herausforderungen gestellt. Die Auflagen haben zum Beispiel zusätzliche, lärmabgewandte Balkone auf der Hofseite notwendig gemacht. Diesem haben wir zudem möglichst viel Privatsphäre gegeben, indem wir keine weiteren Fenster auf dieser Seite platzierten. Die Rohheit der Räume wurde von den Bewohnern sehr gut angenommen, und sie fühlen sich bis heute alle sehr wohl. Die Raumakustik ist in allen Wohnungen durch die Möbel sehr angenehm.

Durch die individuelle Möblierung sind sehr behagliche Räume entstanden. Zudem tritt je nach Einrichtung der Rohbaucharakter der Räume in den Hintergrund.»

Geschliffene und geölte Anhydritböden komplettieren den einfachen, aber robusten Innenausbau. Das neue prägnante Baumeisterhaus von Zürich-Oerlikon verfügt über eine Wärmepumpenheizung, gespeisen von Erdsonden. Eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach liefert zudem umweltfreundliche Energie. Die Räume des Hauses sind zentral belüftet, und das Gebäude erfüllt den Minergie-P-Standard. ■



***ANGELO
ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.



Wohn- und Essraum mit eingezogenem Balkon als raumgliedernder Körper im Raum.

«KLINKER IST EIN ROBUSTES MATERIAL»

Das Projekt für die Migros Aare am Breitenrainplatz in Bern befindet sich an einem städtebaulich interessanten Standort. Wie das Gebäude in die Umgebung eingepasst wurde, beantwortet Architekt Jelli Thomann.

INTERVIEW – STEFAN WANZENRIED*



Das Projekt für die Migros Aare am Breitenrainplatz in Bern befindet sich an einem städtebaulich interessanten Standort. Wie haben Sie das Gebäude in die Umgebung eingepasst?

Jelli Thomann: An dieser Stelle im Breitenrainquartier dominieren die Blockrandbebauungen. Die Häuserzeilen wurden entlang von Strassen gebaut. Uns stand am Breitenrainplatz ein grosses Baufeld im Zentrum zur Verfügung, so wie sie sonst in diesem Quartier nicht mehr existieren. Es war uns wichtig, die volumetrische Körnung der umliegenden Bauten zu übernehmen. Das Breitenrainquartier entstand ja nicht in einem Guss, sondern besteht aus Gebäuden, die etappenweise in unterschiedlichen Höhen aneinandergesetzt worden sind. Wir wollten diese Massstäblichkeit aufnehmen und haben deshalb nicht einen durchgehenden Gebäudekomplex erstellt, sondern den Blockrand mit Gebäudeeinschnitten zum Stadtraum geöffnet. Dadurch konnten wir das Erscheinungsbild der umliegenden Strassenzüge aufnehmen und erreichten eine Verzahnung des Innenhofs mit dem öffentlichen Raum.

Diese Einschnitte zeichnen also Ihr Gebäude aus?

Interessanterweise waren wir im Rahmen des Architekturwettbewerbs das einzige Büro, das die

KURZINFOS ZUM PROJEKT

Bauherr:
Genossenschaft
Migros Aare
Architekt: Büro B
Architekten AG
Realisierung /
Totalunternehmer:
S + B Baumanagement AG
Nutzung:
50 Wohnungen,
Arztpraxis, Kita,
Migros Supermarkt
und Restaurant,
Läden
Gebäudevolumen:
72 000 m³
Geschossfläche:
20 500 m²
www.wohnenbreitenrainplatz.ch

Volumen aufgebrochen hat. Wir haben dafür in Kauf genommen, dass wir die erlaubte Wohnfläche nicht maximal ausgenutzt haben. Die Jury war der Meinung, dass sich dieser Verzicht zugunsten einer besseren Eingliederung in die Umgebung lohnt. Eine weitere wichtige Charakteristik unseres Projektes ist der Kopfbau auf der Seite des Breitenrainplatzes. Wir haben diesen aus dem Ort abgeleitet: Das benachbarte Coiffeurhaus beispielsweise hat eine ähnliche Aufstülpung. Ein Kopfbau, der den Rest der Überbauung überragt, war aus unserer Sicht die richtige Haltung zum Breitenrainplatz.

Bei der Gebäudehülle haben Sie sich für Klinkerziegel entschieden.

Welche Überlegungen standen dahinter?

Wir haben das Quartier und die bestehenden Gebäude analysiert. Ein prägendes Element ist die Moserstrasse als Hauptachse mit ihren vier- bis fünfgeschossigen Wohn- und Geschäftsgebäuden. Einige Gebäude stammen aus dem Anfang des 20. Jahrhunderts und sind sehr identitätsstiftend für das Quartier. Sie sind mit Sandstein oder Kalkstein gebaut und haben Ausfachungen in Klinker. Dieses Gestaltungselement wollten wir aufnehmen, damit unser Gebäude mit der Umgebung verschmelzen kann. Klinker ist als Material in der Anfangsinvestition teurer, dafür aber langlebig. Klinker ist sehr robust und kann gewaschen werden.

BIOGRAPHIE
**JELLI
THOMANN**

ist Architekt ETH/
SIA und seit 2012
Partner des Büro B
in Bern.



Wir erreichen damit Vorteile gegenüber anderen Fassaden, weil der künftig notwendige Unterhalt kleiner ist. Zudem altert Klinker sehr schön.

Hat Klinker energetische Vorteile?

Wir haben ein Zweischalen-Mauerwerk erstellt: Die äussere Schale ist aus Klinker, dahinter folgt eine Mineralwolldämmung und die zweite Schale, die das Gebäude trägt, besteht aus Beton oder Backstein. Die äussere Schale mit Klinker isoliert, speichert Wärme und sorgt so für eine Phasenverschiebung. Die Wärme, die im Sommer tagsüber auf die Fassade wirkt, wird mit einer Verzögerung in der Nacht nach innen weitergeleitet. Dadurch ist das Wohnklima im Innenraum konstanter. Auch im Winter wirkt sich das Zweischalenmauerwerk positiv auf den Nutzerkomfort und den Energiehaushalt aus.

Was auffällt, ist die freundliche Farbe der Klinkerfassade. Wie sind Sie bei der Wahl des eingesetzten Materials vorgegangen?

Wir haben verschiedene Klinkertypen eingesetzt: Vollsteine fast ohne Löcher für die Filterelemente, Klinkersteine mit einer normalen Löcherdichte für die Mauern und dünne Klinkerriemen, die wir auf den Beton der Füllelemente aufgebracht haben. Es war sehr schwierig, einen Produzenten zu finden, der die Klinkersteine in der gewünschten Qualität, Farbe und Haptik produzieren konnte. Im Gegensatz zum ockerfarbenen, glatten Klinker aus der Jahrhundertwende der umliegenden Gebäude wollten wir ihn für unser Projekt etwas rauer und heller, um in Kombination mit den Betonelementen

ein modernes, ausgewogenes Fassadenbild zu erhalten. Schliesslich sind wir in Norddeutschland fündig geworden und sind jetzt sehr glücklich mit dem eingesetzten Material.

Welche Erfahrungen haben Sie in der Verarbeitung gemacht?

Die Klinkersteine haben eine fixe Breite. Eine Schwierigkeit bestand deshalb in der richtigen Aufteilung der Fugen. Aufgrund der kleinen Abweichungen, die beim Bau auftreten, war dies nur begrenzt planbar. Damit zum Ende eine stimmige Ansicht entstand, musste das Fugenprinzip vom Unternehmer vor Ort überprüft werden. Klinker wird heute nicht mehr so oft eingesetzt, manche der beteiligten Unternehmer haben uns gesagt, dass sie zuletzt in der Lehre damit gearbeitet haben. Für uns alle war der Umgang damit eine Herausforderung, welche uns Freude bereitet hat.

Die Aussenansichten einer Siedlung wirken identitätsstiftend für ein Bauprojekt. Inwieweit flossen Überlegungen bezüglich Differenzierung gegenüber anderen Überbauungen in die gestalterische Form dieses Projekts ein?

Es ist sicher unser Ziel, einen identitätsstiftenden Bau zu schaffen. Aber wie erreicht man dies? Wir versuchen jeweils aus einem gegebenen Ort das dafür Passende zu entwickeln. Beim Breitenrain bin ich der Meinung, dass uns dies gut gelungen ist. Und mit der Migros Aare hatten wir hier einen Bauherrn, welcher uns bei diesen Anliegen von Anfang an unterstützt hat.

**BÜRO B
ARCHITEKTEN
AG**

Das Büro B beschäftigt sich mit der baulichen Gestaltung der Umwelt. Die Dienstleistungen umfassen ganzheitlich alle Teilgebiete, die im Zusammenhang mit dem Lebenszyklus von Bauten und Anlagen auftreten. Das Büro B beschäftigt zur Zeit 37 festangestellte Mitarbeiter.
www.buero-b.ch



***STEFAN
WANZENRIED**

Der Autor schreibt regelmässig zu Bau- und Immobilienthemen und führt in Bern die Kommunikationsagentur Keen. www.keen.ch

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



DARO TOR

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



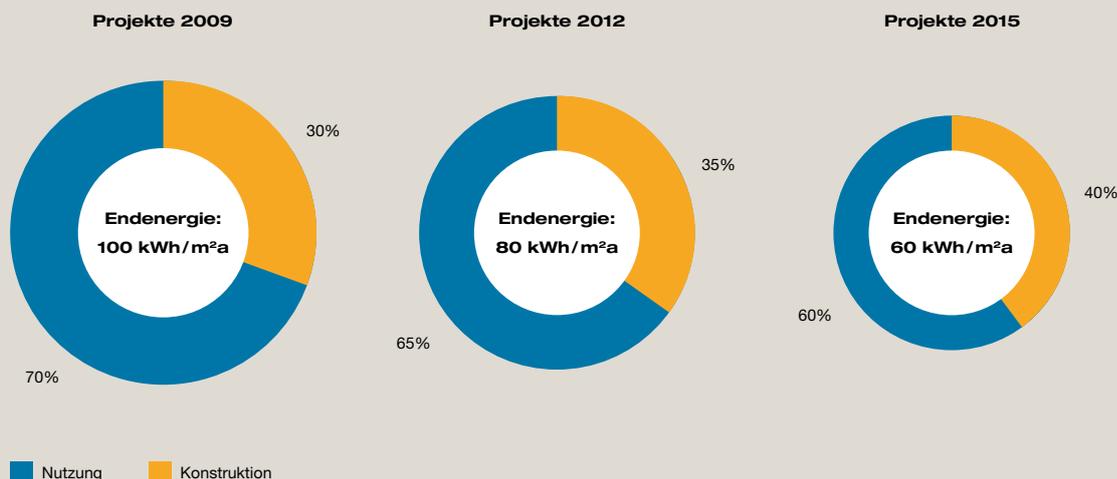
ENERGIEKOSTEN WERDEN SICH VERRINGERN

Gebäude stellen mit einem Anteil von rund 50% den grössten Energieverbraucher dar. Die Energiekosten werden sich zukünftig bei Neubauten verringern und – im Falle von Plusenergie-Gebäuden – sogar in Einnahmen aus der Bereitstellung von vor Ort produzierter Energie umkehren.

TEXT – JOHANNES GANTNER & LUKAS STÖCKLIN*

ABBILDUNG 1:
ZUNEHMENDE
RELEVANZ
DES ANTEILS
KONSTRUKTION
GEGENÜBER
DES ANTEILS
NUTZUNG

Quelle: FM-Monitor,
pom+Consulting AG



► SCHÄRFERE RAHMENBEDINGUNGEN

Gebäude stellen mit einem Anteil von rund 50% den grössten Primärenergieverbraucher dar. Dabei macht der Verbrauch für Heizung, Klimatisierung und Warmwasser 30% und Elektrizität 14% aus. 6% werden für den Bau an sich sowie den Unterhalt aufgewendet¹.

1992 wurde die erste «Musterverordnung» (Mukon) erarbeitet, um den Energieverbrauch von Gebäuden zu reduzieren. Diese Musterverordnung wurde über die Jahre weiterentwickelt und verschärft. Etwa gleichzeitig wurde in den 90er Jahren das Minergie-Zertifikat ins Leben gerufen, um den Energieverbrauch von Neubauten über die Vorgaben der Musterverordnung hinaus zu senken und den Energiebedarf des Gebäudebestandes bis 2050 zu halbieren. Im Laufe der Zeit kamen neben den Zertifikaten für Neubau weitere Minergie-Zertifikate wie «Modernisierung» und «Betrieb» hinzu.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen wurden also in den letzten knapp 30 Jahren stetig verschärft, und auch für die Minergie-Zertifizierung gab es immer wieder Anpassungen an den Kriterien. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie gross die Unterschiede zwischen Neubauten über die verschiedenen Jahre und Minergie-Liegenschaften eigentlich sind.

DIE MEHRHEIT BILDEN WOHNGEBÄUDE

Zum besseren Verständnis lohnt sich hier ein Blick auf den Gebäudepark der Schweiz. Dieser besteht aus rund 2,3 Mio. Gebäuden, wobei 1,67 Mio. eine Wohnnutzung aufweisen. Davon sind 83% reine Wohngebäude (58% Ein- und 25% Mehrfamilienhäuser), 12% Wohngebäude mit Nebennutzung und 5% Gebäude mit teilweiser Wohnnutzung². Bezogen auf die Energie-

bezugsfläche EBF – die Summe aller Grundflächen eines Gebäudes, die beheizt beziehungsweise klimatisiert werden – waren 2012 laut Bundesamt für Energie 67% Wohngebäude, 21% Dienstleistungsgebäude sowie 12% Industriegebäude (2013).

Seit 1998 wurden 46 166 Gebäude mit einer gesamten Energiebezugsfläche von knapp 52 Mio. m² nach Minergie zertifiziert. Davon entfallen rund zwei Drittel auf Wohnbauten und ein Drittel auf Bauten aus dem Bereich Industrie und Dienstleistungen. Die allermeisten Zertifikate (90%) werden für Neubauten, nur 10% werden für Modernisierungen vergeben³.

Um den Effekt einer Minergiezertifizierung auf die Wärmekosten zu analysieren, wurden Daten aus dem FM-Monitor von pom+Consulting AG verwendet, welcher die effektiv angefallenen Kosten von mehr als 15 000 Liegenschaften mit einer gesamten Fläche von 72 Mio. m² enthält. Die Daten aus dem FM-Monitor wurden über die Gebäudeadressen mit den öffentlich verfügbaren Informationen zu den ausgestellten Minergiezertifikaten verknüpft, was einen Eins-zu-eins-Vergleich von konventionellen Gebäuden mit Minergiegebäuden ermöglicht.

RUND ZWEI FRANKEN GÜNSTIGER

Eine konventionelle Immobilie in der Schweiz verursacht im Schnitt Heizenergiekosten von 7.40 CHF pro m² Energiebezugsfläche und Jahr. Minergiegebäude sind im Vergleich um rund 2 CHF pro m² günstiger. Bei einer mittelgrossen Liegenschaft mit 3000 m² schlägt dies immerhin mit rund 6000 CHF pro Jahr zu Buche. Zu beachten ist dabei allerdings, dass Minergiegebäude deutlich jünger sind als die Schweizer Durchschnittsimmobilie.

“
ENERGIELA-
BELS KÖNNEN
GESETZLICHE
VERÄNDERUN-
GEN AUS-
LÖSEN UND
KOSTEN
OPTIMIEREN.
”

Spannend ist daher die Frage, inwiefern das Baujahr die Heizenergiekosten beeinflusst. Die Abbildung 1 zeigt, dass das Baujahr einer Liegenschaft nur einen kleinen Teil der Schwankungen der Energiekosten zu erklären vermag. Wichtige Faktoren wie beispielsweise Art und Umfang von Sanierungen werden für viele Immobilien nicht strukturiert erfasst und können deshalb hier nicht berücksichtigt werden.

Eindeutig aufgezeigt werden kann, dass sich die Energiekosten von Minergiegebäuden und konventionellen Liegenschaften mit neuerem Baujahr immer stärker annähern (Abbildung 2). Ist der Unterschied bei Liegenschaften mit Baujahr um 1950 noch bei fast 3 CHF pro m², sinkt er auf weniger als 1 CHF pro m² für Bauten nach 2010.

Einerseits lässt sich daraus schliessen, dass es immer noch viele ältere Liegenschaften gibt, die nur sehr oberflächlich oder gar nicht saniert wurden. Andererseits zeigt sich auch deutlich der Effekt der immer strengeren gesetzlichen Vorgaben an Neubauten.

SIND MINERGIEZERTIFIKATE DESHALB ÜBERFLÜSSIG?

Betrachtet man nur die reinen Heizenergiekosten, so scheint dies der Fall zu sein. Zunehmend in den Fokus rücken jedoch Plusenergiegebäude, also Gebäude mit einer positiven Energiebilanz. Raumwärme, Wassererwärmung, Lüfterneuerung, sämtliche elektrischen Geräte und die Beleuchtung werden durch selbst produzierte erneuerbare Energien gedeckt und Überschüsse teilweise ins Stromnetz eingespeist. Ein weiteres wichtiges Thema bildet die «graue Energie» von Gebäuden. Aufgrund der sinkenden Energieverbräuche in der Nutzungsphase von Gebäuden nimmt die Bedeutung der Baumaterialien und deren energetischen und umweltlichen Konsequenzen zu. Bei der grauen Energie werden sämtliche energetischen Aufwände des Produktes aufsummiert, von der Gewinnung der Rohstoffe über die Instandsetzung bis hin zur Entsorgung am Ende der Lebensdauer. Bei Gebäuden mit geringem Energieverbrauch in der Nutzungsphase

stellt die graue Energie der Materialien (Konstruktion) einen zunehmend grossen Anteil dar.

Minergie stellt daher schon seit einiger Zeit weitere Zertifikate wie «Minergie ECO («Gesundheit und Bauökologie») und Minergie-A («Plusenergiegebäude») aus, um diese Faktoren aufzunehmen.

ENERGIEVERBRAUCH TRITT IN DEN HINTERGRUND

Das Fazit ist also eindeutig: Zukünftig wird der Energieverbrauch in der Nutzungsphase von Neubauten mehr und mehr in den Hintergrund treten. Die Energieproduktion vor Ort und das Thema «graue Energie» werden hingegen an Bedeutung gewinnen. Die Energiekosten werden sich verringern und – im Fall von Plusenergiegebäuden – sogar in Einnahmen aus der Bereitstellung von vor Ort produzierter Energie umkehren. Voraussetzung dafür sind höhere Initialkosten für den Bau des Gebäudes. Zudem empfiehlt es sich bei Neubauten, sogenannte Gebäudeökobilanzen durchzuführen, um das Optimum bezüglich Konstruktion und Energiebedarf hinsichtlich grauer Energie und anderen Umweltwirkungen wie z. B. Treibhausgas zu identifizieren.

Bei Bestandsgebäuden stehen die Reduktion des Energieverbrauchs und die Umstellung auf erneuerbare Energieträger im Fokus. Diese Massnahmen senken Energiekosten, beeinflussen allerdings aufgrund der Investitionskosten die Rentabilität von Liegenschaften.

Insgesamt gesehen bieten Zertifikate wie Minergie, der Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) oder Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) eine gute Möglichkeit, als Vorreiter gesetzliche Veränderungen auszulösen und Kosten über den gesamten Lebenszyklus zu optimieren. ■

- 1 BUNDESAMT FÜR ENERGIE (2014): GESAMTENERGIE-STATISTIK 2013
- 2 BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2012)
- 3 MINERGIE (2017): GESCHÄFTSBERICHT 2017



***DR. JOHANNES GANTNER**

Der Autor promovierte nach dem Architekturstudium und einem Masterstudiengang in erneuerbarer Energie in Bau- und Umweltwissenschaften an der Universität Stuttgart.

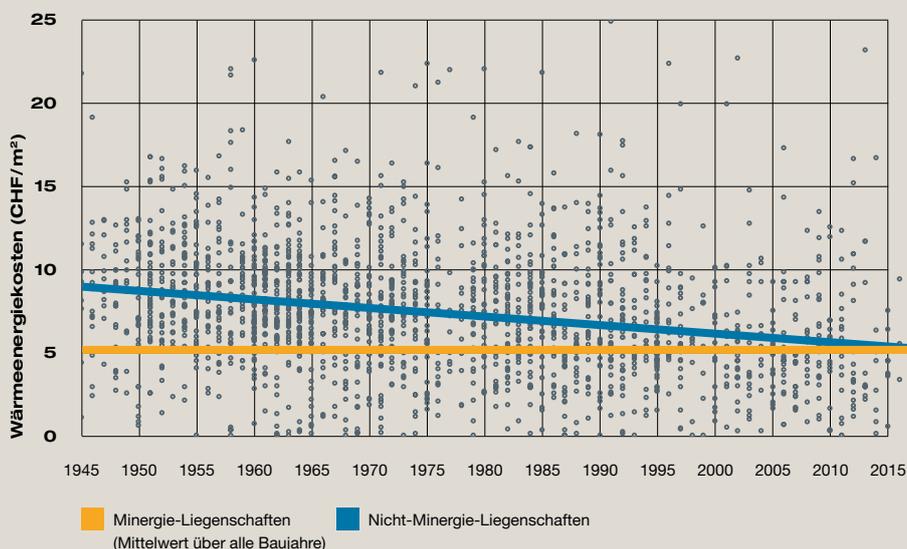


***LUKAS STÖCKLIN**

Der Autor ist als Data Scientist bei pom+ tätig und erstellt u. a. statistische Modelle zu Energieverbräuchen von Immobilien.

ABBILDUNG 2: ANNÄHERUNG DER WÄRMEENERGIEKOSTEN FÜR MINERGIE- UND NICHT-MINERGIE-LIEGENSCHAFTEN

Quelle: Leitfaden zum Einsatz der Ökobilanzierung, Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V., April 2018 (2. Version)



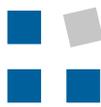
Immobilienmanagement Infoabend Weiterbildung

www.fhsg.ch/infoabend-wbz

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Montag
2. September

Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management

 **FHS St.Gallen**
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

INNERE VERDICHTUNG & AREALENTWICKLUNG – AUS BESTEHENDEM WIRD NEUES ENTWICKELT

THOMA Immobilien Treuhand AG schafft mit der Abteilung Projektentwicklung mehr Raum und Platz für Familien, Paare, Alleinstehende und Firmen. Die Areale und die bestehenden Liegenschaften werden im Detail analysiert, Machbarkeitstudien erstellt und ein neues Projekt entsteht. Ganze Areale werden neu gestaltet und erstrahlen nachhaltig in neuem Glanz.

Wo früher ein Einfamilienhaus stand, stehen heute gerne mal 1-2 Mehrfamilienhäuser, selbstverständlich unter Berücksichtigung der umliegenden Umgebung. Auf brachen Firmenarealen entstehen neue Nutzungsmöglichkeiten. Der Wohnungsmix ist je nach Bedürfnis des Standortes unterschiedlich. Bauland ist begrenzt, deshalb ist die verdichtete Bauweise in den Stadtkernen unumgänglich. Innere Verdichtung, Nachverdichtung und die damit verbundene Arealentwicklung entsprechen dem Grundsatz des Raumplanungsgesetzes nach einer haushälterischen Nutzung des Bodens.

Zwei aktuelle Projekte, die veranschaulichen wie eine Arealentwicklung sowie die innere Verdichtung umgesetzt werden kann:

Projekt Neu See Land, Rorschacherberg

Ein altes und teilweise leerstehendes Fabrikareal steht in Rorschacherberg direkt am Seeufer. Das Projekt Neu See Land lädt nun ein, an dieser exponierten Lage zu wohnen. Es entstehen vier Mehrfamilienhäuser mit 34 Eigentumswohnungen. Von 2.5-Zimmer-Wohnungen über 3.5- und 4.5 Zimmer-Wohnungen findet jeder etwas das seinem Bedürfnis entspricht. Die 6-Zimmer-Penthouse-Wohnung überzeugt mit Zugang über den Lift direkt zur Wohnung mit Fingerprint, Klimaanlage, KNX-Steuerung, Sauna / Finnarium, Cheminée, Sicherheitsanlage sowie weiteren Highlights. www.neuseeland-rorschacherberg.ch



Vorher



Nachher

Projekt Reutipark, Kreuzlingen

Bisher standen drei energetisch schwache, veraltete Mehrfamilienhäuser mit Baujahr 1968 ohne Aufzuganlage auf 8124 m² Grundstücksfläche im Zentrum von Kreuzlingen. Die 72 Mietwohnungen verfügten zudem über nur 40 Garagenplätze und hatten nach gültigem Baureglement eine Ausnutzungsreserve von über 1150 m² BGF. Neu werden 2 Mehrfamilienhäuser zur Miete mit total 60 Wohnungen sowie 2 Mehrfamilienhäuser mit total 28 Eigentumswohnungen gebaut. Es entstehen preiswerte Mietwohnungen und erschwingliche, Minergie zertifizierte Eigentumswohnungen im gehobenen Standard für Familien, Paare und Alleinstehende mit einer SmartHome Ausstattung. Wo früher nur wenige Personen über Wohnraum verfügten, wohnen zukünftig mehr Menschen in den verschiedensten Lebenssituationen. Und dies in einer Überbauung die sich perfekt in die Umgebung eingliedert und den heutigen Energieansprüchen sowie der «inneren Verdichtung» gerecht wird. www.reutipark-kreuzlingen.ch



Vorher



Nachher

THOMA Immobilien Treuhand AG
 Bahnhofstrasse 13A, 8580 Amriswil
 Tel. 071 414 50 60
infotg@thoma-immo.ch
www.thoma-immo.ch
 Amriswil | St. Gallen | Wil

THOMA
 IMMOBILIEN TREUHAND

BERUFSSSTART FÜR 382 BEWIRTSCHAFTER

► FÜR DEN WEITEREN WEG GERÜSTET

In Zahlen ausgedrückt, bedeutet dies, dass 382 Kandidaten die Prüfung bestanden haben. Die Prüfungsfeier fand wieder im Loft der Samsung Hall in Zürich-Stettbach statt. Rund 540 Personen aus der Deutschschweiz (Prüfungsabsolventen, Familienangehörige und Freunde) haben an der Feier teilgenommen. Im Saal und auf der wunderschönen Veranda wurden die Gäste mit feinen Köstlichkeiten und Getränken verwöhnt. Der sommerliche Abend lud ein, um auf der Terrasse zu verweilen und auch den Glacéwagen rege zu besuchen.

An der Prüfungsfeier durfte natürlich die entsprechende Begrüßungsrede nicht fehlen. In ihrer Funktion als Prüfungskommissionspräsidentin wurde diese von Andrea Huber-Schmid gehalten. Sie beglückwünschte die Absolventen zu ihrem Erfolg. Sie freute sich sehr darüber, so viele entspannte und glückliche Gesichter zu sehen. Die Befürchtungen der Kandidaten, dass die Rechtsprüfung ohne eigene



v. l. n. r.: Silvan Hunkeler, Karin Ettlin, Andrea Huber-Schmid (Präsidentin) und Andreas Sigrist
BILDER: ADRIAN WIPF

Gesetzesbücher nicht lösbar sei, haben sich nicht bestätigt.

Mit dem Abschluss der Prüfung haben sich die Kandidaten ihr Rüstzeug für eine erfolgreiche Tätigkeit in der Immobilienbranche ange-

Auch dieses Jahr konnte die Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung einen Rekord verbuchen – 511 Kandidaten aus den drei Sprachregionen haben die Prüfung absolviert. Die Erfolgsquote beträgt in diesem Kalenderjahr 74,8%.

TEXT – GISELA KRUMMENACHER*

eignet. Ein Bewirtschafter sollte über eine hohe Fach- und Sozialkompetenz verfügen. Die Zusammenarbeit zwischen Hauseigentümern und Mietern ist nicht immer einfach und erfordert grosses Wissen. In der Realität werden manchmal auch pragmatische Lösungen verlangt, welche nicht in den Schulbüchern abgehandelt worden sind.

GRAVIERTER KUGEL- SCHREIBER FÜR DIE BESTEN

Die Immobilienbranche ist und bleibt spannend. Das Berufsbild wird sich in naher Zukunft verändern, und daher ist es wichtig, am Ball zu bleiben. Mit dem Fachausweis Immobilienbewirtschaftung ist ein guter Grundstein gelegt. Als krönender Höhepunkt einer Prüfungsfeier darf sicher die Übergabe der Notenausweise bezeichnet werden. Auch in

diesem Jahr gab es wieder herausragende Prüfungsabsolventen. Drei von ihnen haben die Bestnote von 5,4 erreicht. Frau Huber-Schmid bat Karin Ettlin, Silvan Hunkeler und Andreas Siegrist auf die Bühne und überreichte ihnen den Fach- und Notenausweis. Die besonderen Leistungen werden von der Prüfungskommission mit einem gravierten Kugelschreiber sowie einem Gutscheine honoriert. Nach Überreichung der Noten- und Fachausweise konnten die Absolventen mit ihren Begleitpersonen – während eines grosszügigen Apéro riche – den Abend gemächlich ausklingen lassen. ■



*GISELA KRUMMENACHER

Die Autorin ist Prüfungssekretärin beim SFPKIW.

ANZEIGE

«MEIN MOTTO BEIM BAUEN:
VOR DEM BAGGER KOMMT
DER RECHNER!»

Frank ist durch und durch ein professioneller Bauherr

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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL.

MAKLER-CONVENTION 2019: «ICH SCHAU DIR IN DIE AUGEN!»

Unser Alltag wird von immer neuen Apps, Tools und Channels geprägt. Dennoch – oder gerade deswegen – bleibt der persönliche Kontakt mit einem echten Gegenüber wichtig und wertvoll. Das bietet grosse Chancen für die Immobilienbranche und viel Gesprächsstoff für die Makler-Convention 2019 vom 22. Oktober 2019. **TEXT – MITG.**



MEHR AUGENKONTAKT AN DER MAKLER-CONVENTION

Die SMK-Mitglieder wissen, dass der Mensch in all seinen Facetten auch in Zukunft den Erfolg in der Immobilienbranche bestimmt. Sie wissen, dass sie jeden Kunden mit ihrem guten Namen, mit ihrer Erfahrung und einer soliden Beratung überzeugen müssen. Entsprechend greift die Makler-Convention ein aktuelles Thema auf: «Maschine und Mensch – wie setzen wir sie richtig ein, wie können wir voneinander profitieren?» Am 22. Oktober 2019 beleuchten im Zürcher Aura sechs hochkarätige Referentinnen und Referenten die Chancen und Risiken des digitalen Zeitalters.

Kundenbegeisterung im digitalen Zeitalter: Service ist die Zukunft. Für Carsten K. Rath, Unternehmer und Autor, ist klar: Service ist im digitalen Zeitalter wichtiger denn je. Denn ist erst einmal jeder digital, liegt in der Beziehung zum Kunden die grösste Chance, sich im Wettbewerb zu unterscheiden.

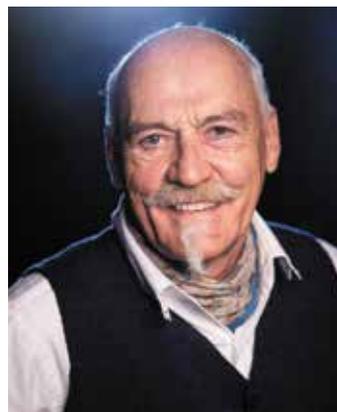
Analog und digital – Chancen und Risiken. Reto Gurtner übernahm die Bergbahnen Crap Sogn Gion in Laax von seinem Vater, fusionierte sie 1996 mit den Bergbahnen Flims zur Weissen-Arena-Gruppe und ist seither auch Präsident des Verwaltungsrats. Als Visionär und Architekt der Weissen-Arena-Gruppe ist er bekannt für seinen Innovationsgeist und sorgt immer wieder mit mutigen Ideen für Aufsehen.

Online ist schlagbar: Das richtige Konzept und Ihr Ladenläuft. Dr. Wolfgang Frick zeigt die gravierendsten Fehler im Marketing auf und erklärt, wie sie sich vermeiden lassen. Von der Entwicklung und Positionierung einer Marke über Zielgruppe und Relevanz bis hin zu Kommunikation, Kontinuität und Big Data – der Marketing-Experte beleuchtet alle wichtigen Themen mit hohem Praxisbezug.

Digital-Therapie: «Mail halten!» Das Leben entschleunigen, Stress reduzieren, Handyhörigkeit ablegen, ständige Erreichbarkeit unterbinden und endlich wieder die Kussbilanz verbessern – Anitra Egglers von der Presse gefeiertes Digital-Detox-Buch zeigt, wies geht.

Analog neben digital: Fünf gute Gründe. Wer Services verbessern will, muss Menschen bewegen – Sabine Hübner kann genau das. Sie brennt für das Thema Service. Das sieht, hört und spürt man. Wer sie erlebt, versteht sofort: Diese Frau liebt, was sie tut. So sehr, dass es sich gar nicht nach Arbeit anfühlt.

Marketing im Umbruch: «Der Fosbury-Trick». Neue Medien in Verbindung mit Storytelling und innovativer Erlebnisinszenierung versprechen, das Marketing der Zukunft zu revolutionieren. New und Next Media, Apps und Wearables gehören zu den meist diskutierten Themen der heutigen Zeit – das sagt der Zukunftsforscher Mag. Lukas Rössler. ■



Die Referenten an der Makler-Convention: Carsten K. Rath, Reto Gurtner, Wolfgang Frick, Anitra Egglers, Sabine Hübner, Lukas Rössler (von links oben).



Stadt Chur

Chur ist mit knapp 38'000 Einwohner/innen eine vielseitige und lebendige Stadt und sorgt mit ihren über 1000 Mitarbeitenden für kundenorientierte und professionelle Dienstleistungen.

Der Bereich Immobilien und Bewirtschaftung der Stadt Chur ist zuständig für die Verwaltung der städtischen Liegenschaften, Baurechte und Grundstücke im Finanz- und Verwaltungsvermögen sowie für die Wohnbaugenossenschaft der Stadt Chur. Die Dienststelle besteht aus insgesamt 23 Mitarbeitenden, aufgeteilt in die Bereiche Bewirtschaftung, Facility Services und Projekte/baulicher Unterhalt.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per 1. Oktober 2019 oder nach Vereinbarung eine/n

Abteilungsleiter/in Bewirtschaftung 100 %

Ihre Aufgaben

Sie sind als Eigentümervertreter/in mitverantwortlich für die nachhaltige Bewirtschaftung des breit gefächerten Immobilienportfolios der Stadt Chur. Sie betreuen selbständig Mietliegenschaften und bearbeiten das liegenschaftsspezifische Vertragswesen (Kauf, Miete, Pacht, Dienstbarkeiten, Leistungsvereinbarungen, inkl. Erstellen der entsprechenden Verträge). Sie sind verantwortlich für die Budgetierung des Liegenschaftsunterhalts sowie die personelle und fachliche Führung von zwei Mitarbeitenden. Im Zusammenhang mit den städtischen Raumbedürfnissen wirken Sie mit beim Überprüfen, Entwerfen und Umsetzen von Raumkonzepten. Zudem fertigen Sie Baurechtsverträge inkl. rechtliche Abklärungen aus, berechnen die Baurechtszinsen und führen die Verhandlungen mit den Vertragspartnern. Die Überwachung und Anpassung von Baurechtsvertragsgegenständen liegt ebenfalls in Ihrem Aufgabenbereich. Sie sind in der Lage, selbständig Entscheidungsgrundlagen und Berichte zu Händen des Stadtrates und des Gemeinderates zu verfassen. Sie koordinieren mit Handwerkern und Hauswarten die Instandhaltung und Instandsetzung von Mietliegenschaften und sind die kompetente Ansprechperson für Gebäudenutzer sowie Mieter und Vermieter und erteilen Auskünfte in Ihrem Fachbereich.

Ihr Profil

Sie haben eine Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter/in oder eine Weiterbildung zum/zur eidg. dipl. Treuhänder/in abgeschlossen und bringen mehrjährige Berufserfahrung in Immobilien- oder Treuhandunternehmen mit und von Vorteil Führungserfahrung. Sie zeichnen sich durch bautechnisches Flair und gute Mietrechtskenntnisse aus, sind engagiert, eigenverantwortlich, team- sowie dienstleistungsorientiert, belastbar und arbeiten effizient. Verhandlungs- und Organisationsgeschick gehören ebenso zu Ihren Qualitäten wie Sicherheit in der IT-Anwendung sowie eine stilsichere mündliche und schriftliche Ausdrucksweise in deutscher Sprache. Schriftliche und mündliche Anwendung von Fremdsprachen sind erwünscht.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Herausforderung in einem engagierten, kooperativen Team, attraktive Anstellungsbedingungen sowie einen modernen Arbeitsplatz im Herzen der Churer Altstadt.

Ihre Fragen

Weitere Auskünfte erteilt Ihnen gerne Christopher Richter, Leiter Immobilien & Bewirtschaftung, Telefon 081 254 42 61.

Sind Sie interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre Online Bewerbung bis am 3. September 2019: www.chur.ch/stellen/

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

04.09.2019

Der Mythos Asbest, ... und mehr

10.09.2019

Schadensbilder und Sanierung (Bewi-Zyklus)

13.09.2019

Leerstands-Diagnose bei Immobilien

19.09.2019

Leerstands-Therapie bei Immobilien

04.10.2019

Best Practice im Maklerrecht

22.10.2019

Sanierung von Mietliegenschaften aus

Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)

23.10.2019

Umgang mit auffälligen und aggressiven
Mietern

29.10.2019

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

25.11.2019

Immobilienrecht (Abendveranstaltung)

SEMINAR DER MYTHOS ASBEST, ... UND MEHR 04.09.2019

INHALT

Die Problematik der Gebäudeschadstoffe ist nicht nur bei Wohnbausanierungen aktuell, sie kann auch von Mietern und Medien zum Thema gemacht werden. Vielfach werden erst in der Bau- und Entsorgungsphase gesundheitsgefährdende Stoffe vorgefunden – mit möglicherweise gravierenden Auswirkungen auf Kosten und Bauzeiten. Bei unsachgemäsem Umgang können für Mensch und Umwelt Gefahren und Auswirkungen mit weitreichenden Folgen entstehen.

Es gibt mehr als Asbest und Schimmelpilz. Am Morgen lernen Sie die bekanntesten Schadstoffe kennen und können deren Gesundheitsgefahren beurteilen und abschätzen. Am Nachmittag wird ausführlicher auf den Schimmelpilz eingegangen.

REFERENTEN

Beat Mörgeli, Geschäftsführer / Achermann Wissen GmbH, Kloten
Edgar Wittlin, Schimmelexperte / stc Umwelt ag, Kölliken

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftlerinnen und -bewirtschaftler, Hauswarte und Fachkräfte aus dem gesamten Immobilienbereich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Achermann Unternehmungen
Steinackerstrasse 31, 8302 Kloten
09.00 bis 16.30 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, Bewirtschafter 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.

SEMINAR BEST PRACTICE IM MAKLERRECHT 04.10.2019

INHALT

Dieses Seminar gibt Ihnen einen aktuellen Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben sowie der aktuellen und jüngsten bundesgerichtlichen Rechtsprechung. Ebenso erhalten Sie praktische Tipps anhand aktueller Beratungsmandate und laufender Gerichtsverfahren zur Ausgestaltung und Durchsetzung von Maklerverträgen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler und -vermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENT

Dr. iur. Boris Grell, LL.M., Rechtsanwalt und
Fachanwalt SAV, Bau- und Immobilienrecht,
Zürich
www.grell-law.ch

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott
Neumühlequai 42, 8006 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

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

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

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

19.08.2019 – 19.03.2020
 Montag und Donnerstag
 18.15 – 21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

10.01.2020 – 28.03.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 19.08.2019 – 16.12.2019
 Kurs 1: 10.02.2020 – 08.07.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT ZÜRICH

26.08.2019 – 16.12.2019
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 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 GRAUBÜNDEN

30.10.2020 – 14.11.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT TICINO

10.09.2019 – 05.11.2019
 Martedì, ore 18.00 – 20.30
 Rivera

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 06.01.2020 – 17.02.2020
 Kurs 2: 03.06.2020 – 08.07.2020
 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 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 GRAUBÜNDEN

Modul 1: 08.05.2020 – 13.06.2020
 Modul 1: 21.08.2020 – 05.09.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

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 und 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

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 BUCHHAL- TUNGS-SPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der 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).

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN 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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

KOMPLEXES BETRIEBSUMFELD

Der Betrieb eines Gebäudes ist an eine Vielzahl von Vorgaben geknüpft. Am 59. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zeigte Steffen Gürtler von der FM-Kammer des SVIT, was alles dazu gehört. **TEXT – RETO WESTERMANN***

WER TRÄGT DIE VERANTWORTUNG?

Nachdem Planer, Handwerker und Bauherrenberater ihre Arbeit zur Erstellung eines Gebäudes getan haben, übernimmt der Werkeigentümer die Verantwortung. Schon in der Vorbereitung für die Übernahme tauchen aber oft organisatorische und rechtliche Fragen auf. Dazu zählen etwa: Welche Daten braucht es für einen sicheren Betrieb des Gebäudes? Haften der Werkeigentümer (Betreiber) oder die Dienstleister, wenn es zu einem Schadensfall kommt? Wie kann man sich als Betreiber absichern, um bei einem Schaden nicht zur Kasse gebeten zu werden? «Mit solchen Fragen unserer Mitglieder wurden wir in der Vergangenheit sehr oft konfrontiert», sagte Steffen Gürtler, Ressortleiter Aus- und Weiterbildung bei der Facility-Management-Kammer des SVIT anlässlich seines Referats am 59. Lunchgespräch der Kammer



unabhängiger Bauherrenberater KUB. Dort stellte er die von der Kammer kürzlich herausgegebene Publikation «Werk-eigentümerhaftung und Betreiberverantwortung im Facility-Management» vor. Sie liefert Antworten auf viele Fragen rund um den Betrieb von Liegenschaften und basiert auf der aus Deutschland stammenden Richtlinie Gefma 190. Daran mitgearbeitet

haben verschiedene Juristinnen und Juristen aus den Bereichen Baurecht und Arbeitsrecht sowie Qualitätsmanager, Brandschutz- und Versicherungsspezialisten.

MASSNAHMEN MÜSSEN DOKUMENTIERT WERDEN

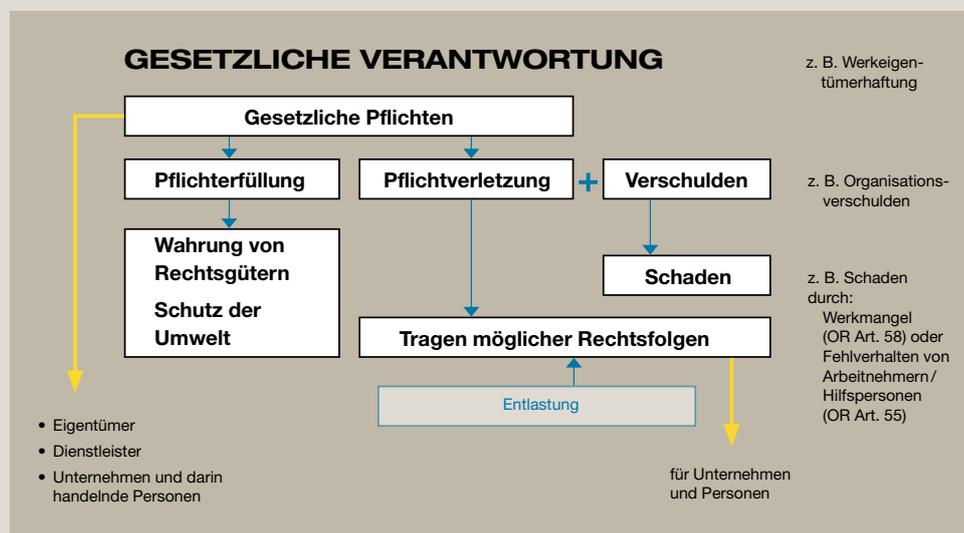
Zu Beginn der Arbeit an der Publikation analysierte die FM-Kammer die wichtigsten

Gründe für Schadensfälle beim Betrieb von Gebäuden. Dazu zählen etwa ungenügende Kenntnisse der für die Immobilie geltenden Regelwerke und Daten oder deren mangelhafte Weiterführung, eine lückenhafte Organisation, die fehlerhafte Delegation von Pflichten, Unklarheit über die Verantwortung und Kompetenz sowie die mangelhafte Definition von Schnittstellen. «Unsere Erhebungen zeigten schnell, dass man sich beim Betrieb einer Liegenschaft in einem komplexen Umfeld bewegt und zahlreiche Gesetze, Verordnungen und Richtlinien beachten muss, um bei einem möglichen Schadensfall nachweisen zu können, alles richtig gemacht zu haben», sagte Gürtler am Lunchgespräch. Dazu komme, dass im schlimmsten Fall bei Schäden nicht nur das Unternehmen des Betreibers haften würde, sondern auch die im Unternehmen verantwortlichen Mitarbeitenden.

Doch wer als Dienstleister die Sache richtig anpackt, kann sich absichern. Dazu müssen gemäss Steffen Gürtler vor allem drei Punkte befolgt werden: Erstens braucht es umfassende Kenntnisse der Gesetze, Normen und

Rechtssicherer Gebäudebetrieb Werkeigentümerhaftung und Betreiberverantwortung

Quelle: SVIT FM-Kammer





Nach einem kurzen Apéro referierte Steffen Gürtler (linkes Bild) über die Vorgaben beim Betrieb eines Gebäudes.

BILDER: RETO WESTERMANN

Vorschriften, zweitens sollte man ordnungsgemäss handeln und drittens sein Tun nachweislich dokumentieren. «Wer sich an diese Vorgaben hält, ist auch im Falle eines Schadens als Betreiber gut vor Sanktionen geschützt», betont Fachmann Gürtler. Welche Vorschriften unbedingt beachtet werden müssen, was alles zum ordnungsgemässen Handeln gehört und wie die getroffenen Massnahmen dokumentiert werden sollten, zeigt die Publikation der FM-Kammer zur Werkeigentümerhaftung und Betreiberverantwortung detailliert auf. Sie beinhaltet unter anderem eine Klärung der Begriffe und deren Definitionen, listet Möglichkeiten zur Haftungsdeckung auf, zeigt, welche Verantwortung der Betreiber hat, und unterstützt die tägliche Arbeit mit Empfehlungen und Arbeitshilfen.

Steffen Gürtler zeigte am Lunchgespräch, dass die Publikation auch ein wichtiges Hilfsmittel für Bauherrenberater sein kann. Beispielsweise, wenn diese ihre Auftraggeber während der Bauzeit bei der fachgerechten Ausschreibung von FM-Dienstleistung und der Auswertung der eingegangenen Angebote unterstützen. Umgekehrt, so der

Fachmann, könne der Bauherrenberater auch für den späteren Betreiber eine grosse Hilfe sein. «Wenn Sie dafür sorgen, dass bei der Übergabe des Bauwerks alle wichtigen Grundlagen zum Gebäude, alle Daten sowie eine Zusammenstellung aller einzuhaltenen Vorschriften bereitstehen, vereinfacht uns das die Arbeit sehr.» ■

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Der nächste Termin ist am 5. November: Abnahmekonzepte / Integrale Gebäude-tests (Szenarien und Vorgehen). Referent: Hans Jörg Rütscbe / DC-ONE AG, Wallisellen
Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



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



SFPKIW

Inserat / Ausschreibung

Berufsprüfung für Immobilienbewirtschafterinnen / Immobilienbewirtschafter 2020

Im Februar 2020 wird die Berufsprüfung für Immobilienbewirtschafterinnen und Immobilienbewirtschafter durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 22. Juli 2016.

Prüfungsdaten Dienstag, 11. und Mittwoch, 12. Februar 2020 (schriftlicher Teil)
Montag, 2. März – Donnerstag, 5. März 2020 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Zürich-Oerlikon ZH / Kloten-Flughafen ZH

Prüfungsgebühr CHF 2900.–

Anmeldeschluss Mittwoch, 16. Oktober 2019 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden:

Die Anmeldung erfolgt via Online-Registration.
<http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewirtschaftung.html>

Sekretariat SFPKIW, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
E-Mail info@sfpk.ch



CSEI

Publication / Annonce

Examen professionnel de gérante / gérant d'immeubles 2020

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de gérante / gérant d'immeubles aura lieu en février 2020.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 22 juillet 2016.

Dates de l'examen Mardi 11 et mercredi 12 février 2020 (partie écrite)
Lundi 2 mars et mardi 3 mars 2020 (partie orale)

Lieu de l'examen St-Légier-La-Chiésaz

Taxe d'examen CHF 2900.–

Clôture des inscriptions Mercredi 16 octobre 2019 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet :

Nouveau: inscription en ligne
<http://www.sfpk.ch/fr/examens/gerance.html>

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseei), Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
E-Mail info@cseei.ch



CEPSEI

Pubblicazione / Avviso

Esame professionale per gestori / gestrici immobiliari 2020

In febbraio 2020 si svolgerà l'esame professionale per gestori e gestrici immobiliari. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 27 marzo 2017 e le relative Direttive del 22 luglio 2016.

Date dell'esame Martedì 11 e mercoledì 12 febbraio 2020 (esami scritti)
Da lunedì 3 marzo a mercoledì 5 marzo 2020 (esami orali)

Luogo dell'esame da definire

Tassa d'esame CHF 2900.–

Termine d'iscrizione Mercoledì 16 ottobre 2019 (timbro postale)

La documentazione dettagliata per l'iscrizione all'esame quale il Regolamento e le Direttive possono essere scaricati dalla Homepage o richiesta all'indirizzo in basso:

L'iscrizione avviene tramite registrazione online.
<http://www.sfpk.ch/it/esami/gestione.html>

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI), Via Beltramina 19b, 6900 Lugano
E-Mail info@cepsei.ch

Fensterrenovation – ganz schön unkompliziert



RENOVATION MIT DEM SYSTEM RENOVATIONSRAHMEN

Die Fenster mit dem Renovationsrahmen bieten optimale Möglichkeiten für unkomplizierte Fensterrenovierungen. Dank dem Wechselrahmen kann der alte Fensterrahmen als tragendes Element für den Einbau des neuen Fensters weitergenutzt werden. Somit lässt sich ein Fenster in nur einer Stunde ohne Qualitätsverlust austauschen. Da der bestehende Fensterrahmen nicht herausgerissen wird, können nicht nur Zeitgewinne erzielt, sondern ebenso Kosten für zusätzliche Maurer- oder Gipsarbeiten gespart werden.

RENOVATION MIT DEM SYSTEM VOLLRAHMEN

Sollte der alte Blendrahmen des Fensters nicht mehr erhalten werden können oder wenn Sie eine umfassende Renovation planen, empfehlen wir Ihnen unsere Fenstersysteme mit Vollrahmen. Bei dieser Lösung wird das alte Fensterelement komplett ersetzt.

Renovationsarbeiten an Fenstern und Türen sind keine alltägliche Angelegenheit. In der Projektplanung lohnt sich der Einbezug von Experten, die auf individuelle Fragen und Unsicherheiten eingehen. Dank dem Renovationsrahmen-System erfolgt eine Modernisierung mit EgoKiefer sanft, schnell und effizient – und bietet so Potenzial für Kosteneinsparungen und mehr Lebensqualität. Ob kleine oder grosse Renovationen: EgoKiefer hat die passenden Lösungen.

Vorher



Nachher



Historisches und Denkmalgeschütztes Objekt, im 1906 erbaut und im 2018 saniert «Route de Berne 7, Lausanne» mit EgoKiefer Kunststoff-Fenster Ego®One.

WEITERE INFORMATIONEN:

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
Hohenemserstrasse 32
9444 Diepoldsau
www.egokiefer.ch

EgoKiefer
Fenster und Türen

KalkMaster

Die beliebte Abo-Weichwasserlösung bietet für Stockwerkeigentümer neu noch mehr Auswahlmöglichkeiten

Kalkhaltiges, hartes Wasser sorgt in vielen Stockwerkeigentümergeinschaften für rege Diskussionen. Vielfach interessiert man sich zwar für eine Enthärtungsanlage und doch wird auf die Installation einer Anlage schliesslich aus Kostengründen oder wegen fehlender Einigkeit häufig verzichtet. Auch alte, defekte Anlagen werden oft nicht ersetzt, weil sich die Eigentümer über die Kostenübernahme nicht einigen können.

Das muss nicht sein: KalkMaster bietet als Alternative zu einem teuren Kauf oder Ersatz ein attraktives Abo an. Beim KalkMaster Weichwasserabo werden die laufenden Kosten bereits ab der Inbetriebnahme durch die Einsparungen mehr als wettgemacht. Und das Wichtigste: Auf eine grosse Investition kann verzichtet werden.

Das KalkMaster Abo gibt es als Komplettpaket mit Nutzung der Anlage, jährlichem Service mit 100% Service- und Weichwassergerantie und wahlweise mit oder ohne Salzlieferrung. Häufig wird das Salz gerade bei bestehenden Anlagen sowieso bereits durch die Hauswartung besorgt.

Mit dem 1-jährigen Probeabo bietet KalkMaster neu zudem auch die Möglichkeit, die Vorzüge von weichem Wasser zuerst günstig und ohne langjährige Verpflichtung

kennenzulernen. Nach dem Probejahr wird das Abo entweder verlängert oder die Anlage mit Anrechnung des Probejahrs gekauft. Bei NichtZufriedenheit wird das Gerät ohne weitere Kosten abgeholt.

Die KalkMaster Abos erfüllen dank transparenten, gleichbleibend niedrigen Kosten, der risikofreien Testmöglichkeit und dem enthaltenen Komplettservice die Bedürfnisse von Stockwerkeigentümergeinschaften und Verwaltungen. Sie sind deshalb die attraktive Alternative zum mit hohen Investitionskosten verbundenen Kauf einer Enthärtungsanlage.

WEITERE INFORMATIONEN:

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
0800 62 82 82
www.atlis.ch

 **KalkMaster**
Das Abo für weiches Wasser



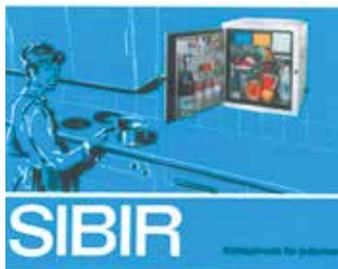
Nachträglich eingebaute, platzsparende Doppelenthärtungsanlage für ein 8-Familienhaus

SIBIR feiert 75 Jahre

Dieses Jahr feiert SIBIR sein 75-jähriges Jubiläum. Mit der Erfindung des Absorber-Kühlschranks begann ein neues Zeitalter. Seither ist viel passiert und SIBIR hat im Laufe der Zeit viele Wandlungen mitgemacht. Seit 75 Jahren ist es ihr Bestreben, das Leben unkomplizierter und einfacher zu machen, smarte Ideen – vor allem für die Küche und den Waschraum – zu vermitteln und praktische Grosshaushaltsgeräte zu bieten mit intelligenten Details und einem Höchstmass an Bedienkomfort.

EINST: DER VOLKSKÜHLSCHRANK

Gegründet wurde SIBIR 1944 durch Dr. h. c. Hans Stierlin, welcher die Idee hatte, einen Volkskühlschrank zu produzieren, d. h. ein Kühlschrank für jedermann, der auch im sozialen Wohnungsbau eingesetzt werden kann. Hans Stierlin, der zu diesem Zeitpunkt 28 Jahre war, hatte während eines Praktikums in einer Uhrenfabrik die Idee, eine bessere Welt zu schaffen.



Er entwickelte einen Prototyp mit neuartigem Absorptionssystem, verbesserte den bestehenden Prozess und begann ab 1944 mit der Kühlschrankproduktion in seiner Firma SIBIR in Schlieren. Für damalige Verhältnisse war Stierlin ein Revolutionär: wo andere noch 50 Stunden arbeiteten, hatte SIBIR schon die 40 Stundenwoche; aber besonders Aufsehen erregend war die Einführung des Einheitslohnes. Alle verdienten gleich viel, von der Geschäftsleitung bis zum Bandarbeiter. Stierlin zahlte zum Teil das Doppelte, was andere Industriebetriebe zahlten, da er damals schon eine Gewinnbeteiligung einführte. Es war sicherlich nicht einfach, kurz vor Ende des zweiten Weltkrieges eine Firma aufzubauen, und da ein Kühlschrank nun auch Metall und Blech benötigt, das in dieser Zeit alles in die Rüstungsindustrie ging, hat sich Stierlin kurzerhand entschlossen, einen Kühlschrank aus Kork – das damals wohl das beste Isoliermaterial war – und Gips zu bauen. Inhalt 40 Liter und das für 295 Franken. Ende der 40er und anfangs der 50er Jahre war der Kühlschrank übrigens noch ein Privileg der Oberschicht. Im Vergleich zu den damals erhältlichen Kompressor-Kühlschränken waren die Absorber sensationell leise und günstig und die Nachfrage stieg enorm. In den 60er Jahren wurde dadurch der Name SIBIR zum Synonym für Kühlschränke. 1962 waren in Europa rund 50% der Haushaltkühlschränke Absorptionskühlschränke. Stierlin verbesserte die Effizienz des Diffusions-Absorptionsprozesses durch die Rückgewinnung der Wärme des aus dem Rektifikator strömenden Ammoniaks (rund 1/3 der gesamten Wärmezufuhr).



Modell SIBIR W 40 von 1944

EIN ZEITZEUGE: DIESER SIBIR KÖNNTE VOR 60 JAHREN IN IHRER KÜCHE GESTANDEN HABEN. HEUTE IST ER KEIN KÜHLSCHRANK MEHR, SONDERN EINE ANTIQUITÄT.

Während im ersten Jahr von SIBIR noch 50 Kühlschränke produziert wurden, waren es 1953 schon 20'000 und in den 70er bereits 50'000 pro Jahr. Alle Welt wollte einen Sibir. SIBIR begann weltweit zu exportieren und schrieb Geschichte. Entsprechend nahm auch die Nachfrage stark zu, d. h. die Kunden bestellten bei der Ausstattung einer Küche die Geräte von verschiedenen Anbietern wie z. B. V-ZUG, aber der Kühlschrank musste ein SIBIR sein. Es bestehen mehrere Bücher und Artikel, in denen immer von einem SIBIR geschrieben wurde, aber der Kühlschrank gemeint war. Man bedenke, dass auch heute noch die Generation der über 40- bis 45-Jährigen fast alle mit einem SIBIR Kühlschrank aufgewachsen sind, da diese in den 70er Jahren über 75% Marktanteil am Einbauskühlschrank hatte. So machte SIBIR ein rasantes Wachstum durch. Im Laufe der Jahre wurden die Kompressor-Kühlschränke immer energiesparender, kostengünstiger, ruhiger, sicherer und durch das steigende Umweltbewusstsein begannen diese, die Absorber-Kühlschränke abzulösen – die Vorteile der Absorptionskühlschränke schmolzen dahin. Damit kam es auch zu einem wesentlichen Absatzeinbruch, so dass Ende der 80er Jahre die Produktion der SIBIR-Kühlschränke eingestellt wurde und der Grundstein für die Service- und Handelsorganisation Sibir Haushaltstechnik AG gelegt wurde, welche von der V-ZUG Gruppe übernommen wurde. Die Produktion wurde nach Schweden verkauft. Auf diesen Produktionsanlagen wurden in Schweden immer noch bis Ende 2013 die alten SIBIR Absorberkühlschränke produziert, die auch durch SIBIR in die Schweiz für den Ersatz eingeführt wurden. Heute haben Absorber-Kühlschränke aufgrund dessen, dass sie lautlos sind nach wie vor ihren Einsatz im Camping-Bereich und in den

Minibars in der Hotellerie. Mit gestärktem Rücken und neuem Fokus entwickelt sich das Unternehmen stetig weiter. Neue Bereiche wurden erobert und erfolgreich integriert. Es wurden Backöfen, Geschirrspüler, Kochfelder, Dunstabzüge und natürlich Kompressor-Kühlschränke unter der Marke SIBIR ins Sortiment aufgenommen. Dabei spielte die Marke SIBIR eine wichtige Rolle, da sie in der Schweiz bekannt war. Diese Geräte werden von anderen Herstellern unter der Marke SIBIR zugekauft. Dabei war und ist natürlich V-ZUG der Hauptlieferant. Durch die Übernahme einiger Firmen wie z. B. die Serviceorganisation Novelan mit der Allmarken-Service-Kultur sowie unterschiedlichen Marken wie z. B. Gehrig oder die Raumluftwäschetrockner ESCO Schönmann wurde im Jahre 2009 die Dachorganisation SIBIRGroup AG gegründet.



HEUTE: SIBIRGROUP AG

Heute ist die SIBIRGroup AG ein erfolgreiches Unternehmen mit 115 Beschäftigten. Als gesamtschweizerisch tätige Unternehmung verfügt SIBIRGroup mit Hauptsitz in Spreitenbach über Filialen in Bern-Schönbühl, St. Gallen, Mels, Contone und Pully und verschiedene Servicelager in den Regionen. Die Produkte überzeugen durch einfache Handhabung und Spitzenwerten im Verbrauch. Unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, sind verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

GERÄTE FÜR KÜCHE UND WASCHRAUM

SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltsgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den Waschraum im Eigenheim und Mehrfamilienhaus: technisch hochstehend, trendig oder ganz einfach ganz klassisch. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzugshauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOliino®.



Waschmaschinen/Trockner SIBIR 2019

Seit vielen Jahren zählt die Oldtimer-Collection im Bereich Kühl-/Gefrierkombinationen zum Kernsortiment – sie überzeugt durch absolute Spitzentechnologie innen und Retro-design aussen in zehn trendigen Farben.



SIBIRTHERM HEIZT GANZ SCHÖN EIN – MIT HOLZ, ÖL ODER PELLET

Unter der Marke SIBIRtherm werden seit 1947 vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Öfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.

MARKENNEUTRALE SERVICEORGANISATION SIBIRGROUP-SERVICE

SIBIRGroup beschränkt sich nicht nur auf den Verkauf von Haushaltapparaten, sondern hat über die Jahre eine Serviceorganisation aufgebaut, welche sämtliche Geräte aller Marken repariert oder austauscht. Sie ist damit eines der wenigen Unternehmen, welche diese Leistung markenneutral in der gesamten Schweiz anbietet und somit auch ein idealer Partner für Bau- und Immobilienbewirtschaftung ist.

WEITERE INFORMATIONEN:

SIBIRGroup AG
Bahnhofstrasse 134
8957 Spreitenbach
Telefon 044 755 73 00
info@sibirgroup.ch
www.sibirgroup.ch

SIBIRGroup
SIBIR

<p>IST IHNEN DER KOCHHERD NICHT MEHR GENEHM, LÖST SIBIR SCHNELL AUCH DIES PROBLEM.</p> <p>SIBIR kocht und quillt, reinigt und kühlt. SIBIR Haushaltsgeräte erhalten Sie im guten Fachgeschäft oder bei SIBIR Haushaltstechnik AG, 8952 Schlieren, Tel. 01 750 70 70.</p>	<p>DIE FRAUEN SIND, ES IST VERRÜCKT, VOM SIBIR SERVICE TOTAL ENTZÜCKT.</p> <p>SIBIR kocht und quillt, reinigt und kühlt. SIBIR Haushaltsgeräte erhalten Sie im guten Fachgeschäft oder bei SIBIR Haushaltstechnik AG, 8952 Schlieren, Tel. 01 750 70 70.</p>
---	---

Inserate anno dazumal

Streit in der Stockwerkeigentümergeinschaft



Das Zusammenleben im Stockwerkeigentum unter Miteigentümern müsste problemlos sein, trotzdem leiden viele betroffene Menschen unter Mobbing und Streitereien mit ihren Nachbarn. Die einfachste und kostengünstigste Alternative für die Konfliktregelung ist in jedem Fall die Mediation.

AUSSERGERICHTLICHE KONFLIKTLÖSUNG

Die Mitbewohner und Nachbarschaft kann man sich weder in der Mietwohnung noch im Stockwerkeigentum aussuchen. Unter einem Dach leben die unterschiedlichsten Menschen zusammen. Sei es in puncto des Alters, Status, Machtgehabes, Kultur oder ganz einfach der eigenen Vorstellungen, die sich von den Mitmenschen im Haus unterscheiden. Eigentlich ist das ganz normal, passen mir zum Beispiel die Mitmieter nicht, kann ich ja rasch eine andere Mietwohnung suchen. Doch bin ich Eigentümer einer Wohnung, wechsele ich diese nicht so schnell. Oft braucht es nur eine Kleinigkeit, damit sich ein Konflikt entwickelt und das Zusammenleben im Haus einfach unerträglich wird. Der Umgang mit einem Konflikt ist in den Reglementen mehrheitlich nicht im Detail geregelt, höchstens mit dem Verweis auf den Gerichtsstand, das muss als ungenügend betrachtet werden. Alternative Schlichtungsverfahren für eine Stockwerkeigentümergeinschaft wären: Schiedsgericht, Ombudsstelle oder die Mediation. Auf der Stufe der Schlichtungsstelle (Friedensrichter) kann die Mediation beantragt werden. Zudem gab es Fälle, in denen das Gericht die Mediation anordnete. Für die Stockwerkeigentümergeinschaft ist es empfehlenswert, im Reglement die Mediationsklausel als erste Instanz zu verankern.

Nachträglich besteht die Möglichkeit, dies durch einen Beschluss zu bestimmen. Ein Mediator, der etwas von Immobilien und insbesondere vom Stockwerkeigentum versteht, dürfte geeignet sein, eine Schlichtung der strittigen Miteigentümergeinschaft durchzuführen.

DIE MEDIATIONSKLAUSEL

Eine geeignete Mediationsklausel lautet wie folgt: «Alle Differenzen aus dem Stockwerkeigentum sind durch Mediation beizulegen. Wird die Schlichtungsstelle zur Beilegung der Differenz angerufen, z.B. weil eine gesetzliche Anfechtungsfrist (wie beispielsweise zur Anfechtung von Beschlüssen der Stockwerkeigentümergeinschaft) besteht, so beantragen die Parteien eine Mediation an Stelle des Schlichtungsverfahrens» (vgl. Art. 213 ZPO).

MEDIATION

Mediation ist ein strukturiertes und außergerichtliches Vermittlungsverfahren. Durch den neutralen und unabhängigen Dritten, den Mediator, unterstützt das ohne Entscheidungsgewalt assistierte Verfahren die Konfliktparteien. Es ist von zentraler Bedeutung, dass der Mediator neutral ist und diese Unparteilichkeit von den betroffenen Menschen anerkannt wird. Das Ziel ist, die beteiligten Miteigentümer mediativ zu einer Befriedung und Konfliktbeilegung zu führen. Weiter soll die Regelung so erfolgen, dass eine zukünftige Konflikteskalation vermieden wird. Der Mediator erlebt unterschiedliche Mediationen, kurze wie auch sehr lang andauernde. Eine Regel dazu gibt es nicht, sicher hat der Eskalationsgrad einen erheblichen Einfluss, doch auch die Anzahl der beteiligten

Miteigentümer. In jedem Fall muss der Mediator sehr kreativ sein, zudem verfügt er über Kenntnisse zum Reglement, aber auch zum Immobilienwesen. Viele Konflikte drehen sich um bauliche Themen wie Garantie und Baumängel.

EINE BESONDERE MEDIATION

Die Ausgangslage: Eine Erbengemeinschaft von Geschwistern und Cousins war in den Besitz von mehreren Wohnungen in einem Haus gekommen. Zum größeren Teil wird das Haus von diesen Erben bewohnt, die übrigen Erben haben ihre Wohnungen vermietet. Die Liegenschaftsverwaltung hatte ihr Mandat schon vor dem Bestehen dieser Erbengemeinschaft inne und war somit mit den Verhältnissen der Liegenschaft bestens vertraut. Als sich die Erbengemeinschaft gebildet hatte, bestand das Verwaltungsmandat weiterhin. Daraus resultierte, dass der Verwalter die Begründung des Stockwerkeigentums empfahl. Die Beteiligten stimmten dem in der Hoffnung zu, dass mittels des Reglements für das Stockwerkeigentum alles geregelt werde. Leider eskalierte die Situation derart, dass der Verwalter eine Mediation vorschlug, die auf der ME-Versammlung beschlossen wurde.

KONFLIKTTHEMEN MIT MEDIATION REGELN

Ob Mietwesen oder Stockwerkeigentum, die Konfliktthemen gleichen sich: Ordnung im Treppenhaus, Umgang miteinander wie nur kurzes oder fehlendes Grüßen, der gemeinsame Garten mit den

Fragen «wer macht was?», «wird hier geraucht?» und «wo ist der Grill platziert?» Dazu zwei Hausordnungen, je für die Miteigentümer und die Mieter. Auf den ersten Blick könnte man meinen, das seien einfache Themen, die sich in einem gemeinsamen Gespräch regeln lassen! Weit gefehlt: ist einmal eine mittlere Eskalationsstufe erreicht, finden die Kontrahenten selbst kaum mehr zurück. Bereits die erste Mediationssitzung verlief äußerst emotional, gegenseitige Anschuldigungen und Vorwürfe standen im Vordergrund. Gehässiger E-Mail-Verkehr und sogar Einschreiben waren der Nährboden für die schwierige Situation. In der ersten Mediationssitzung wurde versucht, die Kernthemen fassbar zu machen. Erschwerend war hierbei, dass zwei Miteigentümer zunächst nicht an der Mediation teilnehmen wollten. Für diese gab es in der Sitzung einen mit ihrem Namen versehenen Stellvertreterstuhl. So konnten sie zu gewissen Themen «befragt» werden, wobei gerade die hypothetischen Antworten erhellend waren. Bei drei Sitzungen, inkl. der Abschlussitzung, waren alle Miteigentümer anwesend. Es waren sechs Mediationssitzungen, verteilt auf zehn Monate nötig. In der vorletzten Sitzung konnte eine Verbesserung der Stimmung untereinander deutlich wahrgenommen werden. In der letzten Sitzung wurde dann die über alle Sitzungen gemeinsam erarbeitete Matrix definitiv verabschiedet. Die Matrix war für die Mediation das ideale Werkzeug, um alle Bedürfnisse aufzulisten sowie deren angestrebte Themenregelung und Lösung definitiv zu erarbeiten, was nur mit einem Miteinander zu bewerkstelligen war.

FAZIT

Es zeigte sich, dass der Verwalter richtig gehandelt hatte, indem er die Mediation angeordnet hatte. Sinnvoll ist, wenn der Mediator bereits zu einer schwierigen Miteigentümergeinschaft hinzugezogen wird. Konflikte könnten so mediativ angesprochen und rascher geregelt werden.

Bemerkung:

- Aus Gründen der Vertraulichkeit wurden die Besitzverhältnisse anonymisiert. Gendergerechte Schreibweise: Es wird einheitlich vom Mediator gesprochen.



VERFASSER:

Walter A. Speidel, M.A.
Master of Arts in Mediation
Kreuzplatz – Mediation
Kreuzstrasse 76, 8032 Zürich
www.kreuzplatz-mediation.ch
speidel@bluewin.ch

Hydrocleaner Plus – Die Lösung für Trinkwassersysteme – bei Rost

In der Schweiz ist unbestritten eine sehr gute Trinkwasserqualität vorhanden. Dieses Privileg ist sicherlich auf die günstige geografische Lage zurückzuführen, die genügend Wasser durch Niederschläge beschert. Die Schweiz sitzt buchstäblich an der Quelle. Zentral sind aber auch das gute Funktionieren der Wasserversorgung, sei dies aufgrund der stetig getätigten Investitionen in die Infrastruktur, die Bemühungen um den anspruchsvollen Schutz der Ressource Wasser aber auch die Fortschritte in der Professionalisierung der Wasserversorgungsunternehmen.



Und letzten Endes sind auch die Hauseigentümer verantwortlich, dass sie auch ihren Mietern eine gute Trinkwasserqualität gewährleisten können und müssen, indem sie die Trinkwasserleitungen im gesamten Haus nach bestem Wissen und Gewissen pflegen.

TRINKWASSER-ANFORDERUNGEN

Abhängig von Rohrleitungsmaterialien, Wasserqualität und vom Nutzerverhalten können aber gerade ältere Stahlleitungen mit der Zeit rosten und das Wasser unangenehm braun verfärben. Die Eigentümer /Vermieter

sind hier in der Pflicht. Sie können aus einigen zugelassenen Verfahren wählen und ihre Trinkwasserleitungen wirksam vor Korrosion schützen. In der Verordnung des EDI vom 16. Dezember 2016 über Trinkwasser bieten sich geeignete Verfahren an.

TRINKWASSER-VERORDNUNG

TBDV – 817.022.11 – Anforderungen an Trinkwasser: «Trinkwasser muss hinsichtlich Geruch, Geschmack und Aussehen unauffällig sein und darf hinsichtlich Art und Konzentration der darin enthaltenen Mikroorganismen, Parasiten sowie Kontaminanten keine Gesundheitsgefährdung darstellen.»

Der kathodische Korrosionsschutz – wie er von der Firma Lüber System GmbH mit dem Produkt Hydrocleaner Plus umgesetzt wurde – genießt dabei einen speziell guten Ruf, weil sich dieses Verfahren schon seit Jahren auch in grosstechnischen Anlagen und in den meisten Boilern bewährt hat.

WIE WIRD ROST IN TRINKWASSERLEITUNGEN FESTGESTELLT?

Gerade wenn Leitungen täglich genutzt werden, kann es schwierig sein, überhaupt festzustellen, dass sich bereits Rost in den Leitungen aufgebaut hat. Der Grund dafür liegt in der täglichen Nutzung: Die Korrosionsprodukte in der Trinkwasserleitung verdünnen sich stark und können optisch kaum noch

festgestellt werden. Nach längeren Abwesenheiten und somit Stillstand in der Leitung ist die Überraschung dann umso grösser, wenn das Wasser eine unangenehme Braunfärbung aufweist und eventuell sogar braune Partikel ausgeschwemmt werden.

Viele Faktoren können einen Einfluss auf Rost im Trinkwassersystem haben: Neben der Temperatur des Wassers, dem Nutzerverhalten und der Erdung im Haus (und vielen weiteren Einflussfaktoren) sind dies primär die Wasserqualität und die verwendeten Rohrleitungsmaterialien.

Die Firma Lüber System GmbH hat im Bereich Korrosionsschutz für Trinkwasseranlagen eine grosse Erfahrung. Die Fachleute beraten die Kundschaft diesbezüglich gerne und unterstützt sie beim Abklären und Untersuchen betreffend Rost in ihren Trinkwasserleitungen.

Die Lüber-Spezialisten untersuchen dabei die wasserchemischen Eigenschaften in der Liegenschaft wie auch die Eigenschaften der verwendeten Materialien. Zusätzlich führen die Profis bei der entsprechenden Liegenschaft hydraulische Tests durch, womit die Fachleute ein recht genaues Bild vom Zustand der Trinkwasserleitungen erfassen können.

PRÄVENTION LOHNT SICH

Gerade bei Korrosion in Trinkwasserleitungen lohnt sich Prävention doppelt.



Der Hydrocleaner Plus – die wirksame Lösung gegen Rost im Trinkwassersystem.

Der Ersatz von Trinkwasserleitungen kann sehr teuer sein, vor allem weil oft Wände oder Böden aufgespitzt werden müssen. Oft ist aber der Ersatz von alten Leitungen auch technisch nicht möglich. Mit dem Einsatz der Produkte von Lüber System GmbH lässt sich der Ersatz von Trinkwasserleitungen vermeiden. Gleichzeitig wird eine unangenehme Baustelle vermieden.

Übrigens lohnt sich der Einsatz einer Korrosionsschutzlösung von Lüber System GmbH auch dann, wenn man zwar die Leitungen grundsätzlich ersetzen will, dies aber wegen Budgetrestriktionen nicht sofort machen kann. Der Einsatz der Korrosionsschutzlösung Hydrocleaner Plus bewirkt, dass die Korrosion in den Trinkwasserleitungen zu einem Stillstand kommt und somit der Status quo während Jahren gehalten werden kann.

Heizungscleaner – Die Lösung für Heizsysteme

KORROSIONSSCHUTZ FÜR MODERNE UND ÄLTERE HEIZUNGSSYSTEME

Moderne Heizsysteme werden heute mit sauerstoffdichten Rohrsystemen ausgestattet. Wie in der Vergangenheit bei Kunststoffrohren, kann auch heutzutage Sauerstoff über Ventile, Armaturen und Verschraubungen ins Heizwasser gelangen und somit Korrosion im Heizsystem auslösen.

NEUE ANFORDERUNGEN AN HEIZUNGSWASSER MIT DER SWKI-RICHTLINIE BT 102-01

Die SWKI-Richtlinie BT 102-01 schreibt den Einsatz von Reinwasser ohne gelöste Salze vor – also Wasser mit einer Leitfähigkeit von gegen 0 Mikrosiemens. Verschiedene Verfahren können die vorgeschriebenen Richtlinien erfüllen: Ionenaustausch, Umkehrosmose und Destillation.

Dabei ist es allerdings äusserst wichtig, dass diese Verfahren korrekt und konsequent angewendet werden, sodass vor allem erhöhte Konzentrationen von gelösten Gasen und Kohlendioxid vermieden werden können. Theoretisch tritt dann bei einem geschlossenen System eine Eigenalkalisierung des

Heizwassers ein, sobald die Gase und das Kohlendioxid bei der Erwärmung (in der Heizphase) ausgasen. Dabei stellt sich der optimale pH-Wert von 8.2 bis 10.1 automatisch ein.



HEIZUNGSCLEANER – DIE LÖSUNG BEI FOLGENDEN PROBLEMEN

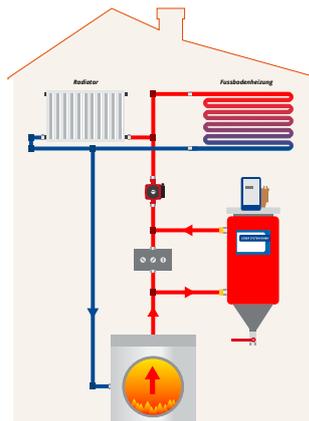
Bei modernen Heizsystemen ist die Temperatur zu niedrig, so dass eine Ausgasung kaum mehr im notwendigen Umfang möglich ist. Durch undichte Armaturen und Verschraubungen können Sauerstoff und Kohlendioxid ins Heizwasser gelangen und den pH-Wert im Heizsystem senken. Moderne Heizsysteme sind anfälliger für Ablagerungen und Korrosion, dadurch kann schon minimale Verschlämzung durch Korrosion Probleme verursachen.

SANIERUNGS-PROZESS WIRKSAM UND UNKOMPLIZIERT

Die korrekte Umsetzung der Richtlinie SWKI BT 102-01 muss durch den Installateur sichergestellt werden. Eine Nachkontrolle des

pH-Wertes nach einigen Monaten ist empfehlenswert. So ist gewährleistet, dass sich die Eigenalkalisierung des Heizwassers auch tatsächlich eingestellt hat

Die SWKI-Richtlinie empfiehlt Opferanoden als «gute technische und ökologische Lösung». Der Einsatz gilt zum einen für Systeme, in denen die Eigenalkalisierung nicht erreicht wird oder zum anderen altersbedingt mit erhöhter Gasdiffusion gerechnet werden muss.



DER HEIZUNGSCLEANER VON LÜBER SYSTEM GMBH

- Entgasung von Sauerstoff und Kohlendioxid
- Magnesium-Anoden gegen Rost, Korrosion und Verschlämzung
- Hydrozyklonfilter zur effizienten Abscheidung nicht nur von Eisenpartikeln.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Kein Verschlammen von Radiatoren und Fussbodenheizungen
- Bessere Energieeffizienz
- Optimale Wärmeverteilung
- Keine Korrosion im Heizsystem
- Empfohlen vom SWKI.

WEITERE INFORMATIONEN:

Lüber System GmbH
Weinfelderstrasse 113, CH-8580 Amriswil
071 910 08 44
www.luebersystem.ch
info@luebersystem.ch



Showtime im Aufzug

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

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

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

EIN SPIEGEL ALS INFOBOARD

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

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

VOLL AUSBAUFÄHIGE DIGITALISIERUNG

Schindler Ahead kann noch weit mehr, als im und vor dem Aufzug zu informieren: «Mit Ahead haben wir eine digitale Plattform geschaffen, die alle Player



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



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

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

Die Informationen aus Schindler Ahead stehen nicht nur den Technikern zur Verfügung, sondern auch den Betreibern der Anlagen. Über das Schindler Ahead Action Board sind der Status, laufende Aktivitäten, Leistungsindikatoren und Nutzungsstatistiken der Aufzüge und Fahrtreppen ersichtlich.

Text: Raphael Hegglin
Fotos: Beat Brechbühl

WEITERE INFORMATIONEN:

www.schindler-ahead.ch



Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22% auf ca. 36% in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12% wachsen.

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

Nur ca. 4% aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96% dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld».

Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

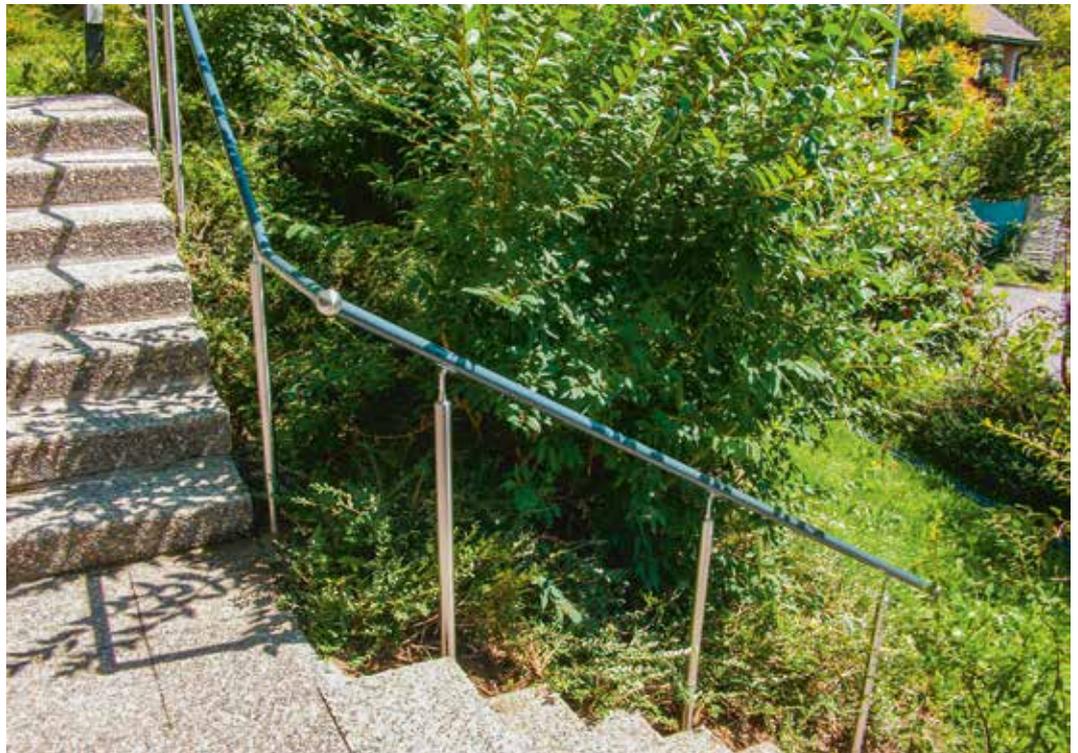
VORBEREITUNG AUF REDUZIERTER MOBILITÄT

Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreies Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptanforderungen des hindernisfreien Bauens sind.

PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND

Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen. Wenn Stufen und Höhenunterschiede vorhanden sind, dann sind beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen notwendig. Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden ist, dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90cm, Bewegungsfläche mind. 120x120cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer,



Aussenhandlauf mit einbetonierten Stützen in Chromstahl, Handlauf in Alu mit Laminat im Dekor Grün

Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besuchern erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN

Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE

In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die Firma Flexo-Handlauf zum Marktführer gemacht. Einfach anrufen, mailen und Prospekte anfordern oder den Besuch eines Aussendienst-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich vor Ort eine Offerte erstellt.



Innenhandlauf mit Licht, Einzelpunktbeleuchtung



Handlauf an einer Spindeltreppe, Aluminium in vielen Dekoren möglich

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH

Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur, Tel. 052 534 41 31
Gratis-Tel. 0800-04 08 04, www.flexo-handlauf.ch

SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 500 Megabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,3 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suisseedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suisseedigital.ch
www.suisseedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Der Pionier der Wasserspender im Interview

REDAKTION: WARUM SOLL ICH EIN SODA FRESH GERÄT KAUFEN UND NICHT EIN ANDERES?

Urs Jäger: Ja, die Auswahl an verschiedenen Mitbewerbern ist nicht wirklich gross, und wenn Sie das Beste wollen, dann werden Sie ein Soda Fresh nehmen müssen.

REDAKTION: WARUM DENKEN SIE, DASS SIE SO VIEL BESSER SIND ALS DIE MITBEWERBER?

Urs Jäger: Da gibt es verschiedene Punkte. Erstens ist das UT4, unser aktuelles Gerät, das kleinste, das Sie am Markt finden können. Es ist bloss 185 mm breit, somit brauchen wir maximal 1/3 in einem 60-er Möbel. Zweitens verbraucht es mit Abstand am wenigsten Strom. Da haben wir Messungen gemacht Unser Gerät verbraucht bis zu 5x weniger Strom als ein Mitbewerber. (Test liegt vor). Drittens werden Sie kein Gerät finden, das leiser ist als unseres, wenn es im Unterschrank verbaut ist. Bei geschlossener Schranktür ist es fast nicht wahrnehmbar, wenn es kühlt. Viertens ist es digital. Wir haben eine App, mit dem Sie zum Beispiel die Temperatur einstellen können. Es gibt sogar einen Mitbewerber, der kann nicht mal die Temperatur verstellen. Das wichtigste ist jedoch das Diagnose Programm. Sollte irgendwo eine Störung am Gerät sein, kann es Ihnen mitteilen, woran es liegt, dass es seinen Dienst nicht mehr macht. Auch zeigt es Ihnen an, wann Service und Filterwechsel anstehen. Fünftens ist bei Soda Fresh ein innenbeschichteter 1-Kg-Zylinder im Lieferumfang dabei, und diese Zylinder werden bei uns in Seon Lenzburg wieder befüllt. Unser Mitbewerber fährt damit zum Teil über 1'200 km durch die Welt. Eigentlich sollten diese Argumente reichen. Ich kann Ihnen jedoch ein paar weitere aufzählen. (UJ lacht) Soda Fresh hat auch mit Abstand die grösste Auswahl an Armaturen. Bei uns finden Sie die Armaturen, die Kochendwasser, Sodawasser gekühlt und gefiltert, und auch Wasser mit Raumtemperatur spenden können. **Darum unser Slogan: Die Armatur, die mehr kann!**

Auch die Mengenprogrammierung ist möglich, natürlich via App. Sie finden kein

anderes Gerät mit so vielen Funktionen und aus dem Sie alle Arten von Wasser aus 1 Armatur zapfen können. Diese Version heisst bei uns HCSA. HOT-COOL-SPARKLING-AMBIENTE. Wer hat es erfunden? Soda Fresh hat dies vor acht Jahren an der Swiss Bau in Basel vorgestellt.

REDAKTION: DAS SIND DOCH EIN PAAR SCHLAGENDE PUNKTE. WO KANN ICH DAS GERÄT KAUFEN?

Urs Jäger: Ausschliesslich über den Fachhandel. Sie finden kein Soda Fresh Gerät in einem Internetshop oder im Warenhaus. Wir installieren und unterhalten die Geräte mit unseren eigenen Servicetechnikern. Unsere Service Autos fahren mit Biogas, auch das ist für uns wichtig. Soda Fresh ist seit 2017 komplett fossile Brennstoffe frei. Einzelgerechtes Wirtschaften ist für uns oberste Maxime. Wir beziehen den grössten Teil unserer benötigten Elektrizität von der eigenen Solaranlage auf dem Dach, das ist auch ein Beitrag zur Energiewende. Darum unser Slogan: Soda Fresh - tut gut.

REDAKTION: DAS GIBT MIR GERADE EIN STICHWORT: STROMVERBRAUCH?

Urs Jäger: Wie ich eingangs schon erwähnt habe, braucht unser Gerät sehr wenig Strom. Wenn Sie ein Jahr lang die Kühschranktür öffnen, um eine Wasserflasche zu entnehmen, verbraucht dieser mehr Strom als unser Gerät im Stand-by Modus. Es sind circa 50 Franken im Jahr, je nachdem wie stark das Wasser gekühlt wird, abweichend. Bei der Heisswasser Version können Sie eine ECO Taste aktivieren, dann wird die Heizleistung abgesenkt, wenn Sie kein Kochendwasser benötigen, zbsp.nachts.

REDAKTION: BRAUCHT DAS GERÄT UNTERHALT?

Urs Jäger: Ja, wie jedes Gerät, das mit Wasser arbeitet, muss es desinfiziert werden. Wenn Ihnen jemand erzählt, man brauche bloss einen Filter zu wechseln, dann versteht der sein Handwerk nicht. In jedem wasserführenden Teil gibt es einen Biofilm, dieser Biofilm ist der Nährboden

für das Wachstum von Keimen. Das Gerät muss einmal im Jahr desinfiziert werden. Dies können Sie als Kunde selber machen mit unserer Anleitung. Oder wir übernehmen das für Sie und kontrollieren auch das komplette Gerät jährlich. Wir sprechen hier vom allerwichtigsten Lebensmittel, das Sie haben, Ihr Trinkwasser. Filterwechsel alleine reicht nicht.

REDAKTION: ICH BIN ALSO JETZT INTERESSIERT AN EINEM SOLCHEN GERÄT, WO KANN ICH DAS ANSEHEN.

Urs Jäger: Wir sind stolz, dass in verschiedenen Küchenstudios eine Soda Fresh Anlage aktiv in Betrieb ist, meistens jedoch nur ein Gerät. Aus diesem Grund haben wir in Seon ein Kompetenz- und Beratungszentrum (KoBeCe) eingerichtet. In diesem KoBeCe sind alle Geräte, die aktuell am Markt sind, eingebaut worden. Das heisst, auch die Geräte unserer Mitbewerber können Sie an diesem Platz testen. Wir haben stets die neusten Versionen da und sind da neutral. Seon ist mitten in der Schweiz. Auf Anmeldung beraten wir auch ausserhalb der offiziellen Bürozeit, und ÖV-Benutzern bieten wir einen Elektro-Shuttle von und nach Lenzburg. Regelmässige Schulungen für unsere Wiederverkäufer, die Küchenbauer, bieten wir ebenfalls in diesem KoBeCe an. Am liebsten empfangen wir den Partner mit seiner kompletten Küchenbauer-Crew. Vom Verkäufer über den Zeichner/Planer bis zum Monteur und den Auszubildenden. Da wir jeweils nur 1 Firma mit ihren eigenen Leuten einladen, können wir ganz individuell auf deren Fragen und Bedürfnisse eingehen. Mit Vorteil findet eine solche Schulung jeweils am Vormittag statt, denn Soda Fresh lädt die Gruppe jeweils zum gemeinsamen Mittagessen ein. Fragen, die an der Schulung noch nicht gestellt wurden, und sehr wertvolle Gespräche machen diesen Effort jeweils wett.

REDAKTION: EURE MITBEWERBER RÜHREN GANZ KRÄFTIG DIE WERBETROMMEL, VON SODA FRESH SEHE ICH RELATIV WENIG.

Urs Jäger: Ja, das stimmt. Sie als Pressemensch sehen das natürlich. Wir machen nicht viel Werbung, trotzdem konnten wir dieses Jahr bis jetzt den Umsatz verdoppeln, und haben deshalb alle Mühe, unserem Kunden das Gerät rechtzeitig liefern zu können. Wir verkaufen zurzeit mehr als wir herstellen können, da sollten wir nicht noch pushen.

REDAKTION: WERDEN DIE GERÄTE BEI IHNEN PRODUZIERT?

Urs Jäger: Kabelbäume zum Beispiel machen wir in Seon, und den Zusammenbau der Komponenten, die wir herstellen lassen. Uns ist wichtig, dass alles, was möglich ist, aus Europa kommt. Unsere Lieferanten sitzen weniger als 400 km von uns weg, also eine Halbtages-Reise. Soda Fresh ist bei den Entwicklungen sehr stark involviert, denn wir sind am Markt. Wir wissen, was die Kundschaft wünscht, und diese Wünsche fliessen 1:1 in die Weiterentwicklung unserer Produkte. Ich denke, das sieht man unseren Produkten an.

REDAKTION: WARUM BRAUCHE ICH SO EINE SPRUDELWASSER ANLAGE?

Urs Jäger: Wie lange geben Sie mir Zeit für die Aufzählung? Kochendwasser auf Knopfdruck oder erst 5 Minuten warten mit einem Wasserkocher; ist doch schon mal ein Punkt! Ausserdem ist beim HCSA der Energieverbrauch x-mal geringer als jedes mal Wasser aufzukochen. Soda Wasser frisch gekühlt, macht schon Sinn und dabei PET-Flasche zu verbannen. Fokussieren wir uns mal auf die PET-Flaschen: Wasser aus der Leitung ist 1000mal ökologischer als aus einer PET-Flasche. Nicht zu vergessen die Beschaffung, Lagerung und Entsorgung der PET-Flaschen.

WEITERE INFORMATIONEN:
Soda Fresh Schweiz AG
Industrie Birren 10, 5703 Seon



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



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

Verputzte Aussenwärmedämmung mit Steinwolle Das Naturtalent für die Fassade

Die verputzte Aussenwärmedämmung mit Flumroc-Steinwolle ist eine sichere Wahl. Das Naturtalent COMPACT PRO von Flumroc greift auf die natürlichen Eigenschaften des Steins zurück. Sechs Talente für eine hochwertige und sichere Gebäudehülle sind in einem Produkt vereint.

BRANDSCHUTZ

Bei mehrgeschossigen Gebäuden ab 11m werden höhere Anforderungen an den Brandschutz gestellt. Während bei brennbaren Dämmungen Brandriegel Pflicht sind, kann mit Steinwolle unabhängig von Höhe und Nutzung vollflächig gedämmt werden. Denn ohne zusätzlichen Planungsaufwand und aufwendige Materialwechsel ist der Brandschutz mit eingebaut. COMPACT PRO brennt nicht, tropft nicht ab und entwickelt keinen gefährlichen Rauch. Darüber hinaus bietet der Schmelzpunkt von über 1000°C mehr Sicherheit für die Bewohner und Retter.

Schallschutz. Vor allem in Städten und Agglomerationen ist die Lärmbelastung ein Problem, denn Lärm beeinträchtigt die Lebensqualität und belastet die Gesundheit. Mit einem schalldämmenden Wandaufbau kehrt Ruhe ein. COMPACT PRO von Flumroc verbessert die Schalldämmung massgeblich. Im



Eine unkomplizierte, vollflächige Dämmung mit COMPACT PRO. Bild: LOSYS.GMBH

Vergleich zu einer mit EPS gedämmten Backsteinwand wird der wahrgenommene Lärmpegel sogar halbiert.

WÄRMEDÄMMUNG

Der Wärmeverlust über die Gebäudehülle im Winter bleibt mit einer Steinwollämmung gering. Damit kann Heizenergie gespart werden. Das Raumklima bleibt im Winter aber auch im Sommer angenehm. Und mit COMPACT PRO bleibt die Dämmleistung über die gesamte Lebensdauer Fassade erhalten.

FORMSTABILITÄT

Die Gebäudehülle schützt das Gebäude vor jeder Witterung. Besonders in Übergangszeiten mit grossen Temperaturschwankungen ist dies eine Herausforderung. Denn tagsüber kann sich die Putzoberfläche und



Verputzte Aussenwärmedämmung mit Besenstrichstruktur.

die darunterliegende Dämmung durch direkte Sonneneinstrahlung stark erwärmen, während nachts die Temperatur wieder unter den Gefrierpunkt fällt. Auch bei Temperaturschwankungen von 60°C bleiben die Steinwollämmplatten von Flumroc formstabil.

DIFFUSIONSOFFEN

Die Feuchtigkeit in der Luft nimmt im Innenraum durch Kochen, Duschen und wegen Bewohnern oder Pflanzen zu. So unterscheidet sich der Dampfdruck der Innenluft vom Dampfdruck der Aussenluft. Ein diffusionsoffenes Bauteil lässt den Feuchtigkeitsaustausch zwischen Innen- und Aussenluft zu und fördert ein angenehmes und gesundes Innenraumklima. COMPACT PRO ist diffusionsoffen und steht einem selbstregulierenden Feuchtigkeitsaustausch nicht im Weg.

ÖKOLOGIE

COMPACT PRO überzeugt mit einer positiven Gesamt-Energiebilanz. Denn bei einer Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten ist die Graue Energie nach maximal zwei Heizperioden bereits amortisiert. Gebrauchte Steinwolle und Steinwollreste können ausserdem wieder zu 100% wiederverwertet werden. So schliesst sich der Kreis.



Die Steinwollämmplatte COMPACT PRO vereint sechs natürliche Talente.

Besuchen Sie uns an den kommenden

Veranstaltungen: Bauen modernisieren, Zürich in der Halle 5 am Stand B27 Holz, Basel in der Halle 1.1, Stand Z06 Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

WEITERE INFORMATIONEN:



Flumroc AG

Postfach, 8890 Flums, 081 734 11 11
info@flumroc.com, www.flumroc.ch

Schnelle Hilfe bei Defekten

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 Geräte austausch in Küche oder Waschküche nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistungen an, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Ist ein Haushaltsgerät defekt, kümmern sich die Servicetechniker gleich auch um die umweltgerechte Entsorgung.

REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen

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

EIN TELEFONANRUF GENÜGT

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird



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

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 nur kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschküche 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

WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG

www.kuechenexpress.ch



ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

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

**Kostenlose
 Kontrolle
 Abwasser
 + Lüftung**

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
 Weiracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

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

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 mail@baucontrol.ch

**Erschütterungs-
 messungen** www.baucontrol.ch
 Mitglied SIA / USIC

BRANDSCHUTZ



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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

DACHFENSTER



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

ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Reinolden, Schaffhausen, Surzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wezikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



Ihr Vertriebspartner für



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

abaimmo@bdo.ch
 Tel. 071 228 62 16

IMMOBILIENMARKT



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

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**
www.garaio-rem.ch



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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



Software für die Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

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



Cooler Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

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

__GTSM_Maglingen AG__

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

Magie des Spielens...



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

TREPPEN-HANDLÄUFE



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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
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

Trockag AG

Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockag.ch
www.trockag.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, Battegay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

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: Brunastrasse 39,
8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.svit.ch/stwe

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Streulstrasse 28,
8032 Zürich, T 044 500 40 92,
info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Brunastrasse 39,
8002 Zürich, T 044 521 02 04
info@kammer-fm.ch, www.kammer-fm.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

06.12.19 SVIT Niggi Näggi

BERN

19.08.19 InfoMeet,
Moosseedorf
02.09.19 Tagesseminar, Ittigen
12.09.19 Generalversammlung,
Bern
23.10.19 InfoMeet, Köniz

SVIT OSTSCHWEIZ

20.08.19 Mitglieder-
veranstaltung

ROMANDIE

05.09.19 Déjeuner des
membres à Lausanne
26.09.19 Déjeuner des
membres à Genève

SOLOTHURN

06.09.19 SVIT-Day

ZENTRALSCHWEIZ

29.08.19 Business-Lunch
22.10.19 Bildungsforum
28./29.10.19 Bildungsseminar
+ 11./12.11.19 (mit HSLU, Luzern)
03.01.20 Neujahrsparty

ZÜRICH

26.09.19 Zürcher
Immobilien-Podium
03.10.19 Stehlunch
07.11.19 Stehlunch
22.11.19 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

29.08.19 Fachseminar, Olten
22.10.19 ERFA, Basel
30.10.19 ERFA, Au Premier,
Zürich
23.01.20 Real Estate
Symposium

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

16.10.19 Fit für Stockwerk-
eigentum, Olten
30.10.19 Herbstanlass, Nottwil
23.01.20 Real Estate
Symposium

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

17.09.19 KUB Focus,
Metropol, Zürich
05.11.19 60. Lunchgespräch,
Au Premier, Zürich
23.01.20 Real Estate
Symposium

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

22.10.19 Generalversammlung,
Aura, Zürich
22.10.19 Makler-Convention,
Aura, Zürich
23.01.20 Real Estate
Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

01.10.19 Generalversammlung
30.10.19 Good Morning FM
23.01.20 Real Estate
Symposium
26.05.20 Facility Management
Day



***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: 4000

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 (Korrektur)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

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

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

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

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



Gemeinsam kommen wir weiter

Für heute und morgen: Energie 360° bietet das ganze Spektrum an Möglichkeiten für Ihre individuell beste Energie- und Mobilitätslösung.

A photograph of two men in dark suits standing on a balcony, looking out at a modern glass building under a clear blue sky. The balcony has a dark metal railing. The image is partially overlaid by a blue rectangle on the left side.

Bauherrenberatung Immobilienberatung Unternehmensberatung

Brandenberger+Ruosch AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen umfassend rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen. Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von der Projektentwicklung bis zum Rückbau ab. Instrumente und Methoden wie BIM, Datenmanagement oder Prozessmodellierung richten wir dabei nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

Wir engagieren uns für Ihre Projekte, leiten diese für Sie, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.

www.brandenbergerruosch.ch
Zürich Bern Luzern