



FOKUS
CHRISTOPH
LANGENBERG
IM GESPRÄCH
— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
VERSCHMELZUNG
DER GRENZÜBER-
SCHREITENDEN
MÄRKTE
— 20

BAU & HAUS
NEUE KONZERT-
HALLE FÜR
ANDERMATT
— 46

WIRTSCHAFTS- FÖRDERUNG AUF EIGENE ART



TRENDWENDE BEI SCHWEIZER LIEGENSCHAFTEN?

In einem Newsletter des deutschen Unternehmens «Immobilie richtig verkaufen» ist die Trendwende als unmittelbar bevorstehend prognostiziert worden. Die Leser werden aufgefordert, jetzt unbedingt ihre Liegenschaft zu verkaufen, da die Preise auf einem Höchststand seien und im Jahr 2020 der grosse Crash wegen steigender Zinsen und grosser Leerstände kommen werde. Solche Marketingbotschaften gilt es nicht einfach so hinzunehmen, sondern kritisch zu hinterfragen.



Seit den 1990er Jahren sind die Preise von Immobilien in der Schweiz stetig gestiegen. Seit Beginn der 2000er Jahre wird von selbsternannten und echten Experten immer wieder der grosse Preiszerfall prognostiziert. Es gab immer wieder kleinere Konsolidierungen, aber meist nur in dem Sinn, dass sich die Preisentwicklung vorübergehend verlangsamte. Der grosse Crash traf bisher nie ein.

Fakt ist, dass die Schweizer Volkswirtschaft gesund, das Zinsniveau tief, die Nachfrage nach Wohneigentum stabil und das Angebot an Wohnraum im Wesentlichen nur über Verdichtung erweiterbar ist. Alle gesamtwirtschaftlichen Faktoren und die Lage am Immobilien- und Hypothekarmarkt sind mit jenen des letzten grossen Crashes nicht vergleichbar. Ausserdem haben Banken und Aufsicht daraus gelernt. So hat zum Beispiel die Bankiervereinigung Ende August ihre strengere Selbstregulierung für Renditeliegenschaften präsentiert. Immobilienbewertungen beim Kauf werden vom Riskmanagement der Institute kritisch hinterfragt. Wer mit seinen Prognosen zum Verkauf von Liegenschaften aufruft, handelt unseriös und wider die Realität am Schweizer Immobilienmarkt.

Die Zukunft der Facility Services mit digitalen Lösungen mitgestalten.



Ihr Partner für smarte Integrale Facility Services

- ✓ Facility Management
- ✓ Cleaning
- ✓ Security
- ✓ Property
- ✓ Infra
- ✓ Support

iss.ch/digitaltransformation



— 10



POLITIK

EIDGENÖSSISCHE WAHLEN 2019

AM 20. OKTOBER IST WAHLTAG. DAMIT IN FRAGEN DER IMMOBILIENPOLITIK FACHKOMPETENZ IM PARLAMENT SICHERGESTELLT IST, BRAUCHT ES DIE STIMME FÜR BRANCHENVERTRETER.



— 22

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENMÄRKTE RUND UM BASEL

IM GROSSRAUM BASEL ZEIGEN SICH GROSSE PREISUNTERSCHIEDE. EINE DURCHSCHNITTLICHE 4,5-ZIMMER-EIGENTUMSWOHNUNG IN BASEL-STADT KOSTET RUND 1,25 MIO. CHF, IN DEN DEUTSCHEN GEMEINDEN DURCHSCHNITTLICH 545 000 CHF.



BAU & HAUS

«DER NEUE SAAL EIGNET SICH FÜR VIELE NUTZUNGEN»

CHRISTOPH LANGENBERG BERICHTET ÜBER DIE WECHSELVOLLE ENTSTEHUNGSGESCHICHTE DES NEUEN KONZERTSAALS IN ANDERMATT.

— 46

— FOKUS

04 «WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG AUF EIGENE ART»

Christoph Langenberg, Leiter Planung und Entwicklung bei der Andermatt Swiss Alps AG, spricht über den Projektstand in Andermatt Reuss.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 DER KLIMAPFAD DER TUGENDHAFTEN

Derzeit überbieten sich Bundesrat, Umweltkommission und -verbände mit Vorschlägen für eine forschere Gangart hin zur Energiewende. Was auf normativer Ebene schön klingt, wirft für den Gebäudesektor viele Fragen auf.

14 ENGE VERFLECHTUNG AN DEN GRENZEN

Boden- und Immobilienpreise, Kaufkraft, Arbeitsplatzangebot und die Mobilität folgen in grenznahen Räumen ihren eigenen Gesetzmässigkeiten. Das zeigen einige Fakten an den Beispielen Tessin und Genf.

18 «EINZUGSGEBIET VON ÜBER 7 MILLIONEN»

Die Tessiner Tarchini Group investiert in Gewerbeflächen, Hotels, Logistik und vieles mehr. Im Interview verrät Silvio Tarchini einige Details seiner Strategie und blickt in die Zukunft.

20 GRENZNAHE MÄRKTE VERSCHMELZEN

Die Zahl der Grenzgänger hat sich den letzten Jahren stark erhöht. Dadurch ist der Wohnraum im grenznahen In- und Ausland sehr begehrt, was stark spürbare Auswirkungen auf die lokalen Immobilienmärkte hat.

24 DER NACHFRAGE AUF DER SPUR

Über 200 Experten haben an der Sommerumfrage von CSL Immobilien zur Situation an den grössten Schweizer Märkten teilgenommen. Im Fokus der Nachfrage stehen im Büro- und Wohnmarkt weiterhin die Zentren.

26 WOHNRAUM FÜR SENIOREN

In einer Fallstudie untersucht SVIT Senior Zürich ein Modell, wie für Pensionierte mit bescheidenen Mitteln ein Zugang zu bezahlbaren Wohnungen auf dem Mietwohnungsmarkt geschaffen werden kann.

28 DIE WACHSTUMSPHASE HAT BEGONNEN

Rund 200 Proptech-Firmen in der Schweiz bieten Dienstleistungen an, welche die Markteffizienz und -effektivität um das Zehnfache steigern sollen.

30 GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Das Wachstum von Shared Offices wird bald die 5% Marke überschreiten. Eigentümer, Bewirtschafter und Vermarkter sind gefordert.

34 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

38 ZIVILRECHTLICHE NEUIGKEITEN ÜBER AIRBNB

Die kalifornische Plattform Airbnb stellt seinen Kunden derzeit 4 000 000 Unterkünfte in 190 Ländern bereit. Ein Überblick über das Neueste zum Verhältnis von Airbnb, Mietrecht und Stockwerkeigentum.

40 ABRUCH VON IMMOBILIEN

Beim Abbruch einer Immobilie stellt sich die mehrwertsteuerliche Frage, ob die diesbezüglichen Kosten zum Vorsteuerabzug berechtigen oder nicht.

— BAU & HAUS

42 SYMBOL FÜR BIATHLON UND LANGLAUF

Das Nordic House vervollständigt die Biathlon Arena Lenzerheide. Nun können dort auch internationale Anlässe ausgetragen werden.

44 «ERFOLG MUSS HART ERARBEITET WERDEN»

Ständerat Hans Wicki spricht mit der Immobilienwirtschaft, den Tourismus und die Zentralschweiz.

48 GLASKUBUS AM BAHNHOF ST.GALLEN

Die neue Ankunftshalle ist ein Schlüsselprojekt bei der Neugestaltung des Bahnhofs in St. Gallen. Sie bildet das Tor zur Personenunterführung und dient als wichtiger Orientierungspunkt.

— IMMOBILIENBERUF

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

53 ERFOLGREICHE ABSCHLÜSSE DER LEHRLINGE

488 Lernende haben den Lehrabschluss «Kaufrau/Kaufmann EFZ Treuhand/Immobilien» angestrebt. Die Erfolgsquote lag bei 94%.

54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

A man with short brown hair, wearing a blue button-down shirt, is shown from the chest up. He is looking slightly to the right of the camera with an engaged expression. His hands are raised in front of him, with fingers spread, as if he is in the middle of a conversation or presentation. The background is a large, abstract painting with a complex, organic pattern of white, yellow, and green lines and shapes. The lighting is warm and focused on the man.

«DIE BEFREIUNG
VON DER LEX KOLLER
DIENTE DER WIRT-
SCHAFTSFÖRDERUNG»



Christoph Langenberg, Leiter Planung und Entwicklung bei der Andermatt Swiss Alps AG, spricht mit der Immobilien über den Projektstand in Andermatt Reuss. INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*

Sie sind Leiter Planung und Entwicklung bei der Andermatt Swiss Alps AG. Können Sie sich kurz vorstellen und die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere skizzieren?

Christoph Langenberg: Ich komme ursprünglich aus Berlin, dort habe ich Bauingenieurwesen studiert. Seit 2005 lebe ich in der Schweiz. Nach meinem Start bei der Totalunternehmung Losinger als Bau- und Projektleiter wechselte ich 2007 zur Andermatt Swiss Alps AG als Projektleiter mit dem Fokus auf die Koordination der Wettbewerbsarchitekten und Ingenieure. 2013 übernahm ich bei der Totalunternehmung Strüby Konzept AG die Aufgabe eines Projektentwicklers. Im Februar 2016 führte mich mein Weg wieder zurück zur Andermatt Swiss Alps AG. Seither habe ich die Verantwortung über den Bereich Planung & Entwicklung. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon	Lenzburg	Chur
Horw	MuttENZ	Zofingen



Der Masterplan von Andermatt umfasst sechs Hotels, rund 500 Ferienwohnungen in 42 Gebäuden, 28 Chalets, dazu kommen noch Kongresseinrichtungen und ein 18-Loch-Golfplatz. Wo stehen Sie heute?

Der Masterplan von Andermatt umfasst gemäss Quartiergestaltungsplan insgesamt sechs Zonen. Die Zone 1 ist mit dem Fünfsternehotel The Chedi Andermatt mit 48 Hotelzimmern, 2 Hotelsuiten, 65 Pied-à-terres, 12 Penthouses, 42 Residenzen seit 2013 in Betrieb. In der Zone 2 (Bahnhofareal mit «Andermatt Central») ist die erste Etappe mit 47 Wohnungen, Laden- und Büroflächen bis Sommer 2020 fertiggestellt und verbindet als Dreh- und Angelpunkt inmitten des Dorfes den bestehenden Dorfkern mit dem Dorfteil Andermatt Reuss. Die Zone 3 als Sport- und Begegnungszone ist baulich noch am wenigsten weit entwickelt. In der Zone 4 – dem Dorfteil «Andermatt Reuss» – haben wir derzeit rund einen Drittel der Hochbauten fertiggestellt. Wir haben das zweite Hotel, das Vier-Sterne Radisson Blu Reussen mit 179 Zimmern, 10 Suiten und den 100 Gotthard Residenzen, Ende 2018 in Betrieb genommen. Im Juni dieses Jahres eröffnete die Konzerthalle mit 650 Sitzplätzen. Von den geplanten 42 Mehrfamilienhäusern sind deren acht mit je etwa 12 bis 22 Wohnungen fertiggestellt; zwei weitere befinden sich im Bau. Sämtliche Hochbauten in der Zone 4 sind mit einem Parkgeschoss

**BIOGRAPHIE
CHRISTOPH
LANGENBERG**

(*1976), hat bis 1996 die Ausbildung als Zimmermann absolviert; 1998 sein Abitur erlangt und im Anschluss bis 2002 Bauingenieurwesen studiert. Die erste Station nach dem Studium war die Tätigkeit als Bauleiter bei der Dr. Klaus Bayer GmbH in Berlin mit dem Hauptfokus auf Hotel-, Wohn- und Werkstattbauten für Behinderte. Ab Dezember 2005 ging der berufliche Werdegang in der Schweiz weiter als Projektleiter bei der Firma Losinger. Ab Oktober 2007 bis heute ist er mit einem kurzen Unterbuch von zwei Jahren für das Projekt Andermatt Swiss Alps tätig, aktuell in der Rolle als Leiter Planung und Entwicklung.

unterbaut. Die betriebene Fläche des Parkings beträgt derzeit rund 21 000 m² und umfasst 420 Parkfelder. In der Chaletzone 5 steht eines von 28 geplanten Chalets. Die Golfplatzzone 6 ist ebenfalls schon in Betrieb mit dem 18-Loch-Golfplatz.

Welche Gebäude fehlen noch?

In den kommenden Jahren folgen in der Zone 4 noch 32 weitere Mehrfamilienhäuser und drei bis vier weitere Hotels. In der Zone 5 werden noch circa 27 Chalets realisiert und die gesamte Fläche in der Zone 3 wird ebenfalls bebaut.

Der Bauherr Samih Sawiris hat in Andermatt seit 2007 bis 2018 über 1,05 Mrd. CHF in Hotels, Ferienhäuser, Bergbahnen und nun auch in eine neue Konzerthalle gesteckt. Werden sich diese grossen Investitionen eines Tages rechnen?

Davon bin ich überzeugt. Wir sind auf gutem Weg, da die sogenannte «kritische Baumasse» nun fertiggestellt ist. Bis heute hat Samih Sawiris nur investiert, aber noch keinen Gewinn erzielt. Seine Vorgehensweise kennt man von anderen Destinationen, sie weisen alle am Anfang einen sehr hohen Investitionsbedarf auf. Das heisst, man muss an diesen Orten zunächst eine Infrastruktur schaffen, bevor man überhaupt erste Wohnungen bauen kann. Zum Beispiel El Gouna, das erste Investitionsobjekt von Samih Sawiris dieser Art, war vorher nur Wüste am Roten Meer.



Damit es keine kalten Betten gibt, werden die «Gotthard Residences» durch das benachbarte «Radisson Blu Hotel» vermietet. Wie funktioniert dieses Modell?

Dieses Modell gilt nicht nur für das «Radisson Blu Hotel», sondern für alle Ferienwohnungen oder auch für die «Residences» im «The Chedi Andermatt». Als Käufer hat man immer drei Möglichkeiten. Man kann die Wohnung als reines Investment betrachten, uns mit der Vermietung beauftragen und so eine Rendite erzielen. Die zweite Möglichkeit ist, die Wohnung für den Eigenbedarf zu kaufen und zu nutzen. Falls man die Wohnung nur gelegentlich nutzt, kann diese als dritte Variante in der restlichen Zeit ebenfalls in den Vermietungspool der Wohnungs- oder Hotelbetreiber übergeben werden – mit entsprechenden Einnahmen.

Andermatt soll eine Urlaubsdestination für das ganze Jahr werden. Ist man diesem Ziel mit der Eröffnung der Konzerthalle nähergekommen?

Die neue Konzerthalle ist auf diesem Weg zweifellos ein wichtiges Element. Das «Radisson Blu



“**ES GAB EINE PROJEKTVERZÖGERUNG INFOLGE DER FINANZKRISE 2008 UND DEN AUSWIRKUNGEN DES ARABISCHEN FRÜHLINGS.**”



Reussen» ist das erste Radisson-Hotel in den Alpen und wird mit der Positionierung als Kongresshotel ebenfalls dazu beitragen.

Steigt die Zahl der Feriengäste und aus welchen Ländern kommen sie?

Ja, die Zahl der Feriengäste steigt jährlich. Die Herkunft unserer Gäste ist sehr gemischt. Rund 50 Prozent kommen aus der Schweiz, weitere grössere Gruppen kommen aus Deutschland, Italien und Grossbritannien. 2018 betrug die Auslastung der Ferienwohnungen rund 54 Prozent, was ein sehr hoher Wert ist, wenn man berücksichtigt, dass letztes Jahr viele Zentrumsgebäude in Andermatt an der Reuss noch gebaut wurden.

Wie reagieren die Einheimischen auf die gewaltigen Veränderungen in ihrem Heimatort?

Gehen wir zurück zu den ersten Informationsveranstaltungen, die 2007 stattgefunden haben. Ich empfand es fast als Wunder, wie uns die Einheimischen von Anfang an geholfen haben, das Projekt zum Fliegen zu bringen. Natürlich gab es auch Skeptiker, die Angst hatten, mit einem ägyptischen Inves-

APLEONA

HSG Facility Management

Heben Sie sich mit uns ab

Das Richtige zu tun heisst verstehen, was heute ist und vordenken, was morgen sein soll. Apleona HSG steht für integrales Facility Management während des ganzen Lebenszyklus. Mit Kompetenz und Leidenschaft kümmern wir uns um Ihre Infrastrukturen damit Sie Aussergewöhnliches leisten können.

Mit uns heben Sie sich ab.



Realising Potential.

www.ch-hsg.apleona.com



**DER DRITTE
MEILENSTEIN
UND DAS ABSO-
LUTE HIGHLIGHT
WAR IM JUNI 2019
DIE ERÖFFNUNG
DER ANDERMATT
KONZERTHALLE
MIT DEN BERLINER
PHILHARMONI-
KERN.**



tor zusammenzuarbeiten. Wir machen jedes Jahr drei bis vier Infoveranstaltungen, bei denen wir die Bevölkerung über den Projektstand informieren und der Bevölkerung die Möglichkeit geben, ihre Wünsche und Anmerkungen direkt an Samih Sawiris zu adressieren. Die zurückliegende Veranstaltung, die zum ersten Mal in der neuen Konzerthalle stattgefunden hat, war so gut besucht wie keine zuvor.

Verzeichnen Sie in den letzten Jahren ein Bevölkerungswachstum und mehr Firmengründungen in Andermatt und Umgebung?

Die Bevölkerung hat bereits stark zugenommen, im letzten Jahr waren es über 1500 Personen. Im Zusammenhang mit den neuen Hotelbauten und Gewerbeflächen haben sich zahlreiche KMU's niedergelassen oder sind entsprechend gewachsen.

Wo steht Andermatt im Vergleich zu etablierten Tourismusorten wie beispielsweise St. Moritz?

Ich kann keinen direkten Vergleich zu St. Moritz ziehen. Andermatt zeichnet sich durch seine unberührte Natur im Sommer wie auch im Winter aus, verbunden mit einer hohen Schneesicherheit. Dazu liegt Andermatt sehr zentral an der Nord-/Südverbindung, nahe bei den Flughäfen Zürich und

Mailand. Ferner hat Andermatt viele Bezüge zur Säumerzeit, zum Handel, zum Tourismus und auch zum Militär. Die Vielfalt an Freizeitangeboten wächst, beispielsweise durch den Golfplatz, die vielen Wander- und Bikewege, die SkiArena Andermatt-Sedrun oder die Langlaufloipen und die neue Konzerthalle. Mit letzterer generieren wir zwar keine direkte verkaufbare Fläche, stattdessen aber einen variabel bespielbaren Veranstaltungsraum, mit dem wir die Auslastung von Hotels und Wohnungen erhöhen.

Stimmt es, dass die Lex Koller nicht für Wohneigentum der Andermatt Swiss Alps AG gilt. Warum?

Das war ein entscheidender «part of the deal», damit das Investment überhaupt zustande kam. Für den Investor war ein attraktives Wohnungsangebot für ausländische Käufer eine Bedingung. Die Befreiung von der Lex Koller ist für uns ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal – was auch der Wirtschaftsförderung im Kanton Uri dient.

Letzte Frage: Was tun Sie in Ihrer Freizeit, um ihre Batterien wieder aufzuladen?

Ich habe eine wundervolle Frau und zwei Kinder im Alter von sieben und zehn Jahren. Deshalb steht in meiner Freizeit die Familie an oberster Stelle. ■



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilien.

STARKE STIMME FÜR DIE IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT UNTER DRUCK

Am 20. Oktober stellen die Schweizerinnen und Schweizer die Weichen für die kommenden vier Jahre in der nationalen Politik. Die Zusammensetzung der beiden Kammern und das Gewicht der politischen Kräfte wird über vieles entscheiden, das auch für die Immobilienwirtschaft von grosser Bedeutung ist – Energie- und Klimapolitik, Wohneigentumsbesteuerung, Raumplanung, gemeinnütziger Wohnungsbau und auch immer wieder das Mietrecht.

Die Immobilienwirtschaft steht unter anhaltendem Druck. Keine Vermögensanlage ist so stark durchsetzt von gesetzlichen Bestimmungen wie das Grundeigentum. Und man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, dass dieser bedeutende Teil des Volksvermögens zuweilen einem Selbstbedienungsladen für die öffentliche Hand und einer Projektionsfläche für unterschiedlichste politische Ideologien ist. Die Immobilität macht Grundeigentum besonders anfällig.

STARKES KANDIDATENFELD

Der SVIT unterstützt darum aus 20 Kantonen insgesamt 80 Kandidatinnen und Kandidaten, die der Immobilienwirtschaft nahestehen, bei den bevorstehenden eidgenössischen Wahlen. Davon treten 26 Parlamentarier zur Wiederwahl an, 54 sind «Novizen». Die Wahlempfehlungen auf www.wahlen2019.info gibt Auskunft, wer in welchem Kanton für die Anliegen des Sektors eintritt. In den kommenden Wochen wird der Verband eine Kampagne im Web und in sozialen Medien lancieren sowie die Empfehlungsseiten für die Romandie und das Tessin aufschalten.

Auffallend ist, wie stark das Kandidatenfeld dem Immobiliensektor nahestehender Kreise ist. Auch zahlreiche Vertreterinnen und Vertreter von SVIT-Mitgliedern sind auf den Listen der Kantonalparteien zu finden. Allerdings ist auch das gesamte Kandidatenfeld in diesem Jahr in vielen Kantonen so gross wie nie. Und berücksichtigt man die Prognosen der Beobachter, dass der bürgerliche Flügel unter Druck geraten könnte, so folgt daraus, dass jede Stimme zählt.

Der SVIT Schweiz ruft darum alle SVIT-Mitglieder sowie deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf, die Vertreter der Branche zu wählen und die Wahlempfehlung des SVIT weiterzuerweitern. ■



***IVO CATHOMEN**

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

Am 20. Oktober ist Wahltag. Damit in Fragen der Immobilienpolitik Fachkompetenz im Parlament sichergestellt ist, braucht es die Stimme für Branchenvertreter. Der SVIT Schweiz empfiehlt 80 Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl. **TEXT – IVO CATHOMEN***

KANDIDATEN/INNEN NACH KANTON

KANTON AARGAU

Thierry Burkart, FDP, NR (bisher) und SR (neu)
Matthias Jauslin, FDP, NR (bisher)
Maja Riniker, FDP, NR (neu)
Lukas Pfisterer, FDP, NR (neu)
Hansjörg Knecht, SVP, NR (bisher)
Jean-Pierre Gallati, SVP, NR (neu)
Marion Pfister, CVP, NR (neu)

KANTON BERN

Francesco M. Rappa, BDP, NR (neu)
Lars Guggisberg, SVP, NR (neu)
Anissa Weyermann, JSVP, NR (neu)
Madeleine Amstutz, SVP, NR (neu)

KANTON BASEL-STADT

Sebastian Frehner, SVP, NR (bisher)
Luca Urgese, FDP, NR (neu)
Patricia von Falkenstein, LDP, NR (neu) und SR (neu)

KANTON BASELSTADT

Daniela Schneeberger, FDP, NR (bisher) und SR (neu)
Nadja Lüthi, Junge CVP, NR (neu)
Christoph Buser, FDP, NR (neu)
Dominik Straumann, SVP, NR (neu)

KANTON BASELSTADT

Alexandre Vonlanthen, FDP, NR (neu)
Nadine Gobet, FDP, NR (neu)
Johanna Gapany, FDP, SR (neu)
Christine Bulliard-Marbach, CVP, NR (bisher)
Bruno Boschung, CVP, NR (neu)

KANTON BASELSTADT

Christian Lüscher, FDP, NR (bisher)
Hugues Hiltbold, FDP, NR (bisher)
Cyril Aellen, FDP, NR (neu)
Matthieu Steiner, Jungliberale, NR (neu)
Cyril Huguenin, CVP, NR (neu)
Vincent Maître, CVP, NR (neu)

KANTON BASELSTADT

Martin Schmid, FDP, SR (bisher)
Andreas Züllig, FDP, NR (neu)
Martin Bundi, FDP, NR (neu)
Roman Hug, SVP, NR (neu)
Edith Gugelmann, BDP, NR (neu)

KANTON BASELSTADT

Peter Schilliger, FDP, NR (bisher)
Damian Müller, FDP, SR (bisher)
Albert Vitali, FDP, NR (bisher)
Damian Hunkeler, FDP, NR (neu)

KANTON NEUENBURG

Philippe Bauer, FDP, SR (neu) und NR (bisher)
Sandra Menoud, FDP, NR (neu)
Jan Homberger, CVP, NR (neu)

KANTON NIDWALDEN

Hans Wicki, FDP, SR (bisher)
Peter Keller, SVP, NR (bisher)

KANTON OBWALDEN

Erich Ettlin, CVP, SR (bisher)
Marco De Col, FDP, NR (neu)

KANTON SANKT GALLEN

Christoph Bärlocher, CVP, NR (neu)
Patrick Dürr, CVP, NR (neu)
Gallus Hälgi, SVP, NR (neu)
Matthias Willi, SVP, NR (neu)

KANTON SCHWYZ

Pirmin Schwander, SVP, NR (bisher) und SR (neu)
René Knobel, FDP, NR (neu)
Christina Baumann-Fässler, CVP, NR (neu)

KANTON TESSIN

Roberta Pantani Tettamenti, Lega, NR (bisher)
Alex Farinelli, FDP, NR (neu)
Rocco Cattaneo, FDP, NR (bisher)
Marco Bertoli, FDP, NR (neu)

KANTON THURGAU

Brigitte Häberli, CVP, SR (bisher)
Attila Wohlrab, FDP, NR (neu)

KANTON URI

Matthias Steinegger, FDP, NR (neu)

KANTON WAADT

Olivier Feller, FDP, NR (bisher)
Olivier Français, FDP, SR (bisher)
Isabelle Moret, FDP, NR (bisher)
Laurent Wehrli, FDP, NR (bisher)
Alexandre Berthoud, FDP, NR (neu)
Stéphane Rezso, FDP, NR (neu)
Jacqueline De Quattro, NR (neu)

KANTON WALLIS

Philippe Nantermod, FDP, NR (bisher)
Beat Rieder, CVP, SR (bisher)
Sidney Kamerzin, CVP, NR (neu)

KANTON ZÜRICH

Regine Sauter, FDP, NR (bisher)
Hans-Ulrich Bigler, FDP, NR (bisher)
Hans-Jakob Boesch, FDP, NR (neu)
Dieter Kläy, FDP, NR (neu)
Andri Silberschmidt, FDP, NR (neu)
Josef Wiederkehr, CVP, NR (neu)
Nicole Barandun, CVP, SR (neu) und NR (neu)
Michael Zeugin, GLP, NR (neu)
Karl Viridén, GLP Unternehmer, NR (neu)

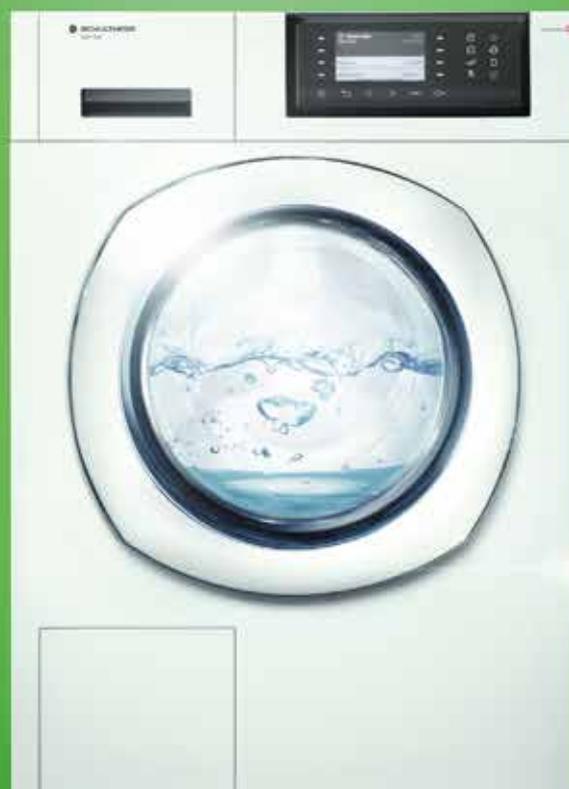
KANTON ZUG

Heinz Tännler, SVP, SR (neu)
Cédric Schmid, FDP, NR (neu)
Gerhard Pfister, CVP, NR (bisher)

NR: Mandat Nationalrat, SR: Mandat Ständerat

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit
und Kundenservice.



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

Swissmade

 **SCHULTHESS**

DER KLIMAPFAD DER TUGEND- HAFTEN

► SACHE DER KANTONE

In einer unlängst veröffentlichten Studie* des WWF Schweiz werden die Kantone angeprangert, mit ihrer Gebäudeklimapolitik nicht genug zum Erreichen der Pariser Klimaziele zu unternehmen. Die Umweltorganisation will damit auf Bundesebene den Druck in der aktuellen Diskussion über das CO₂-Gesetz erhöhen und scheint damit beim Bundesrat ein offenes Ohr gefunden zu haben. Das ambitionöse Ziel des WWF ist – in Übereinstimmung mit der Grünliberalen Partei – die CO₂-Neutralität im Jahr 2040, also zehn Jahre früher als dies der Bundesrat Ende August in seinen neuesten Klimazielen formuliert hat.

Die Gebäudeklimapolitik ist – im Rahmen der Vorgaben des Bundes – Sache der Kantone. Mit Blick auf ihren Gestaltungsspielraum und die Erfahrung, dass überschüssende Gesetze an der Urne regelmässige Schiffbruch erleiden, wehren sich die Energiedirektoren gegen restriktive Grenzwerte. Denn sie wissen, dass die allgemeinen Forderungen der Massen nach mehr Klimaschutz das eine, die finanziellen Folgen der dafür erforderlichen Massnahmen für das Portemonnaie des Einzelnen und die unabdingbaren Selbstbeschränkungen aber das andere sind. In Abstimmungen tendieren Stimmbürgerinnen und Stimmbürger dazu, letztere höher zu gewichten. So geschehen beispielsweise im vergangenen Herbst im Kanton Solothurn, dessen Stimmvolk die Revision des Energiegesetzes abgeschmettert hat. Dass der «Lupf» im Kanton Luzern gelang, ist dem Umstand zu verdanken, dass die Beteiligten – nicht zuletzt die Kommunen und ihre Energieversorger – mit Konzessionen an Bord geholt werden konnten.

EIGENTÜMER SIND AUCH STIMMBÜRGER

Es mag zutreffen, dass der Gebäudesektor nicht auf dem Kurs des angestrebten Absenkungspfades ist und dass die Kantone nicht übermässig viel unternehmen, wie dies der WWF kritisiert. Aber es braucht in einer

Auf dem nationalen politischen Parkett überbieten sich derzeit Bundesrat, Umweltkommission und -verbände mit Vorschlägen für eine forscherische Gangart hin zur Energiewende. Was auf normativer Ebene schön klingt, wirft für den Gebäudesektor in der Praxis viele Fragen auf. **TEXT – IVO CATHOMEN**

Demokratie mit dem Korrektiv des Referendums nun mal die Überzeugung einer Mehrheit der Bevölkerung, sich selbst zugunsten der Allgemeinheit Pflichten auferlegen zu wollen. Dass das Stimmvolk durchaus weit-sichtig und uneigennützig entscheiden kann, hat sich bei verschiedenen Vorlagen gezeigt – beispielsweise in der Abstimmung zur Volksinitiative «6 Wochen Ferien für alle». Ein Diktat von oben und «erzieherische Massnahmen» des Staats kommen dagegen ausserhalb der etatistischen Linken bei den Bürgern schlecht an.

Nun sollen die Unwilligen mit dem Diktat aus Bern auf den rechten Klimapfad geführt werden. Das Bundesamt für Umwelt hat im Namen des Bundesrats eine Klima-strategie entwickelt, die Klimaneutralität bis 2050 vorsieht. Die Kompensation soll hauptsächlich im Inland geschehen und damit Innovation und Wirtschaft fördern. Kostenlos wird dieser Umbau des Energiehaushalts aber nicht zu haben sein. Die Kompensationskosten bzw. die erforderlichen Investitionen für den Ausstieg aus fossilen Energieträgern werden die Konsumenten bezahlen müssen. In Bezug auf den Gebäudesektor sind dies Wohnungseigentümer, Vermieter und Mieter.

Jeder Eigentümer einer Liegenschaft wird sich dazu Gedanken machen, welche Massnahmen zu stemmen er oder sie in der Lage ist. Immobilien sind langlebige Güter, und nicht jede Bestandesliegenschaft lässt sich im Handumdrehen in ein Nullenergie-Haus verwandeln. Zwang und Fristen führen dazu, dass sich besonders die privaten Eigentümer vom Staat drangsaliert und im Regen stehen gelassen fühlen. Alle Beteiligten am Gebäudesektor dürfen erwarten, dass sich der Bund das raschere Tempo auch etwas kosten lässt.

**IN DER
GEBÄUDE-
KLIMAPOLITIK
SOLLTEN WIR
UNS AM
MACHBAREN,
NICHT AM
WÜNSCHENS-
WERTEN
ORIENTIEREN.**

DRUCK AUF DEN BUND STEIGT

Für den Ständerat ist die Ausgangslage der in der Herbstsession traktandierten Debatte über die Totalrevision des CO₂-Gesetzes so kurz vor den Wahlen brisant. Die kleine Kammer sieht sich mit der Erwartung

ANZEIGE

**Dubai
2020**
SVIT Summit Studienreise

**SVIT
SCHWEIZ**

Save the date: 24.-28. November 2020
Weltausstellung – Städtebau – Networking
Weitere Infos unter www.svit.ch/dubai2020



DEUTSCHLAND

BERLINS GRIFF IN DEN GIFTSCHRANK

Der Senat der deutschen Hauptstadt ist drauf und dran, den Mietwohnungsmarkt massiv einzuschränken – mit unabsehbaren Folgen für das unbestrittenermassen erforderliche zusätzliche Angebot an Wohnraum. Wohnungen sollen in den kommenden Jahren höchstens knapp 8 EUR pro Quadratmeter kosten dürfen. Das sehen Eckpunkte für einen geplanten Mietendeckel vor. Nach den Vorschlägen der Stadtentwicklungssenatorin Katrin Lompscher (Linke) sind je nach Jahr des Erstbezugs und Ausstattung der Wohnung Kaltmieten von 3.42 bis 7.97 EUR möglich. Dieses Vorhaben löst massive Kritik bei den Parteien bis hin zur SPD aus.

SCHWEIZ

BAUEN AUSSERHALB BAUZONE

Im Rahmen der von der Umweltkommission des Nationalrats abgelehnten Teilrevision des Raumplanungsgesetzes hatte die Kommission bereits früher beschlossen, eine eigene Kommissionsmotion mit konkreten Ideen zu präsentieren. In ihrer Sitzung von Ende August hat die Kommission für die Ausarbeitung nun mehr Zeit eingeräumt. Sie schlägt deshalb vor, das Geschäft von der Traktandenliste der Herbstsession zu nehmen, damit die geplante Kommissionsmotion zusammen mit

dem bereits beschlossenen Nichteintretensantrag der Kommission behandelt werden kann.

UMSTRITTENE TOTALREVISION DES DATENSCHUTZGESETZES

Die Staatspolitische Kommission des Nationalrates hat die Beratung der Vorlage zur Totalrevision des Datenschutzgesetzes in ihrer Sitzung von Mitte August abgeschlossen. Sie hat die Vorlage in der Gesamtabstimmung mit 9 zu 9 Stimmen bei 7 Enthaltungen und Stichentscheid des Präsidenten angenommen. Mit der Totalrevision des Datenschutzgesetzes soll der Schutz der Bürgerinnen und Bürger verbessert und das Schweizer Datenschutzrecht den europäischen Standards angepasst werden. Die verschiedenen Revisionsvorhaben werden von der Wirtschaft deutlich abgelehnt.

REVISION DES ERBRECHTS VERABSCHIEDET

Die Rechtskommission des Ständerats hat die Detailberatung der Erbrechtsrevision abgeschlossen und den Entwurf in der Gesamtabstimmung mit 10 zu 0 Stimmen bei 3 Enthaltungen angenommen. Die Kommission hat eine vertiefte Diskussion über die vom Bundesrat vorgesehene Abschaffung des Pflichtteils der Eltern geführt, diesbezüglich aber keine Änderungen am Entwurf vorgenommen. Die Kommission hat mit 7 zu 6 Stimmen beschlossen, die Bestimmungen betreffend den Unterstützungsanspruch des faktischen Lebenspartners aus dem Entwurf zu streichen. Allerdings könnten die faktischen Lebenspartner künftig stärker begünstigt werden. Die Vorlage wird in der Herbstsession im Ständerat beraten.

konfrontiert, den Entscheid des Nationalrats zu korrigieren und Massnahmen zu beschliessen, die einerseits die überhitzten Gemüter der Masse einigermassen zu befriedigen vermögen und andererseits mit diesen Massnahmen dem Einzelnen keine übergrosse Selbstbeschränkung und finanzielle Belastung auferlegt. Was den Gebäudebereich betrifft, so hat die Umweltkommission in der Beratung von Mitte August verschiedene Vorschläge diskutiert, ist aber letztlich dem Ansatz des Bundesrat gefolgt. Dieser hält fest, dass die Kantone dafür sorgen, dass die CO₂-Emissionen aus fossilen Brennstoffen, die von der Gesamtheit der Gebäude in der Schweiz ausgestossen werden, im Durchschnitt der Jahre 2026 und 2027 um 50% gegenüber 1990 vermindert werden sollen. Für den Fall, dass die Emissionen aus Gebäuden bis 2027 nicht genügend sinken sollten, schlägt die Kommission nun vor, dass ab 2029 für alle bestehenden Bauten, deren Heizungsanlagen ersetzt werden, ein Emissionsgrenzwert von 12 kg CO₂ pro Quadratmeter Energiebezugsfläche gelten soll. Dieser Wert muss in Fünfjahresschritten um jeweils 5 kg reduziert werden. Ein Minderheitsantrag sieht vor, dass bereits ab 2023 ein CO₂-Grenzwert für Altbauten gilt, unabhängig von der Emissionsentwicklung.

Die Energiedirektoren der Kantone haben bereits vor einem zu überstürzten Vorgehen und zu tiefen Grenzwerten gewarnt. Zentrales Anliegen der Kantone sei es, den vom Bundesrat vorgeschlagenen Mechanismus beizubehalten, wonach CO₂-Grenzwerte für Alt- und Neubauten nur in Kraft treten, wenn das Absenktziel des Bundes verfehlt wird. Träten solche Grenzwerte schon 2023 in Kraft, wie das die Minderheit der vorberatenden Kommission des Ständerats vorsieht, drohe eine Torpedierung der laufenden Energiegesetzrevisionen in den Kantonen.

Zur Erreichung der Klimaziele sollen die Hauseigentümer nach den Vorstellungen der Energiedirektoren über 2025 hinaus mit Fördermitteln aus dem Gebäudeprogramm unterstützt werden, die nach dem Vorschlag der vorberatenden Kommission in den neu zu bildenden Klimafonds fliessen sollen. Die Energiedirektoren sollten sich aber auch vor Augen führen, dass die finanzielle Förderung mehr schlecht als recht funktioniert. Der Bund sucht im Gebäudeprogramm händeringend nach Projekten, die unterstützt werden wollen, die Kantone ihrerseits sind sehr knausrig und der GEAK Plus als Bedingung für umfangreichere Förderung erweist sich als eines der grössten Hindernisse von Förderanträgen. ■

*WWF SCHWEIZ (HRSG.): RATING DER KANTONALEN GEBÄUDE-KLIMAPOLITIK. AUGUST 2019



***IVO CATHOMEN**

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

ENGE VERFLECH- TUNG AN DEN GRENZEN

Boden- und Immobilienpreise, Kaufkraft, Arbeitsplatzangebot und die Mobilität folgen in grenznahen Räumen ihren eigenen Gesetzmässigkeiten. Das zeigen einige Fakten an den Beispielen Tessin und Genf. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***



▶ ATTRAKTIVE REGIONEN

Die Regionen rund um den Lago Maggiore im Tessin, dies- und jenseits der Grenze am Lac Léman oder am Bodensee üben eine starke Anziehungskraft aus. Doch es ist nicht allein der Reiz der schönen Seenlandschaft, der die Dynamik bestimmt. Kurz zusammengefasst: Diesseits der Grenze sind qualifizierte Arbeitskräfte gefragt, Schweizer Unternehmen zahlen gute Löhne, und die Steuern sind meist tiefer als im grenznahen Ausland. Jenseits der Grenze liegen dafür die Boden- und Liegenschaftspreise tiefer, die Mieten sind moderat. Dasselbe gilt für die Lebenshaltungskosten – von Lebensmitteln über die Krankenkasse bis zu Dienstleistungen. So kommt es, dass die Zahl der Grenzgänger stark gestiegen ist.

VERKEHR ALS TREIBER

Die Statistik verzeichnete im Jahr 2000 für die ganze Schweiz noch rund 147 000 Grenzgänger, heute sind es über 323 000. Der Ausbau des Verkehrs spielt dabei eine wesentliche Rolle. Noch dieses Jahr erfolgt im Raum Genf ein bedeutender weiterer Ausbauschritt: Unter dem Namen «Léman Express» erhält der Grossraum Genf ein neues Bahnnetz – grenzüberschreitend zwischen Genf und der französischen Nachbarschaft. Im Kern geht es darum, die Verkehrerschliessung im Grossraum Genf (mit über einer Million Einwohnern in der Schweiz und im grenznahen Raum in Frankreich) einen grossen Schritt voranzubringen. In den 40 Zügen auf dem neuen Netz werden täglich 50 000 Pendler erwartet (Arbeit, Ausbildung, Freizeit). Der Start dieses neuen Angebots ist für Dezember 2019 vorgesehen (Fahrplanwechsel), wenn die Arbeiten für die CEVA (Bahnverbindung Cornavin–Eaux-Vives–Annemasse) abgeschlossen sind.



Arbeits- und Immobilienmärkte im Wandel: Raum Genf und Lago Maggiore.
BILDER: GENÈVE TOURISME, SBB



Mit dem öV-Ausbau rücken die Regionen zusammen: SBB-Zug auf der Gotthardstrecke.

BILD: SBB / GIAN VAITL



Hervé Froidevaux vom Beratungsunternehmen Wüest Partner in Genf sagt dazu: «Wohnen in Frankreich ist immer noch wesentlich preiswerter als in Genf. In Kombination mit der immer besseren Erschließung führt dies zu dieser engmaschigen Vernetzung über die Grenze hinweg.» Neuerdings zeichnet sich ein Trend ab, dass Schweizer nach preiswerten Wohnmöglichkeiten in Frankreich Ausschau halten. «Die Leerwohnungsziffer in Genf ist extrem tief, und es ist über viele Jahre viel zu wenig gebaut worden», so Froidevaux. Die letztes Jahr verzeichnete Zunahme der Neubautätigkeit könnte die Lage etwas entspannen. Aber bis auf Weiteres gilt die Regel: Genfer Unternehmen glänzen mit hohen Löhnen, in Frankreich lässt sich gut und günstiger leben – und einkaufen! Das ist auch der Grund dafür, dass entlang der

Grenze auf französischer Seite ein wachsendes Angebot für Shopping und Lebensmittel entstanden ist. Andere Segmente des Immobilienmarktes sind aber von dieser Dynamik wenig oder gar nicht erfasst. Das gilt etwa für den Markt von Büro- und Geschäftsflächen. Zwar mag es gewisse Verlagerungen aus der City von Genf in die Ent-

wicklungsgebiete in Richtung Flughafen oder in Richtung Praille Acacias Vernets (PAV) geben. Aber für die meisten Unternehmen im Raum Genf dürfte eine Verlagerung des Domizils nach Frankreich keine Option sein (zu wenig passende Angebote, höhere Steuern). ▶

Carlo Staub – Geschäftsleitung

STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

«Die Mobile Apps von **W&W** steigern die Effizienz unserer Immobilienbewirtschafter.»



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

w w i m m o . c h



Geschäftlich immer auf dem besten Weg.

Bei uns finden Sie massgeschneiderte Lösungen für die Mobilität Ihres Unternehmens. Profitieren Sie von attraktiven Konditionen, speziellen Leistungsangeboten und individuellen Finanzierungs-, Leasing- und Serviceangeboten. Damit Sie Ihren Wettbewerbern auch auf der Strasse immer voraus sind. Zum Beispiel mit der E-Klasse oder über 200 weiteren Karosserie- und Motorvarianten. Profitieren Sie jetzt bei allen Modellen von attraktiven Spezialkonditionen, exklusiv für die Mitglieder von SVIT.

www.mercedes-benz.ch/svit

Mercedes-Benz Business



VERFLECHTUNG MIT OBERITALIEN

Ähnliche Spielregeln und Tendenzen prägen das Tessin. Zum einen ist die Südschweiz in weiten Teilen ein Bergkanton, zum anderen verläuft die Entwicklung an den Brennpunkten des Verkehrs ausgesprochen dynamisch. Die Zahl der Grenzgänger aus Oberitalien steigt sukzessive an. Pascal Brühlhart, CEO von Brühlhart & Partner, sieht das je unterschiedliche Preisniveau dies- und jenseits der Grenze sowie den Verkehr als Haupttreiber: «Die Erreichbarkeit in Richtung Deutschschweiz, aber auch in Richtung Oberitalien wird sukzessive verbessert.» Die neuen Hochgeschwindigkeitszüge im Gotthardbasistunnel, die Eröffnung des Ceneri-Basistunnels 2020, der dichter

tere Fahrplan oder auch der neue Bahnhof Sant'Antonio würden die Fahrzeiten deutlich verkürzen. «Die Zahl der Pendler wird in den nächsten Jahren noch einmal deutlich wachsen», so Pascal Brühlhart.

Einer grossen Nachfrage würden sich laut Brühlhart Investments erfreuen, aber auch erstklassige Wohnimmobilien oder Villen an den «Prime-Lagen» (Seesicht, Aussicht, gut erschlossen, Bahnhofnähe). Für Häuser an B- oder C-Lagen sei aber eine sinkende Preistendenz festzustellen. «Feriendomizile», so Experte Brühlhart, «die mit dem privaten und öffentlichen Verkehr schwer erreichbar sind, geraten in diesem Wettbewerb ins Hintertreffen.» ■



IM JAHR 2018 ERZIELTEN
WIR RUND 70 PROZENT DES
UMSATZES MIT GÄSTEN
AUS DEM TOURISMUS.



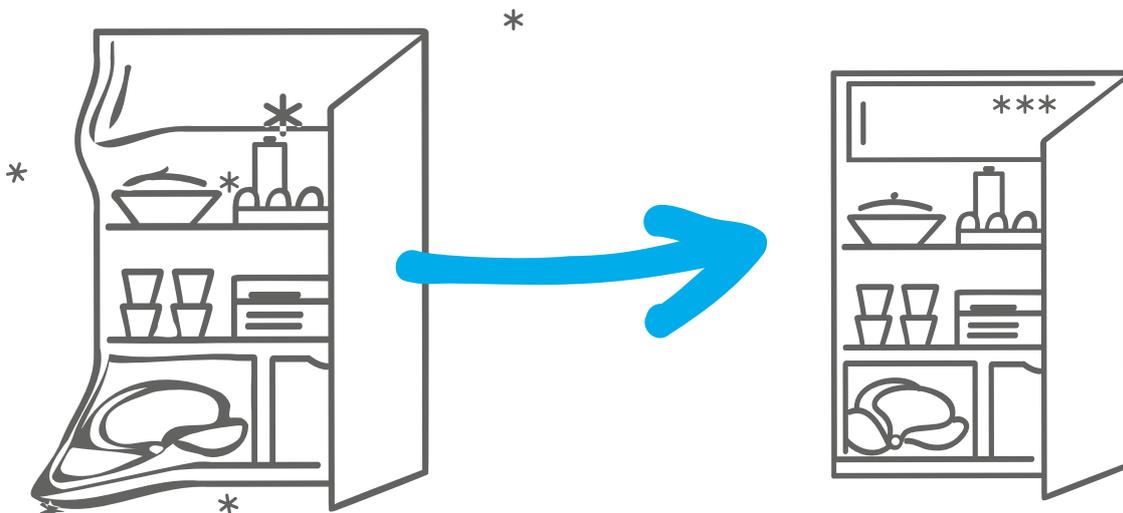
INTERVIEW MIT SILVIO TARCHINI



ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!

**SANITAS
TROESCH**

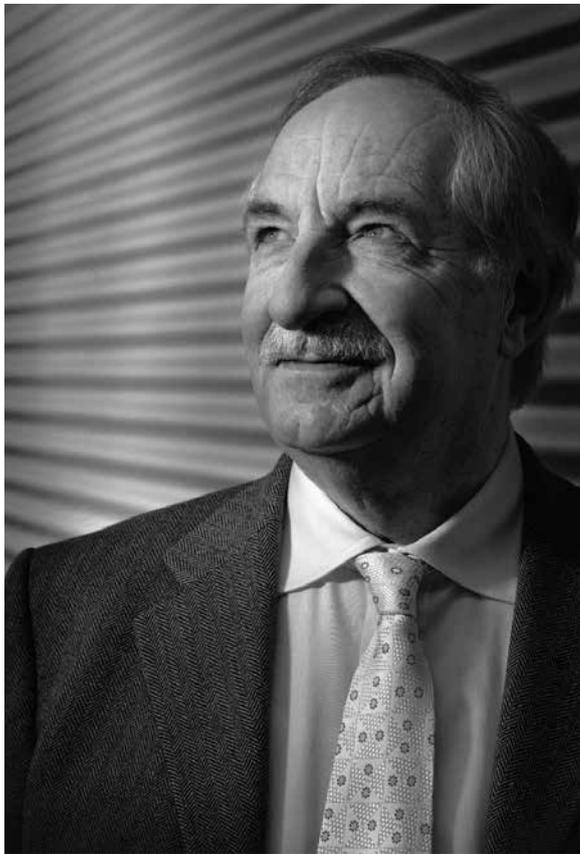


Basel 061 337 35 00, Biel 032 344 85 44, Chur 081 286 73 73, Crissier 021 637 43 70, Jona 055 225 15 55, Köniz 031 970 23 42, Rothrist 062 287 77 87, St. Gallen 071 282 55 03, Thun 033 334 59 59, Winterthur 052 269 13 69, Zürich 044 446 12 23

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch

«EINZUGSGEBIET VON ÜBER 7 MILLIONEN»



BIOGRAPHIE SILVIO TARCHINI

(*1944) ist der Gründer und Eigentümer von Foxtown in Mendrisio. Der Tessiner Unternehmer hat ein feines Gespür für die Konsumtrends, Labels oder zeitgemässe Gastronomiekonzepte. Er investierte auch in ein Resorthotel oder neuerdings in Datacenters. Die Schweizer Tarchini-Gruppe ist als diversifiziertes Familienunternehmen seit über 40 Jahren im Handel tätig, mit dem Fokus auf Logistik, Residential und Real Estate.

Wie viele Besucher verzeichnet Foxtown in Mendrisio pro Tag?

Es ist schwer, das sehr allgemein zu beantworten. Denn je nach Saison oder in bestimmten Phasen schwanken die Zahlen (Feiertage, Events, Promotionen, Sonderrabatte etc.). Pro Jahr kommen 3,3 Mio. Menschen zu uns. Mit rund 42% Anteil sind die Wochenenden besonders publikumswirksam.

Was sind die Erfolgsfaktoren?

Aus unserer Sicht ganz klar: der Standort, der Standort und noch einmal der Standort. Mendrisio liegt strategisch ausgesprochen günstig. Unsere Mall befindet sich nur sieben Kilometer von der schweizerisch-italienischen Grenze entfernt. Zugleich verfügt sie über eine 150 Meter lange Front direkt an der Autobahn A2; hier fahren jährlich 18 Mio. Fahrzeuge vorbei. Diese optimale Anbindung trägt wesentlich dazu bei. Die Besucher kommen aus der Schweiz, aber auch aus norditalienischen Regionen wie der Lombardei, dem Piemont und vielen mehr. Das gesamte Einzugsgebiet umfasst ein Potenzial von über 7,2 Mio. Menschen. Weiter legen wir grossen Wert auf Teamwork und eine sehr sorgfältige Analyse des sich rasch ändernden Marktes. Wir müssen uns täglich weiterentwickeln,

Die Tessiner Tarchini Group investiert in Gewerbeflächen, Hotels, Logistik und vieles mehr. Vorzeigebispiel ist das bekannte Outlet-Center Foxtown, bei Mendrisio unweit der italienisch-schweizerischen Grenze. Im Interview verrät Silvio Tarchini einige Details seiner Strategie und blickt in die Zukunft.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

um die Kundschaft mit dem bestmöglichen Angebot und unseren Services zufriedenstellen zu können.

Was macht die Lage an der Grenze dermassen besonders?

Neben den bereits genannten Lagefaktoren spielt auch die Attraktivität für Reiseveranstalter eine Rolle. Foxtown erweist sich als ideale Anlaufstelle für Reisen von Mailand nach Zürich und Luzern – und natürlich auch südwärts in umgekehrter Richtung.

Was wissen Sie über die Herkunft und den Hintergrund Ihrer Kunden?

Foxtown ist zunächst einmal eine Touristenattraktion. Im Jahr 2018 erzielten wir rund 70% des Umsatzes mit Gästen aus dem Tourismus – 24% davon kommen aus Italien, gefolgt von 14% aus Asien, je fünf Prozent aus dem Nahen Osten und aus Russland. Die restlichen 30% des Umsatzes steuern die Einheimischen aus dem Kanton Tessin bei.

Wie wichtig ist der Mix an Brands und Labels für das Outlet-Center?

Den Markenmix sehen wir ohne Zweifel als Schlüsselfaktor. Wir vereinen ein Angebot von 160 Geschäften und 250 Brands. Dabei gehen wir sehr sorgfältig auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Zielkunden ein. Im Fokus ist ein Angebot, das sich an Menschen jeden Alters und mit verschiedensten Interessen richtet: Mode und Bekleidung für Damen, Herren und Kinder. Dazu gehören auch Sportbekleidung und -accessoires, Lederwaren, Accessoires, Unterwäsche, Schuhe, Schmuck sowie Haushaltswaren und die renommiertesten Marken für Textilien im Wohn- und Haushaltsbereich. Dank unserer Geschichte und der hohen Frequenz italienischer und ausländischer Besucher ist unsere Mall zugleich eine zuverlässige und stets sehr aktuelle Informationsquelle für den europäischen Lifestyle und die Konsumgewohnheiten.

Sie spielen aber auch die Karte von attraktiven Verkaufspreisen?

Nebst dem Mix an Brands fällt das gewiss ins Gewicht. Gegenüber dem Preisniveau im italienischen Einzelhandel liegen unsere Preise das ganze Jahr über rund 30 bis 70% tiefer.

Ihre Mall soll für manche Gäste fix auf ihrer Reiseroute stehen, also wie etwa Luzern oder ein Ausflug auf den Titlis. Wie kam es dazu?

In Ländern wie Japan, China, Korea oder in einigen arabischen Ländern zählt unsere Mall zu den populärsten Touristendestinationen im Kanton Tessin. Das ist letztlich das Resultat bedeutender Investitionen und auch personeller Ressourcen – um die Promotion auf der ganzen Welt zu fördern. Bei den meisten unserer Kunden handelt es sich nicht um Tagestouristen. Wir empfangen auch viele Gäste aus der Deutschschweiz. Sie machen es sich zur Gewohnheit, ein Wochenende im Tessin zu verbringen.

gen. Sie buchen ein lokales Hotel und gehen bei uns einkaufen. Die Zahl der dadurch generierten Hotelübernachtungen können wir nicht messen. Wir sind aber sicher, dass unsere Mall sehr oft Teil organisierter Ausflüge ist. Übrigens bestätigt die Studie «Tourismus Monitoring Schweiz» von Schweiz Tourismus: Shopping ist von signifikanter Bedeutung.

Für wie wichtig erachten Sie es, dass nebst dem Einkaufen noch weitere Angebote integriert sind (Gastronomie, Events)?

Das Kundenerlebnis in einem umfassenden Sinn ist von fundamentaler Bedeutung. Wir geben unseren Gästen einen Grund, unser Shoppingcenter persönlich zu besuchen, anstatt online einzukaufen. So runden wir das Angebot ab mit Bars, Restaurants, einem Tourist Office, einem Büro für Geldwechsel, mit Anlaufstellen für Tax-Rückerstattung, einer Schneiderei und sogar einem Casino. Der Besuch bei uns soll für die Kunden in jedem Fall als angenehme und interessante Erfahrung in Erinnerung bleiben. Die Leute sollen ihre Zeit gerne mit ihrer Familie oder mit ihren Freunden bei uns verbringen – und zwar unabhängig vom Grund des Besuchs. So starteten wir neulich ein Treueprogramm unter dem

Namen Foxprivilege. Es macht das Einkaufserlebnis einzigartig, bietet exklusive Rabatte sowie weitere Dienstleistungen und News für die Mitglieder.

Wie positionieren Sie sich bei der Gastronomie?

Von verschiedenen Neuerungen abgesehen, haben wir uns kürzlich für die Neugestaltung unserer sieben Bars bzw. Restaurants entschieden, um den sich ändernden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden und für jeden Geschmack etwas Passendes anzubieten. Darunter ist auch ein typisches Schweizer Restaurant, das «Chalet Suisse». Hier geniessen unsere Gäste verschiedene typische Schweizer Gerichte.

Wird es in Zukunft eine Expansion oder weitere Malls nach diesem Beispiel geben?

Derzeit laufen Planungen, die Verkaufsfläche von rund 30 000 Quadratmetern um rund 7000 Quadratmeter zu erweitern. Die Zahl der Stores würde von 160 auf 210 ansteigen. Teil des Ausbaus ist auch eine direkte Anbindung an die Bahnstation Mendrisio S. Martino. Diese Expansionsschritte betrachten wir als Must für Foxtown, zumal alle verfügbaren Flächen buchstäblich ausverkauft sind. ■



***JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE

**SWISS
BAU**

**BRINGT ALLES
ZUSAMMEN.**

14. – 18. Januar 2020

Halle 2.2,
Stand A18
& B18

**QUALITÄT
SPÜREN.
JEDEN TAG.**

SK CITYPRO.

Qualität wird spürbar, wenn sie Teil des täglichen Lebens wird. Wie die SK Citypro: Eine Armatur, die zeitloses Design, hohe Funktionalität und Zuverlässigkeit vereint. Und die Nachhaltigkeit neu definiert. Auch als Version mit Schwenkauslauf.

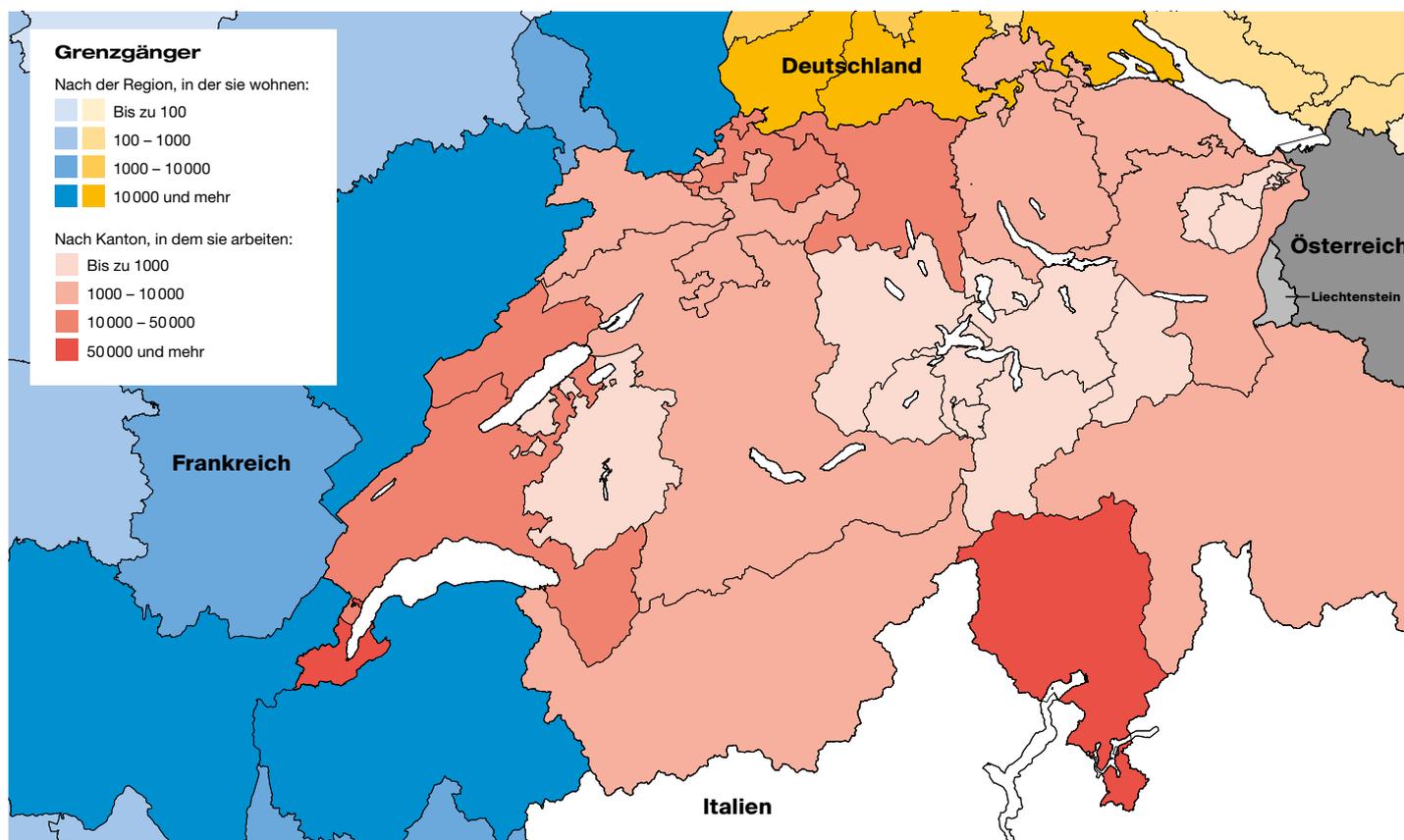
similorkugler.ch

**SK
SIMILOR
KUGLER**

GRENZNAHE MÄRKTE VERSCHMELZEN

Die Zahl der Grenzgänger hat sich den letzten Jahren stark erhöht. Dadurch ist der Wohnraum im grenznahen In- und Ausland sehr begehrt, was stark spürbare Auswirkungen auf die lokalen Immobilienmärkte hat.

TEXT – DRAGANA DJURDJEVIC & ROBERT WEINERT*



Italien: 70 400 Grenzgänger; nicht einzelnen Regionen zuordenbar

Österreich: 8 300 Grenzgänger

Lichtenstein: 500 Grenzgänger

WENIGER GRENZGÄNGER

Für den Schweizer Arbeitsmarkt nehmen die Grenzgänger eine immer wichtigere Bedeutung ein. Seit der Jahrtausendwende ist deren Zahl durchschnittlich um 4,4% pro Jahr gewachsen und im 2. Quartal 2019 bei 322 800 zu liegen gekommen. Anfang 2000 waren es noch 138 700. Nachdem die Grenzgänger vor 2007 nur in klar definierten Gebieten und mit limitierten Arbeitsverträgen Stellen annehmen durften, haben sich seit jenem Jahr die Beschränkungen stark reduziert. Mit dem vollständigen Inkrafttreten der Bilateralen Verträge zwischen der Europäischen Union (EU) und der Schweiz ist nicht nur die gesamte Schweiz für Grenzgänger offen, sondern sind auch flexiblere Arbeitsverhältnisse möglich.

HOHE ABHÄNGIGKEIT IN GENÈVE UND IM TESSIN

Trotz des Wegfalls der «Grenzgängersektoren» verzeichnen aber die Kantone weiterhin überdurchschnittlich hohe Anteile, die nahe an der Schweizer Grenze liegen und bereits vor 2007 viele Grenzgänger angestellt haben. Mehr als 30% aller Grenzgänger arbeitet in der Region Genfersee. Ihr Anteil an der

Grenzgänger, die in der Schweiz arbeiten (Ende 2018)

BILD: WÜEST PARTNER AG.
QUELLEN: BEV; BFS; BKG; GEOPORTALE NAZIONALE; IGN.

Gesamtbeschäftigung beträgt in den Kantonen Genève und Waadt 23% resp. 7%. Eine noch stärkere Bedeutung haben die Grenzgänger im Kanton Tessin, wo deren Beschäftigtenanteil bei 28% liegt.

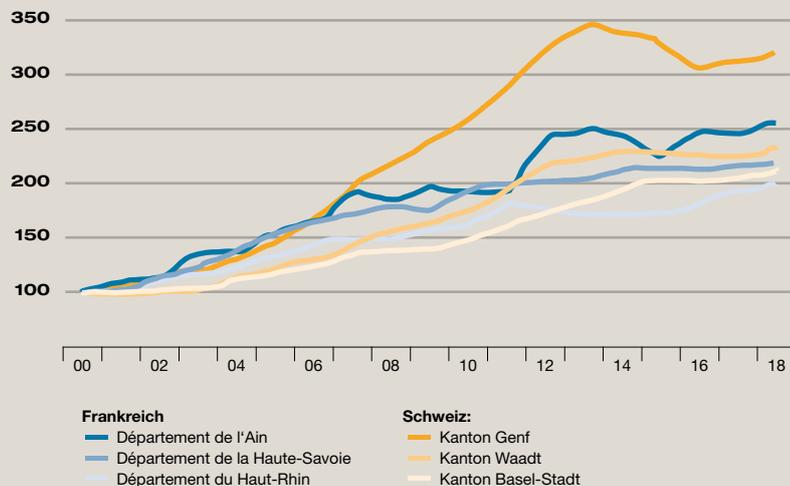
Auswirkungen des Anstiegs der Grenzgänger zeigen sich vorwiegend auf den Wohnungsmärkten im grenznahen Ausland. Gerade die Gebiete in Frankreich nahe Genève verzeichnen eine rege Nachfrage nach Wohnraum. Noch verstärkt wird diese durch Schweizer Staatsbürger, die ihre Zelte hinter der Grenze aufgeschlagen haben. Aufgrund von Infrastrukturprojekten – wie der grenzüberschreitenden Bahnlinie «Cornavin-Eaux-Vives-Annemasse» (Projekt CEVA) – ist zu erwarten, dass die Wohnimmobilienmärkte dort weiter zusammenwachsen werden.

DER IMMOBILIENMARKT IM GROSSRAUM GENÈVE

Im französischen Grenzgebiet rund um Genève wohnen mittlerweile fast 100 000 Personen (74 500 in Haute-Savoie und 21 800 in Ain), die auf Schweizer Seite im Grossraum Genève arbeiten und dafür praktisch täglich die Landesgrenze überqueren. Aufgrund des starken Beschäftigungswachstums in den letzten

EIGENTUMSWOHNUNGEN: TRANSAKTIONSPREISENTWICKLUNG

Y-Achse: Index 2000 = 100
X-Achse: Jahre (von 2000 bis 2018)
Quellen: Insee; Wüest Partner



Jahren und der gleichzeitig unterdurchschnittlichen Neubautätigkeit ist der Genfer Wohnungsmarkt für Wohnungssuchende seit Jahrzehnten sehr angespannt. Dies veranlasst viele seiner Einwohner dazu, ein Domizil in einer der grenznahen französischen Gemeinden zu suchen. Solche Kommunen dienen dadurch als Ventil für den Genfer Wohnungsmarkt, der den grössten Wohnungsmangel innerhalb der Schweiz aufweist. Während der Kanton Genf im Jahr 2018 über eine Leerstandsquote von 0,5% verfügte, betrug sie in Ain 7,7% und in Haute-Savoie 5,8%. Mittlerweile entwickeln sich die Leerstandszahlen ennet der Grenze jedoch tendenziell stabil. Die Vielzahl an neu erstellten Wohnungen – vor allem im Segment der Mehrfamilienhäuser – wird durch die hohe Nachfrage sehr gut absorbiert. Die französischen Nachbargemeinden bieten nach wie vor eine sehr attraktive Wohnungsauswahl, da die verfügbaren Objekte preislich deutlich günstiger sind.

PARALLELEN BEI DER PREISDYNAMIK

Welche Auswirkungen hat die starke Zunahme der Grenzgänger auf die Wohnungsmärkte hierzulande und hinter der Grenze? Nach einem kontinuierlichen Anstieg seit 2000 haben sich die Preise für Eigentumswohnungen im Kanton Genf seit 2013 stabilisiert und sind zeitweise sogar gesunken. Auf französischer Seite hat das Wachstum der Preise in den Departementen Ain und Haute-Savoie bereits früher stagniert. Hier ist die Entwicklung deutlich moderater verlaufen und eher mit den Tendenzen im Kanton Waadt zu vergleichen. Und nimmt man auch noch das Grenzgebiet Basel ins Visier, offenbaren sich fast parallele Preisverläufe im Kanton Basel-Stadt und im Département Haut-Rhin.

TROTZDEM HOHE PREISUNTERSCHIEDE

Grundsätzlich bestehen zwischen Frankreich und der Schweiz – trotz ähnlich verlaufender Preisentwicklungen während der letzten Jahre – grosse Unterschiede bei den Wohneigentumspreisen. Sie erklären auch einen Teil der Differenz bei den Lebenshaltungskosten. Während für eine mittlere Eigentumswohnung im Kanton Genf durchschnittlich 12 800 CHF pro Quadratmeter Hauptnutzfläche bezahlt werden muss, betragen die Preise im Genevois français im Mittel 4500 CHF pro Quadratmeter. Im Pays de Gex, ein Gebiet, das durch die Jurakette begrenzt wird, verzeichnen die Städte Gex, Divonne oder Ferney-Voltaire Werte von 4400 CHF pro Quadratmeter. Gemeinden mit einer gewissen Entfernung zu diesen Städten registrieren halb so hohe Preise.

In der Region Haute-Savoie spiegelt sich der Einfluss der Metropole Genf am stärksten in den Preisen für die Gemeinden St-Julien-en-Genevois und Annemasse, die im Schnitt bei 4000 CHF pro Quadratmeter liegen. Der Einfluss erstreckt sich heute immer weiter ins Landesinnere Frankreichs, mittlerweile bis vor die

Tore von Annecy. Nach der Eröffnung der Autobahn, die Annecy näher an den Kanton Genf brachte, liessen sich hier viele neue Bewohner nieder, die in Genf eine Arbeitsstelle haben.

PENDLERLAND LIECHTENSTEIN

Im Osten der Schweiz zeigt sich ein anderes Bild. Hier pendeln täglich mehrere Tausend Personen von der Schweiz ins Ausland, vor allem nach Liechtenstein. Im Fürstentum waren im Jahr 2017 rund 38 700 Personen beschäftigt, wovon 21 300 Personen aus dem Ausland zu pendeln. Über 55% der Zupendler haben ihren Wohnsitz in der Schweiz. Liechtensteins Vergabe von nur sehr wenigen Niederlassungsrechten pro Jahr führt dazu, dass sich neue Arbeitnehmer ihr Domizil anderswo suchen müssen. Das erhöht die Nachfrage nach Wohnraum im grenznahen Schweizer Gebiet. Gerade in der Region Werdenberg nahm die ausländische Wohnbevölkerung zwischen 2008 und 2017 um 37% zu. Zum Vergleich: Die nationale Zunahme der ausländischen Wohnbevölkerung für diesen Zeitraum liegt bei 27%.

FÜRSTLICHE IMPULSE FÜR SCHWEIZER WOHNMÄRKTE

Konkrete Impulse zeigen sich in der Neubautätigkeit von Wohnungen, die sich seit 2007 deutlich über dem Schweizer Mittel bewegt. Vor allem im Mietwohnungsmarkt wurden viele neue Objekte im grenznahen Schweizer Gebiet erstellt. Zwar hat sich die Leerstandsquote in den letzten Jahren ebenfalls erhöht, aber die meisten der neuen Objekte werden vom Markt gut absorbiert. Auch im Wohneigentumsmarkt zeigt sich das gesteigerte Interesse nach Wohnobjekten im grenznahen Gebiet zum Fürstentum Liechtenstein. So sind die Preise für Einfamilienhäuser in den Regionen Werdenberg und Rheintal während der letzten zehn Jahre um 62% resp. 72% gestiegen. Der Schweizer Schnitt liegt bei 38%.



***DR. DRAGANA DJURDJEVIC**

Die Autorin ist Director bei Wüest Partner und Experte für den Immobilienmarkt Frankreich.



***DR. ROBERT WEINERT**

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

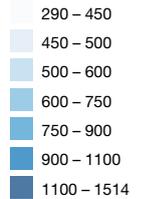
IMMOBILIEN- MÄRKTE RUND UM BASEL

Im Grossraum Basel zeigen sich grosse Preisunterschiede bei den Eigentumswohnungen. Eine durchschnittliche 4,5-Zimmer-Wohnung in Basel-Stadt kostet rund 1,25 Mio. CHF, in den grenznahen deutschen Gemeinden durchschnittlich 545 000 CHF.

TEXT – MARIA DIETERLE*



Preisspannen (in Tausend Franken) für neuerstellte Eigentumswohnungen mit 115 m² Fläche, 2. Obergeschoss, durchschnittlich ausgebaut.



► GROSSE PREISUNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND SCHWEIZ

Dass sich die Preise in Deutschland und in der Schweiz deutlich voneinander unterscheiden, ist bekannt. Dies betrifft auch den Immobilienmarkt. Allerdings könnte man erwarten, dass die Preisunterschiede in grenzüberschreitenden Agglomerationen geringer ausfallen, weil sich z. B. das Schweizer Lohnniveau positiv auf die Kaufkraft der in Deutschland lebenden Grenzgänger auswirkt. Um diese Frage zu analysieren, hat Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) die Preise für Wohnungen mit gewissen Eigenschaften auf der Grundlage hedonischer Modelle ermittelt.

Hedonische Modelle verwenden die Informationen aus einer Fülle von Transaktionsdaten und messen den Einfluss verschiedener Eigenschaften (z. B. Fläche, Lage, Ausbaustandard, Baujahr usw.) auf den Preis einer Immobilie. Wenn die Einflussfaktoren und deren Grössen bekannt sind, können aktuelle Marktwerte für verschiedenste Objekte auf kleinräumiger Ebene (z. B. Gemeinden oder Stadtteile) berechnet werden.

Für den Vergleich der Immobilienmärkte innerhalb des grenzüberschreitenden Grossraums Basel (ohne den französischen Teil) wurde der Preis für neugebaute 4,5-Zimmer-Wohnungen (2. Obergeschoss) mit 115 m² Fläche und

einer durchschnittlichen bis guten Mikrolage ermittelt (Stand der berücksichtigten Daten: 30.6.2019). Im Gegensatz zu anderen Grenzregionen wie beispielsweise Kreuzlingen oder Konstanz zeigen sich im Grossraum Basel grosse Preisunterschiede zwischen Deutschland und der Schweiz: Während in Basel-Stadt je nach Stadtteil der hedonische Marktwert zwischen eins und 1,5 Mio. CHF für eine Eigentumswohnung mit den genannten Eigenschaften liegt, ist der Wert in den angrenzenden deutschen Gemeinden Weil am Rhein, Lörrach, Inzlingen und Grenznach-Wyhlen zwischen 460 000 und 630 000 CHF (bei einem Umrechnungskurs von 1,09 CHF/EUR) anzusiedeln. Für eine vergleichbare 4,5-Zimmer-Wohnung wird z. B. in Riehen knapp 770 000 CHF oder auch 143% mehr gezahlt als im zu Fuss zu erreichenden Weil am Rhein. Im Durchschnitt wird somit in Basel-Stadt mehr als doppelt so viel gezahlt wie in den benachbarten deutschen Gemeinden (bei dem gerade genannten Wechselkurs).

TABELLE 1: MARKTWERTE IN FR. FÜR EINE STANDARDISIERTE 4,5-ZIMMER-EIGENTUMSWOHNUNG IN AUSGEWÄHLTEN BENACHBARTEN GEMEINDEN IN DER DEUTSCH-SCHWEIZERISCHEN GRENZREGION IM BASLER GROSSRAUM

Quelle: FPRE

Schweizer Gemeinde	Marktwert (CHF)	Deutsche Nachbargemeinde	Marktwert (CHF)	Abweichung
Riehen	1'301'000	Weil am Rhein	535'000	143%
Riehen	1'301'000	Lörrach	626'000	108%
Muttenz	1'082'000	Grenznach-Wyhlen	561'000	93%
Rheinfelden	956'000	Rheinfelden (Baden)	554'000	73%
Stein (Aargau)	765'000	Bad Säckingen	514'000	49%

STARKES GEFÄLLE ZWISCHEN ZENTRUM UND PERIPHERIE

Sobald man sich von Basel-Stadt entfernt, sinken die Preise auf beiden Seiten der Grenze. In Muttenz beispielsweise liegt das Preisniveau für das beschriebene Objekt laut den hedonischen Modellen von FPPE bei 1,08 Mio. CHF, in Rheinfelden bei 956 000 CHF und in Stein (Aargau) bei 766 000 CHF. Auf der anderen Seite des Rheins zahlt man für ein vergleichbares Objekt umgerechnet 561 000 CHF in Grenzach-Wyhlen, 554 000 CHF in Rheinfelden (Baden) und 514 000 CHF in Bad Säckingen, wo bei einem Wechselkurs von 1,09 CHF/EUR «nur noch» mit einem Preiszuschlag von knapp 50% gerechnet werden muss, wenn die Eigentumswohnung lieber im angrenzenden Stein (Aargau) liegen soll.

Das Zentrum-Peripherie-Gefälle entlang der Grenze ist somit vor allem auf die starken Preisdifferenzen auf der Schweizer Seite zurückzuführen: Die standardisierte 4,5-Zimmer-Eigentumswohnung kostet in Rheinfelden ca. 27% weniger als in Basel-Stadt, während auf der deutschen Seite der preisliche Unterschied zwischen Rheinfelden (Baden) und beispielsweise Lörrach für eine vergleichbare Wohnung nur 12% beträgt.

Auf den ersten Blick sieht es also nicht so aus, als würden sich die Immobilienpreise in der betrachteten Grenzregion angleichen. Dafür gibt es verschiedene denkbare Gründe: Die Anzahl Grenzgänger ist möglicherweise zu gering, um die Preise zu beeinflussen; die höheren Steu-

ern in Deutschland könnten zu einer starken Dämpfung des Kaufkrafteffekts führen. Umgekehrt profitieren die auf der Schweizer Seite der Grenze Wohnenden von günstigen Einkaufsmöglichkeiten im deutschen und französischen Ausland. Um die Frage jedoch abschliessend beantworten zu können, muss der betrachtete Raum geografisch erweitert werden: Wie verhalten sich die Preise an der Schweizer Grenze im Vergleich zu jenen in anderen Regionen in Süddeutschland? Was passiert, wenn sich ein attraktives Zentrum auf der deutschen Seite der Grenze befindet? Diese Fragen sind Gegenstand laufender Untersuchungen, über die zu gegebenem Zeitpunkt berichtet wird. ■



***DR. MARIA DIETERLE**

Die Autorin ist wissenschaftliche Mitarbeiterin bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPPE).

ANZEIGE

Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

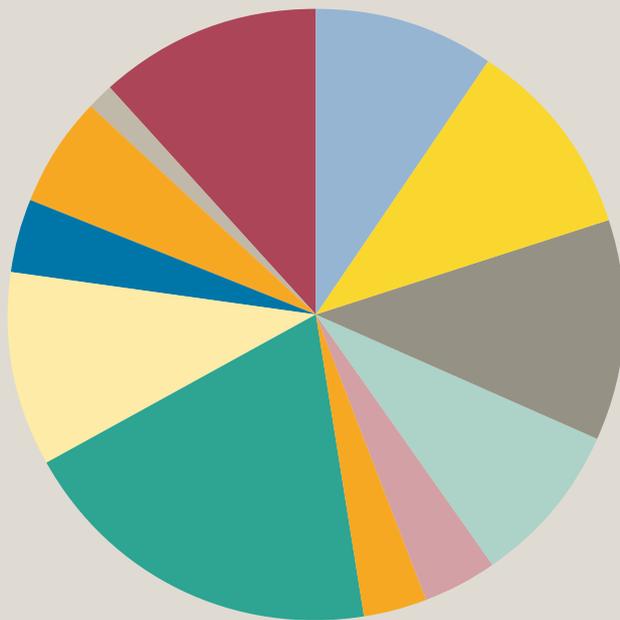
eXtenso IT-Services AG

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

DER NACHFRAGE AUF DER SPUR

WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH: IN WELCHEN BRANCHEN STELLEN SIE ZUR ZEIT DIE GROSSESTE NACHFRAGE FEST?

Quelle: CSL Immobilien AG



BELEBUNG DER NACHFRAGE

Der Büromarkt des Wirtschaftsraums Zürich befindet sich aus Sicht der Teilnehmer der Sommerumfrage 2019 von CSL Immobilien in einem leichten Aufwärtstrend. Dasselbe gilt für die Region Basel, während der Markt in Bern etwas schwächelt. Rund drei Viertel der Teilnehmenden sehen zurzeit eine Belebung der Nachfrage für das Zürcher Stadtgebiet, während sich im Vorjahr nur rund die Hälfte so äusserte. Ein Wermutstropfen ist jedoch, dass von diesem Trend vor allem die bereits stark nachgefragten Marktgebiete City (90%) und Zürich-West (85%) profitieren. Eine signifikante Performance zeigt auch der Zuger Büromarkt, auf dem rund 85% eine hohe Nachfrage ausmachen. Weniger dynamisch sieht es in der Agglomeration Zürichs aus, wo die Nachfrage unverändert eingeschätzt wird. Im Wirtschaftsraum Basel hingegen hat sich die Einschätzung der Nachfrage gegenüber dem Vorjahr für fast alle Teilräume verbessert. In Bern hat das Stadtzentrum an Gunst zugelegt, während der Büromarkt im wichtigen

ANHALTENDE NACHFRAGEDYNAMIK IN DEN ZENTREN

Der Wohnmarkt in den städtischen Räumen Zürich, Basel und Bern ist eine landesweite Ausnahmeerscheinung. Rund ein Drittel der Spezialistinnen und Spezialisten erwartet für das kommende Jahr zumindest leicht steigende Mietpreise. Ein weiteres Drittel, in Bern sogar 42%, geht von einem stabilen Preisniveau aus, und der Rest sieht die Mietzinse sinken. Bei der Nachfrage bestimmt weiterhin der hohe Bedarf an Kleinwohnungen in städtischen Lagen den Trend, sowohl im Miet- als auch im Eigentumssegment. Auch Serviced-Apartments sind in urbanen Lagen weiterhin stark gefragt. Im Eigentumssegment wird für das kommende Jahr mit weiterhin steigenden Preisen gerechnet. Das klassische Eigenheim gewinnt jedoch gegenüber Stockwerkeigentum stärker an Gunst, was sich auch in einer leicht stärkeren Kaufpreisentwicklung manifestiert.

Über 200 Experten haben an der Sommerumfrage 2019 von CSL Immobilien zur aktuellen Situation auf den grössten Schweizer Märkten teilgenommen. Im Fokus der Nachfrage stehen im Büro- und Wohnmarkt weiterhin die Zentren.

TEXT – PATRICIA REICHELDT*

Gebiet Wankdorf als auch im Umland schwächer eingeschätzt wird als 2018.

COWORKING-ANBIETER ALS WICHTIGER NACHFRAGER

In der Sommerumfrage 2019 hat CSL Immobilien erstmals Coworking-Anbieter als eigenes Nachfragesegment definiert. Mit spannenden Erkenntnissen: Für 12% der Zürcher Marktakteure sind die expandierenden Unternehmen zurzeit im Wirtschaftsraum Zürich die grössten Nachfrager auf dem Büromarkt. Übertroffen wurden sie nur von der Informations- und Kommunikationsbranche mit gegenüber letztem Jahr unveränderten 19%. Gleichauf mit den Coworking-Anbietern liegen die Gesundheitsbranche mit einem gegenüber dem Vorjahr leicht reduzierten Wert sowie das Nachfragesegment Medizin/Pharma/Biotech. Auch in Basel ist die Coworking-Branche mit 10% Nennungen inzwischen präsent. Die dominierende Branche bleibt am Rheinknie mit einem Drittel das Segment Medizin/Biotech/Pharma vor Forschung & Entwicklung (24%). In der Bundeshauptstadt dagegen spielen die Co-Working-Unternehmen eine untergeordnete Rolle (4%).

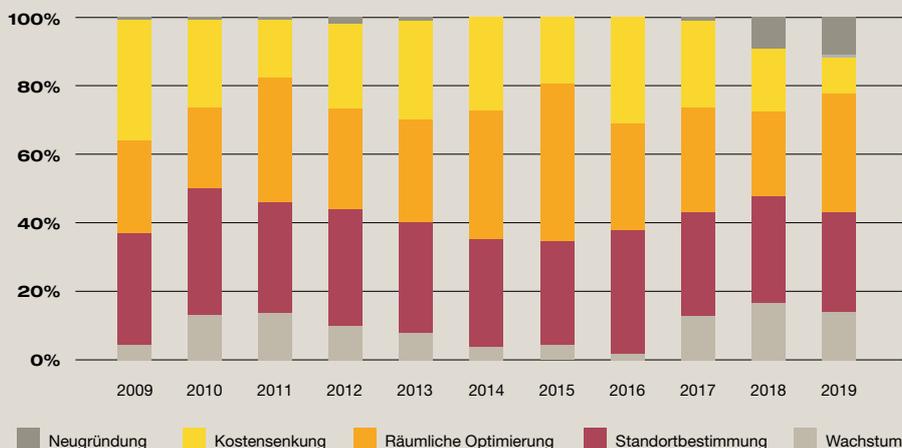
ERFREULICHE ZUSATZNACHFRAGE IN ZÜRICH UND BASEL

Neue Arbeitswelten und -formen beeinflussen die Nachfrage 2019 stärker als im Vorjahr: Der durch räumliche Optimierungen ausgelöste Bedarf ist im Wirtschaftsraum Zürich gemäss den teilnehmenden Experten auf gut ein Drittel der Gesamtnachfrage angestiegen. Die effektive Zusatznachfrage auf dem Zürcher Markt bleibt zumindest stabil: Ein Viertel der Nachfrage ist auf Neugründungen und Wachstum zurückzuführen. In Basel dagegen treiben

genannte Faktoren bereits mit einem Drittel die Nachfrage, gefolgt von 40% Standortoptimierungen. In Bern ist keine Zusatznachfrage auszumachen: Die Nachfrage wird zu ähnlichen Teilen durch Standort- oder räumliche Optimierungen und sogar Kostensenkungen der Unternehmen beeinflusst. Die Nachfragebelebung manifestiert sich zurzeit bei allen Flächengrössen, allerdings in unterschiedlicher Stärke. Besonders gefragt sind in allen Wirtschaftsräumen Kleinflächen unter 250 m² sowie in Zürich mittlere Flächengrössen bis 1000 m². In Basel stieg auch die Nachfrage für grössere Flächen.

**WIRTSCHAFTS-
RAUM ZÜRICH:
WO SEHEN SIE
DEN HAUPT-
GRUND FUER
DIE AKTUELLE
NACHFRAGE
NACH BUERO-
FLAECHEEN?**

Quelle:
CSL Immobilien AG



ZU FRÜH FÜR ENTWARNUNG

Beim Ausblick auf die kommenden Monate und 2020 sind die Teilnehmenden der Umfrage zurückhaltend – offenbar trauen sie den Nachfrageimpulsen aufgrund der verhaltenen Konjunkturaussichten noch nicht. Im Wirtschaftsraum Zürich erwarten zwei Drittel eine gleichbleibende Nachfrage, der Rest je hälftig eine Ab- oder Zunahme. Wenig positiv stimmt, dass 42% der Expertinnen und Experten auf dem dortigen Büromarkt steigende Leerstände erwarten. Damit korrespondiert, dass nur 8% von steigenden Mietpreisen ausgehen, während ein Drittel ein stabiles Mietpreisniveau als wahrscheinlichstes Szenario sieht. Ganz ähnlich präsentiert sich das Bild in den Wirtschaftsräumen Basel und Bern.

VERMIETUNG BLEIBT HARTE ARBEIT

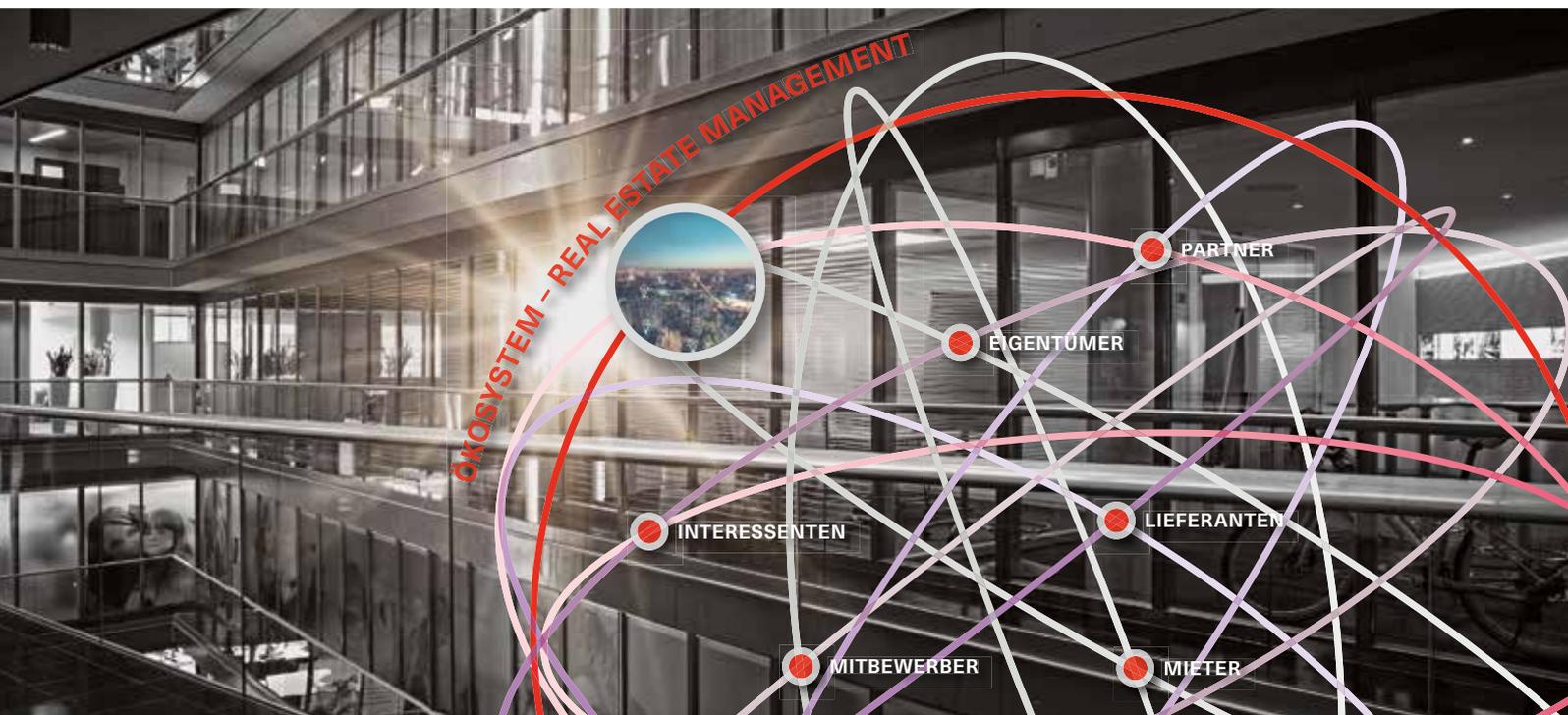
Wie sich in der Sommerumfrage gezeigt hat, ist die Vermietung von Büroflächen trotz der positiven Nachfrageentwicklung weiterhin kein Zuckerschlecken. Die Ansprüche der Unternehmen an die Vermarkter und Eigentümer sind gegenüber dem Vorjahr eher noch gestiegen. Die Mieter zeigen sich preissensitiver als 2018 und erwarten substanzielle Incentives. Im Trend sind weiterhin Ausbaubeiträge und Early-Break-Options, während mietfreie Zeit im Wirtschaftsraum Zürich eher weniger gewährt wird als früher. Zumindest hat der Zeitdruck für eine erfolgreiche Vermietung nicht weiter zugenommen. Doch für die Eigentümer und Vermarkter bedeutet dies summa summarum: mehr Leistung für das gleiche Geld.



***PATRICIA REICHEL**

Die Autorin ist Leiterin Research & Marktanalyse bei der CSL Immobilien AG.

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



WOHNRAUM FÜR SENIOREN

In einer Fallstudie untersucht SVIT Senior Zürich ein Modell, wie für Pensionierte mit bescheidenen Mitteln ein Zugang zu bezahlbaren Wohnungen auf dem Mietwohnungsmarkt geschaffen werden kann.

TEXT – JOËLLE ZIMMERLI & PASCAL STUTZ*

SENIOREN TICKEN ANDERS

Im Kanton Zürich leben rund 33 000 alleinstehende Senioren mit wenig Einkommen und Vermögen, die sich nicht mehr als 1000 CHF Miete leisten können, und rund 8000 Paare, bei denen die Grenze bei 1500 Franken liegt, wenn sie ein Drittel des steuerbaren Einkommens ausgeben (Tabelle 1). Müssen sie aufgrund einer Erneuerung, aus gesundheitlichen, persönlichen oder finanziellen Gründen umziehen, tun sie sich schwer mit der Wohnungssuche – besonders in der Stadt Zürich, aber auch in vielen anderen Gemeinden im Kanton, die bei Wohnungssuchenden beliebt sind.

Obschon viele Senioren heute sehr fit und auch versiert im Internet sind, können sie bei der Wohnungssuche häufig

nicht mit den jüngeren Generationen mithalten. Das hängt damit zusammen, dass sie sich im Bewerbungs- und Entscheidungsprozess für eine Wohnung bei verschiedenen Aspekten grundsätzlich anders verhalten als jüngere Generationen.

Pensionierte entscheiden bewusster und haben deshalb ein grösseres Informationsbedürfnis als Jüngere. Sie möchten ihre Entscheidung zum Wohnungswechsel breit absichern. Das braucht Zeit, die häufig nicht verfügbar ist. Veränderungen haben eine höhere Tragweite, weil sich die meisten Senioren vorstellen, eine lange Zeit in der neuen Wohnung zu leben. Bestehen Zweifel am Wohnungsangebot, entscheiden sie sich eher dagegen.

Senioren mit tiefen Renten und beschei-

denen Vermögen sind zudem verwundbar. Sie können höhere Mieten im Gegensatz zu Jüngeren nur mit Verzicht in anderen Lebensbereichen kompensieren, und nicht etwa mit einem höheren Arbeitspensum. Sie machen sich auch andere Gedanken zur Tragbarkeit. Mit zunehmendem Alter suchen Paare Wohnungen, die sich der hinterbliebene Partner auch mit einem kleineren Einkommen noch leisten kann. Und schliesslich sind viele Senioren lange nicht mehr umgezogen. Das äussert sich häufig in marktfernen Vorstellungen davon, was eine Mietwohnung kosten darf oder welchen Ausbaustandard sie bieten muss. Häufig sind Senioren nicht mit den heutigen Bewerbungsabläufen vertraut.

Der SVIT Zürich hat den Handlungsbedarf erkannt. Er engagiert sich deshalb seit einiger Zeit mit der Aktionsgruppe SVIT Senior Zürich für Senioren und berät sie zu Fragen der Wohnungssuche und zum Mietverhältnis.

PILOTPROJEKT MIT HÄRTEFÄLLEN

Angefangen hat es mit einem Pilotprojekt mit Pro Senectute. Pensionierte SVIT-Mitglieder aus Zürich haben als Freiwillige sogenannte Härtefälle – Senioren mit bescheidenen Mitteln und fehlenden sozialen Netzwerken – persönlich bei der Wohnungssuche begleitet. Sie haben sie nicht nur bei der Zusammenstellung des Bewerbungsdossiers inklusive Bonitätsprüfung unterstützt, sondern mit ihnen den ganzen Prozess der Anpassung von marktfernen Vorstellungen zum Wohnungsangebot an die Realität über die Wohnungssuche bis zur Wohnungsbesichtigung begleitet. Dieses Engagement hat sehr viel (Frei-)Zeit und Nerven gekostet, und SVIT Senior Zürich zur Erkenntnis geführt, dass es nicht die Rolle der Wohnungsanbieter und Immobilienwirtschaft sein kann, Härtefälle in diesem Anpassungs- und Entscheidungsprozess zu begleiten. SVIT Senior Zürich und der SVIT Zürich können aber durchaus eine Rolle übernehmen, um «paraten» und offenen Senioren mit bescheidenen Mitteln den Zugang zu preisgünstigen Wohnungen zu erleichtern. «Parat» und offen heisst, dass sich Senioren bereits mit dem Wohnungsmarkt auseinandergesetzt haben und das Angebot kennen oder offen für die Beratung zur Wohnungssuche sind. Es ist die Rolle von sozialen Institutionen, Härtefälle im Anpassungsprozess zu begleiten.

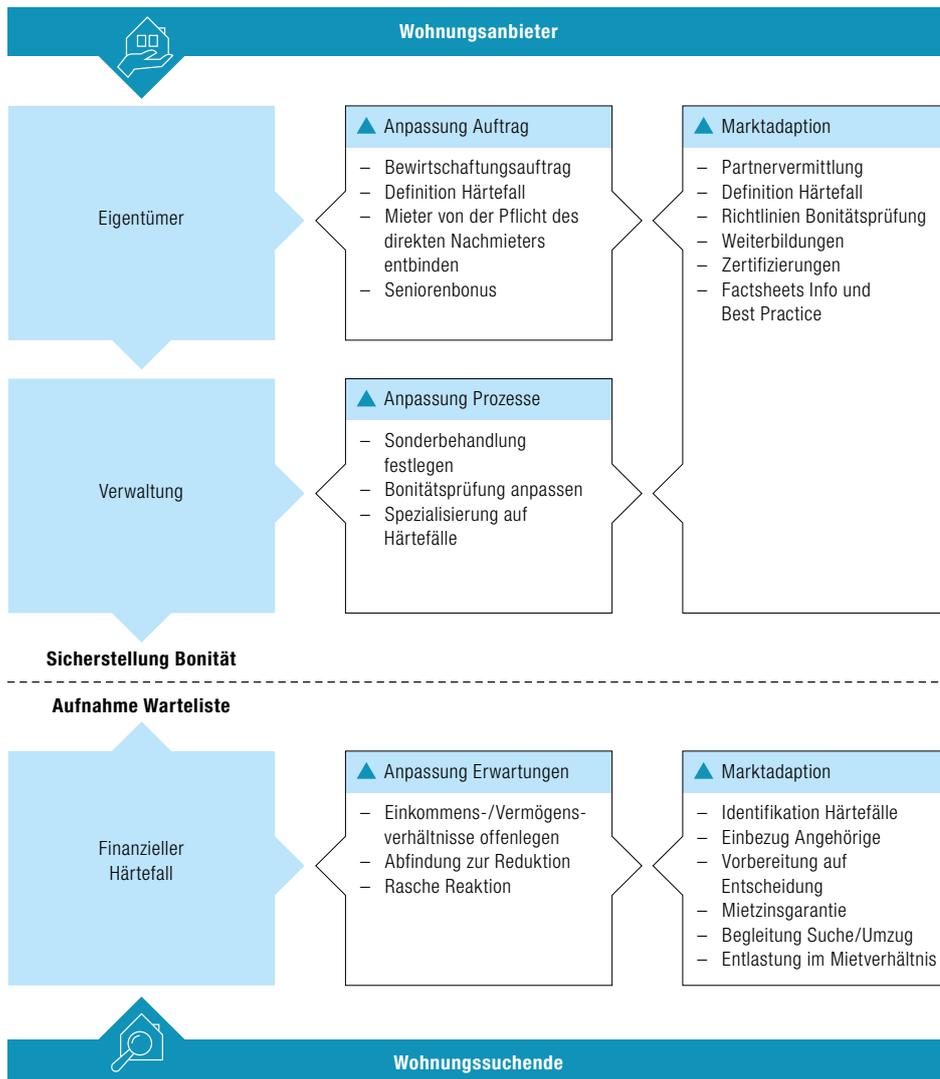


TABELLE 1: VERTEILUNG DER STEUERPFLLICHTIGEN MIT EINKOMMEN UNTER CHF 55'000, KANTON ZÜRICH, 2015

Daten: Statistisches Amt Kanton Zürich

Einkommen (CHF)	0 – 35'000 (Miete CHF 1'000)		35'001 – 54'000 (Miete CHF 1'500)	
	0 – 99	> 100	0 – 99	> 100
Vermögen in Tsd. (CHF)				
Grundtarif (Alleinstehend)				
Anzahl 65 plus	32'742	24'468	8'797	18'724
Anteil innerhalb der Altersgruppe	27%	21%	7%	16%
Anteil an alle Steuerpflichtigen	7%	4%	1%	3%
Verheiratet (Paare)				
Anzahl 65 plus	4'951	5'980	3'032	9'796
Anteil innerhalb der Altersgruppe	6%	7%	4%	12%
Anteil an alle Steuerpflichtigen	1%	2%	1%	3%

AUSLOTEN DER RAHMENBEDINGUNGEN UND ROLLEN

Im Rahmen der Fallstudie «Vermittlung finanzieller Härtefälle für günstige Wohnungen» haben SVIT Senior Zürich und die Studienautorin Joëlle Zimmerli Gespräche mit Wohnungsanbietern und sozialen Institutionen geführt und ausgelotet, wo die Schnittstellen zwischen Wohnungseigentümern, Liegenschaftsverwaltungen, Senioren mit knappen finanziellen Mitteln, den Verbänden und sozialen Institutionen sind, und die Rollen der einzelnen Akteure geklärt.

Grundsätzlich gehtes bei einem Vermittlungsmodell darum, dass Liegenschaftsverwaltungen freigewordene Wohnungen unter 1000 bis 1500 CHF (mit dem Einverständnis der Eigentümer) dem direkten Nachmieter entziehen, respektive nicht auf einer Inserate-Plattform aufschalten und stattdessen die Wohnung unter Senioren mit bescheidenen Mitteln, die dringend eine Wohnung suchen, ausschreibt. Solche Senioren könnten beispielsweise von sozialen Institutionen vermittelt werden, oder aber Liegenschaftsverwaltungen koordinieren sich untereinander und helfen sich beispielsweise bei der Wohnungssuche für ältere Mieter, die aufgrund von Erneuerungsprojekten umziehen müssen oder die freiwillig in eine kleinere und günstigere Wohnung umziehen möchten.

ANPASSUNGEN ZAHLEN SICH AUS

Eine solche Vermittlung erfordert Anpassungen: Eigentümer müssen ihrer Verwaltung den Auftrag erteilen, unter welchen Voraussetzungen eine solche Vermittlung erfolgen kann. Liegenschaftsver-

waltungen müssen ihre Prozesse anpassen, die Sonderbehandlung muss im Team festgelegt werden (Abbildung 1). SVIT Senior Zürich kann Wohnungsanbieter unterstützen, indem er Best-Practice zur Verfügung stellt, Richtlinien für die Bonitätsprüfung erstellt oder «Seniorenfreundliche Eigentümer» und «Seniorenfreundliche Liegenschaftsverwaltungen» zertifiziert. Und er kann weiterhin offene und dazu bereite Senioren in der Wohnungssuche beraten. Von den Wohnungsbewerbern auf preisgünstige Wohnungen wird erwartet, dass sie die Marktrealität anerkennen und sich schnell entscheiden, wenn ihnen eine zumutbare, preisgünstige Mietwohnung angeboten wird.

Der SVIT Zürich und die Studienautorin sind überzeugt, dass es sich für Eigentümer und Bewirtschafter lohnen kann, die Kosten für den Aufbau und die Bewirtschaftung eines Vermittlungsmodells für offene Senioren mit bescheidenen Mitteln zu übernehmen. Eigentümer können damit die Lösung für ein gesellschaftliches Problem mitgestalten, anstatt darauf zu warten, dass ihr Spielraum durch die Politik

oder Gerichte eingeschränkt wird. Denn mit dem demografischen Wandel, dem Druck zur baulichen Verdichtung nach innen und der Erneuerung des Gebäudebestands werden in Zukunft mehr ältere Mieter mit wenig finanziellen Möglichkeiten auf den Markt gedrängt, auf dem sie kaum Chancen haben, und der deshalb politisch in Frage gestellt wird. Ein proaktives Vorgehen der Wohnungsanbieter hilft nicht nur Schwächeren, sondern auch der Immobilienwirtschaft. ■



*DR. JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin von Zimraum GmbH.



*PASCAL STUTZ

Der Autor ist CEO von SVIT Zürich und Vorsitzender von SVIT Senior Zürich.

ANZEIGE



Kanton Zürich
Baudirektion
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

Das Gebäudeprogramm  MINERGIE*

Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge für die energetische Gebäude-Modernisierung.



energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

DIE WACHSTUMS- PHASE HAT BEGONNEN

In der Schweiz gibt es derzeit rund 200 PropTech-Firmen, denen das Potenzial für substanzielle Veränderungen des Marktes vorausgesagt wird. Dies erreichen sie, indem sie Produkte und Dienstleistungen anbieten, welche die Markteffizienz und -effektivität um das Zehnfache steigern.

TEXT – MARIO FACCHINETTI*

► VIELFÄLTIGES ANGEBOT

83% der PropTech-Gründer in der Schweiz sind branchenfremd. Dies zeigt die neuste, von Credit Suisse und dem Innovationsnetzwerk SwissPropTech publizierte PropTech-Studie 2019. Die externe Sichtweise der Innovatoren erlaubt es, Lösungsansätze für Probleme zu erkennen, die bis anhin nicht gelöst werden konnten, wollten oder mussten. Die zunehmend erfahrenen Unternehmer/innen sehen grosses Innovationspotenzial in der Generierung und Nutzung von Immobilien- und Baudaten, in der Kostenreduktion von Produkten und Dienstleistungen sowie in der Optimierung von Prozessen. Wie Abbildung 1 aufzeigt, befassen sich insgesamt ca. 60% aller PropTech-Firmen mit den entsprechenden Lösungsansätzen.

Die im Mai dieses Jahres publizierte Studie weist auf eine vielversprechende Entwicklung der PropTech-Firmen hin.

Über die Hälfte der 57 befragten Jungunternehmern geben an, die Start-up-Phase hinter sich zu haben. Sie haben somit bewiesen, dass ihre Ideen funktionieren und für die Leistungen im Markt eine Zahlungsbereitschaft besteht. Sie stellen sich folglich den Herausforderungen der Wachstumsphase, in der sie sich in erster Linie bemühen Bekanntheit zu erlangen und den Kundenstamm zu vergrössern. Etablierten Firmen dürfte diese Entwicklung besonders entgegenkommen. Ist es doch angenehmer, mit Firmen zusammenzuarbeiten, die einen Grossteil der Kinderkrankheiten beseitigt haben und die über Produkte und Dienstleistungen verfügen, die grösseren Auftragsvolumen gewachsen sind.

Ein Blick auf die Zielsegmente der PropTech-Firmen lässt erkennen, dass sich ein Grossteil auf Problemstellungen im Corporate Real Estate, den Verkauf und die Langzeitvermietung konzentrieren (siehe

Abbildung 2). Wer entsprechende Kollaborationen sucht, wird auf dem Schweizer Markt eine Vielzahl an Angeboten finden. Im Gegensatz dazu werden die Bereiche Bau, Architektur, Planung und Entwicklung sowie Beratung und Bewertung zu wenig mit innovativen Lösungsansätzen versorgt. Obwohl der Fokus der Tech-Firmen derzeit auf einfach zu bearbeitenden Segmenten liegt, bleiben die Innovationspotenziale der Baubranche nicht unerkannt. Diesem Trend folgend, findet 2020 die erste Schweizer ConTech (Construction Technology) Competition an der Swissbau in Basel statt. Der Wettbewerb dürfte die Innovationsgeschwindigkeit in den vernachlässigten Bereichen deutlich ankurbeln.

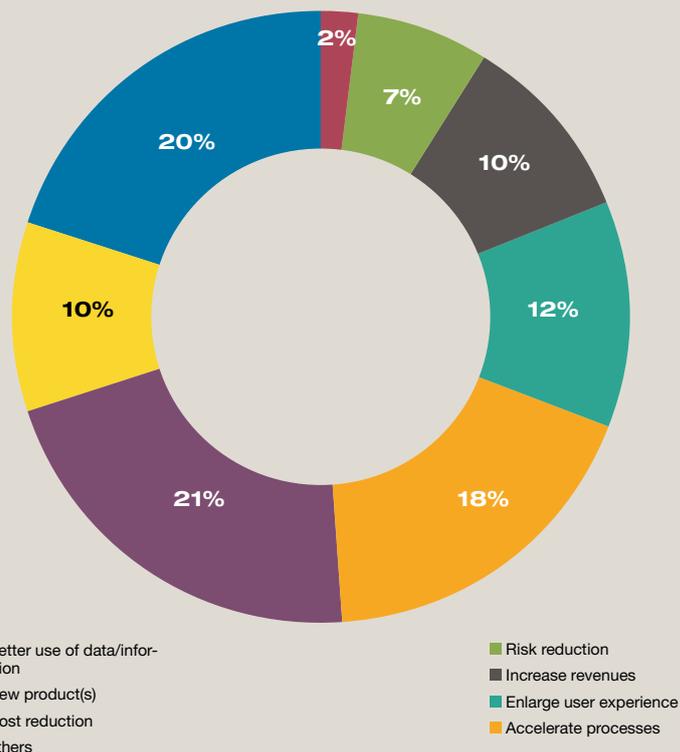
GROSSE VERÄNDERUNGEN ERWARTET

Die Befragung von Vertretern der etablierten Immobilien- und Bauwirtschaft hat Schwierigkeiten bei der Evaluation von geeigneten PropTech-Lösungen aufgedeckt. Dies erstaunt bei einer Auswahl von alleine 200 Anbietern mit Sitz in der Schweiz nicht. Es bedarf topaktuelle Informationskanäle, um den Überblick über die rasanten Entwicklungen in der globalen PropTech-Szene nicht zu verlieren. Das gefragteste Hilfsmittel, diesen Informationsfluss sicherzustellen, ist die Konsultierung externer Berater. Auch Beobachtungen und der vertraute Austausch über Pilotprojekte sowie das Vernetzen mit Innovationsnetzwerken, die einem den Zugang zu den Innovatoren des reifen Sektors ermöglichen, sind sehr begehrt.

Von den 51 befragten etablierten Führungskräften erwarten in den nächsten Jahren über zwei Drittel grosse bis sehr grosse, durch Technologie getriebene Veränderungen. Dieses Bild bestätigt sich in der Anzahl Kollaborationsprojekte. Nur 14% geben an, keine Projekte mit PropTech-Unternehmen durchgeführt zu haben. Der Hauptgrund für diese Aussage ist das fehlende Bedürfnis, gefolgt von fehlenden Informationen über PropTech-Produkte und -Dienstleistungen. Von den restlichen 86%, die bereits mit einer oder mehreren Technologiefirmen kooperiert haben, verfolgen über 50% weitere Projekte, 40% sind sich unschlüssig und weniger als 10% sehen von weiteren Kooperationen im laufenden Jahr ab.

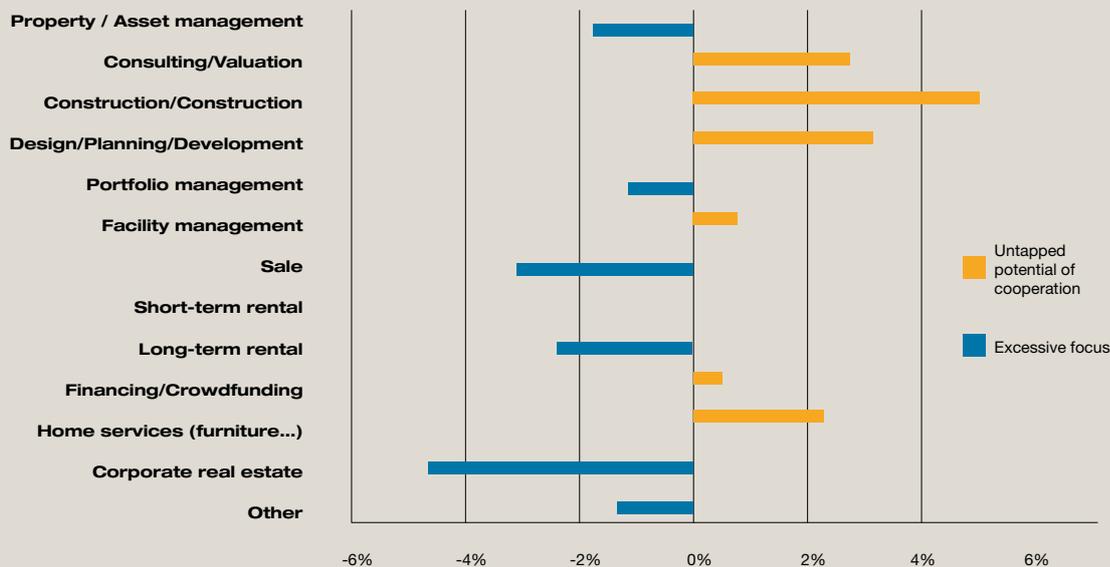
ABBILDUNG 1: HAUPTEFFEKTE VON PROPTECH-FIRMEN

Quelle: Credit Suisse Real Estate Industry Survey 2019



**ABBILDUNG 2:
SEGMENTE MIT
GENUTZTEM
UND UNGE-
NUTZTEM
POTENTIAL**

Quelle: Credit Suisse
Real Estate Industry
Survey 2019



Die Entwicklung lässt darauf schließen, dass sich die junge Tech-Szene und etablierte Branchen näherkommen. So lassen sich auf etablierter Seite zunehmend Verantwortliche finden, die sich den Innovationsthemen mit Unterstützung von gesprochenen Ressourcen annehmen. Aus der Vogelperspektive betrachtet, erfolgt der nächste Schritt in dieselbe Richtung.

Zum einen hat die Immobilien- und Bauwirtschaft begonnen, Erfahrung im Innovationsmanagement aufzubauen, zum anderen bemühen sich Technologiefirmen, sich an die Prozesse und Gegebenheiten der Branche anzupassen. Es scheint, als ob ein gemeinsamer Weg eingeschlagen worden ist, den es nun miteinander zu entdecken gilt.

Die aktuelle Schweizer PropTech-Studie gibt es hier zum Download: <https://swissproptech.ch/study>



***MARIO FACCHINETTI**

Der Autor ist Initiator und Leiter des Immobilien-Innovationsnetzwerkes SwissPropTech.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist unsere Aufgabe: Eine Immobilie mit Mehrwert

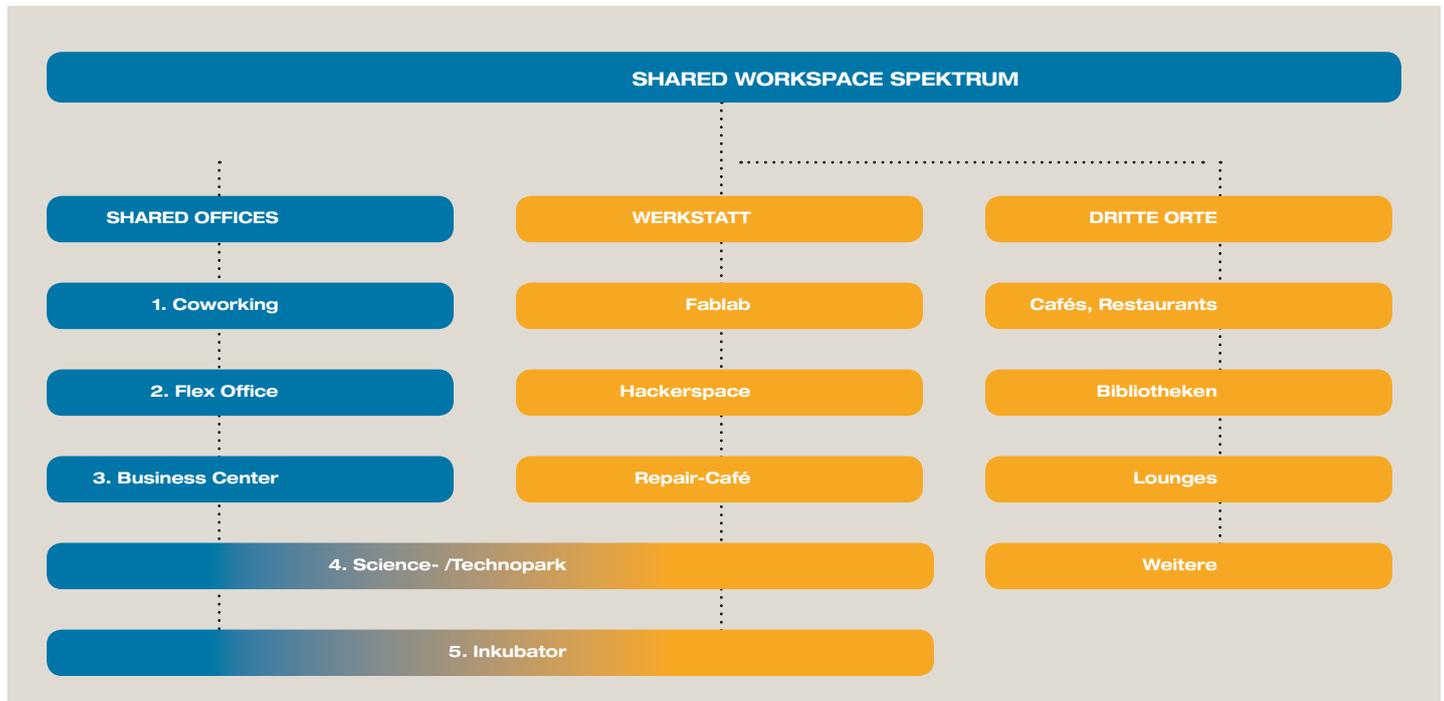
Wenn es Ihnen um Energieeffizienz, langfristigen Werterhalt und optimierte Ausnutzung geht, dann sprechen Sie mit uns.

www.renggli.swiss

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Shared Offices haben einen Marktanteil von knapp unter 1% am Büromarkt erreicht. Das Wachstum bleibt die nächsten Jahre weiterhin hoch und wird bald die 5% Marke überschreiten. Eigentümer, Bewirtschafter und Vermarkter sind gefordert, wie sie auf die steigende Nachfrage reagieren wollen.

TEXT – DANIEL HEDIGER*



► DIE KARTOGRAFIE EINER NEUEN ARBEITSWELT

Vor mehr als 20 Jahren entdeckten Hirnforscher dank der MRI-Technologie, dass unser Hirn für spezifische Aufgaben gewisse Gebiete aktiviert. Erstmals konnten wir Menschen uns ein Bild von dem machen, was in unserem Kopf vorgeht. Im Rückblick betrachtet sind die Bilder von damals eher einfache Skizzen einer Landschaft. Erkennbar sind unterschiedliche Regionen: Wälder, Wiesen und Seen. Unsere Sicht war auf zwei Dimensionen beschränkt. Heute wissen wir: Es gibt noch so viel mehr. Nicht nur eine dritte Dimension mit Furchen, Tälern und Windungen, sondern auch ein fortlaufendes Wachstum und Veränderungen.

Unsere Sicht auf die Entwicklung des Coworking- und Shared-Office-Angebots ist vergleichbar. Die zweidimensionale

Sicht darauf ist das Teilen von guten Standorten, Räumen und Einrichtungen. Also die einfache Fortschreibung der Immobilienvermietung, erweitert um naheliegende Einrichtungen und Dienstleistungen. Jedoch hat das gemeinsame Nutzen von Räumen, Einrichtungen und Dienstleistungen bereits einiges mehr in Bewegung gebracht. Die Wertschöpfung hat sich weg vom Eigentümer hin zum Betreiber verschoben.

Mit einem schärferen Blick auf die Entwicklung dahinter, stellen wir jedoch fest: Das ist eine beschränkte Sicht auf die Entwicklung – zweidimensional. Der Trend ist vielfältiger. Und wirft uns als Immobilienbranche auf die Frage zurück, welchem Zweck dienen wir und unsere Liegenschaften? Welchen Nutzen stiftet der gebaute und möblierte Arbeitsraum für den Nutzer? Oder, aus Eigentümersicht präziser: Welchen Beitrag leistet der Büroarbeitsraum zur Wertschöpfung des Nutzers? Und welchen Teil an dieser Wertschöpfung kann der Eigentümer für seine Dienstleistung «Arbeitsraum» abschöpfen?

Insbesondere Unternehmen aus stark wachsenden Branchen mit einem hohen Digitalisierungsgrad ihres Geschäftsmodells und mit einem hohen Anteil an Wissensarbeit finden sich heute in Shared Offices als Nutzer wieder. Gemeinsam ist

diesen Unternehmen, dass sie bereits heute neue Arbeitsräume suchen, um Raum für die Begegnung von Menschen (Mitarbeiter, Kunden, Partner) zu schaffen, ebenso Räume mit Infrastruktur, die es ihnen ermöglicht, die mehrheitlich unsichtbaren, digitalen Geschäftsabläufe sichtbar zu machen und zu fördern. Die Betrachtung des Shared-Office-Marktes ist somit auch ein Blick in die Zukunft des Büromarktes.

BETREIBEN ODER NICHT BETREIBEN – DAS IST DIE FRAGE

Die Vermietung oder das Erteilen eines Managementauftrags an einen Betreiber ist in vielen Fällen die bevorzugte Wahl. Der Betreiber trägt das Marktrisiko der (kleinteiligen) Vermietung in Teilen oder zur Gänze. Das Überlassen an einen Betreiber birgt jedoch auch einige Risiken.

Eigentümer sollten bedenken, dass sie mit dem Betreibermietvertrag einen Teil der Wertschöpfung der Immobilie aus der Lage und Objektqualität an den Betreiber abgeben. Weiter führt der Ausfall des Betreiber-Mieters auch zu einem Verlust aller (Unter-) Mieter des Betreibers, da die Nutzer die Kunden des Betreibers und nicht des Eigentümers sind. Das Mietausfallrisiko steigt somit gegenüber einer kleinteiligen Vermietung an und der

ANZEIGE

Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

Eigentümer verliert den direkten Mieterkontakt. Eine differenzierte Vermietungs- und Betreiberstrategie nach Objekt und auf Stufe Portfolio ist daher angebracht.

NACHFRAGE TREIBT TRANSFORMATION DES BÜROFLÄCHENAN- GEBOTS

In den letzten Jahren und wohl noch für einige Zeit werden Coworking-Spaces den grössten Teil des Shared-Offices-Markts ausmachen. Die gute Auslastung der grösseren Coworking-Spaces zeichnen eine Entwicklung auf, dass die vielfältigen Bedürfnisse der Nutzer in grossen Spaces besser abgedeckt werden können. Von der Vorstellung das Coworking-Spaces sich primär durch einen grosszügigen offenen Arbeitsraum (open space) auszeichnen, gilt es sich zu lösen. Die Be-

IMMODEA

Immodea begleitet Sie beim Entwickeln massgeschneiderter Shared-Office-Angebote. Ob für ein Objekt oder für ein Immobilienportfolio, von der ersten Idee über die Umsetzung und bis zur Vermarktung. Der Shared Office Monitor 2019 kann kostenlos heruntergeladen werden unter www.immodea.ch/som2019.

dürfnisse nach Privatsphäre und Raum für die eigene Unternehmensidentität sind durch ein entsprechend vielfältiges und flexibles Raumprogramm abzudecken. Das Angebot an Shared Offices wird sich, entlang der Nutzerbedürfnisse, weiterentwickeln. Die Grenzen zwischen Coworking-Space, Shared Office, Flex Office und Business-Center werden sich weiter verwischen.

Büromieter aller Unternehmensgrösse werden in Zukunft vermehrt Shared Offices in Kombination mit konventionellen

Büroanmietungen nachfragen. Der naheliegende Schritt ist daher, die Vermarktung von Shared-Office-Angeboten in die Gesamtvermarktung von Geschäftshäusern zu integrieren. Findet der Mietinteressent bei einem Ansprechpartner ein Angebot für all seine Arbeitsraumbedürfnisse, gewinnt der Eigentümer oder Betreiber möglicherweise schneller einen Mieter für seine Flächen. Eigentümer sind daher gut beraten, ein breites Angebot an konventionellen und neuen, flexiblen Büromietangeboten anzubieten. ▶

ANZEIGE

Das Gebäudeprogramm



Jetzt Projekte planen

Haus sanieren. Energie und Geld sparen.

Das Gebäudeprogramm unterstützt energetische Sanierungen finanziell.

www.dasgebaeudeprogramm.ch





Miele

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

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

Miele. Immer Besser.



COWORKING-SPACES BILDEN DAS GRÖSSTE SHARED OFFICE-ANGEBOT DER SCHWEIZ

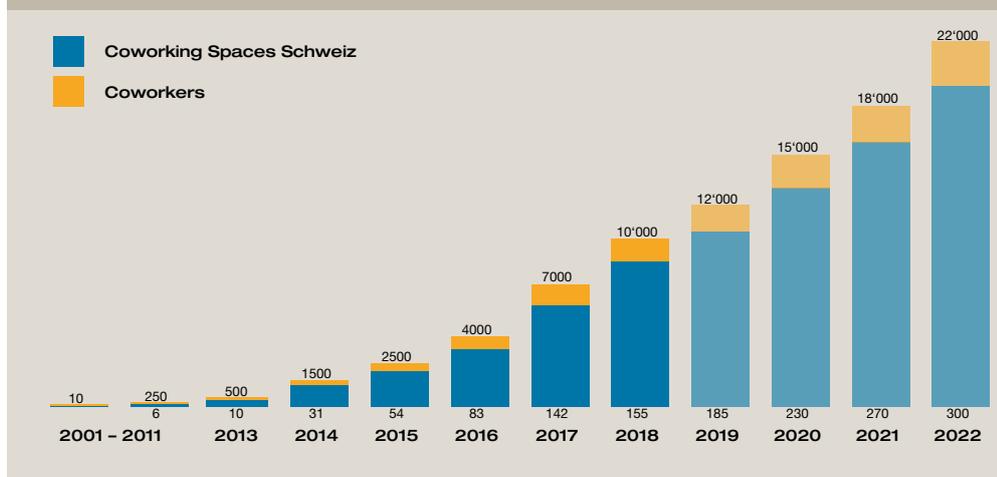
Shared Office hat sich als Angebot etabliert und setzt nun zum Sprung aus der Nische an. Für Ende 2017 prognostizierten wir, dass über 160 Coworking-Spaces in Betrieb sein werden (Basis 2016: 90 Spaces). Diese Marke wurde zwar erst im Frühjahr 2018 mit ungefähr 3 Monaten Verzögerung erreicht. Per Ende Jahr 2018 wurde die Marke von 185 Spaces erreicht. Die Anzahl Coworking-Spaces hat sich damit in den letzten zwei Jahren also von rund 90 auf 185 mehr als verdoppelt.

Den Marktanteil aller Shared-Office-Angebote am gesamten Büromarkt schätzen wir auf 0,9%. Die Geschwindigkeit, mit der in den vergangenen zwei Jahren neue Spaces entstanden sind, war also hoch. Und das Wachstum bleibt weiterhin hoch. Wir schätzen, dass Coworking bis ins Jahr 2025 5% bis 10% des Schweizer Büromarktes ausmachen wird. Der Schweizer Markt gleicht sich somit den reiferen Märkten wie Holland, UK und den deutschen Grossstädten an. So wächst nicht nur die Anzahl an Spaces, sondern die Spaces werden auch grösser, insbesondere in Zürich, Lausanne und Genf. So eröffneten in Zürich drei neue Angebote mit einer Fläche von über 2000 m². Und IWG plant mit der Eröffnung des Konzepts Nr.18 einen Space auf über 4500 m².

Das Büroflächenangebot ist durch Coworking, Shared Offices, Flex Offices, Kleinbüros und Business-Centers vielfältiger geworden. Diese Vielfalt wird in den

COWORKING SCHWEIZ

Quelle: Immodea 2019



nächsten Jahren weiter zunehmen. Eigentümer und Betreiber entwickeln Angebote für spezifische Zielgruppenbedürfnisse, z. B. um Clusters gleichartiger Unternehmen zu schaffen. Die Nachfrage nach kurzfristig verfügbaren, ausgebauten und unbefristet anmietbaren Büroarbeitsräumen bleibt hoch, und dieser Trend wird bei einem wirtschaftlichen Abschwung wohl eher gestärkt als abgeschwächt. Versuchen doch Unternehmen in wirtschaftlichen unsicheren Zeiten, ihre langfristigen Verbindlichkeiten abzubauen.

Gemeinsam sind der Angebotsentwicklung und den Mieterbedürfnissen, dass sich der Büroarbeitsraum noch stärker als reine Dienstleistung manifestiert und sich in der Entwicklung, Realisierung und Vermarktung dem Wohnraum angleicht. Damit verschieben sich die Gesamtkosten aus Erstellung, Unterhalt und Betrieb weiter in Richtung der Eigentümer. Für aktive Eigentümer ergeben sich neue Chancen, das Mietangebot von Ge-

schäftshäusern zu gestalten. Eigentümer können mit Shared Offices schneller und einfacher die Nachfrage nach kurzen Vertragslaufzeiten, flexiblen Mietflächen und ausgebauten Büros abdecken und sichern Mieterträge nachhaltig ab. Demgegenüber stehen die Herausforderungen, wie Eigentümer die Mieterbeziehung zum Nutzer selbst aufbauen und pflegen. Überlassen Eigentümer die Endmieterbeziehung dem Betreiber und verlieren bei Ablauf des Betreibermietvertrages alle Mieter, oder bauen sie, intern oder in Partnerschaften, direkte Mieterbeziehungen auf? Kurz gefasst: Die Ansprüche an Asset Management, Bewirtschaftung (Property Management) und Serviceproviders steigen weiter an.



*DANIEL HEDIGER

Der Autor ist Geschäftsführer der Immodea. Immodea ist ein spezialisiertes Beratungsunternehmen für Coworking und Marketing von Geschäftshäusern.

ANZEIGE

MINERGIE-MODERNISIERUNG. EINFACH REALISIERBAR.

Sie planen, ein Gebäude nach zeitgemässen Standards zu modernisieren? Dann ist die MINERGIE-SYSTEMERNEUERUNG ein einfacher Weg für mehr Energieeffizienz, Klimaschutz und gute Raumluft.

www.minergie.ch

NEU
sind bei MINERGIE-MODERNISIERUNGEN auch ganz einfache Lüftungssysteme zugelassen

Gemäss einer Homegate-Studie ist eine gute Verkehrsanbindung für 40% der Befragten das wichtigste Kriterium bei der Wohnungssuche.

BILD: HOMEGATE

SCHWEIZ

LEERSTANDSQUOTE STEIGT LEICHT

Der Angebotsüberhang am Schweizer Wohnungsmarkt wächst weiter, wenn auch weniger stark als in vergangenen Jahren. Zum Stichtag 1. Juni 2019 standen in der Schweiz gemäss Angaben des Bundesamts für Statistik 75 323 Mietwohnungen, Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser leer. Dies entspricht einer Quote von 1,66% und einer Zunahme um 3029 Einheiten gegenüber dem Vorjahr (1,62%).

WEITERE HYPOTHEKARZINSENKUNGEN MÖGLICH

Gemäss Moneypark deuten derzeit alle Indikatoren auf weiter sinkende Kapitalmarktzinssätze hin. Konkretisieren sich die in den letzten Wochen verstärkt aufgekommenen Rezessionsängste in Europa und den USA, dürfte der Tauchgang der Kapitalmarktzinssätze, wenn auch mit Gegenbewegungen, weiter in die Tiefe führen. Mangels Alternativen geht Moneypark davon aus, dass weitere institutionelle Anbieter in den Hypothekemarkt einsteigen werden, so-

ANZEIGE

FPRE IMBAS

Veranstaltungsreihe:
Immobilien analysieren und bewerten mit IMBAS

24. Sept 9.00 - 10.30 Uhr, Zürich
26. Sept 9.00 - 10.30 Uhr, Luzern
27. Sept 13.00 - 14.30 Uhr, Lausanne
27. Sept 13.00 - 14.30 Uhr, Lugano

www.fpre.ch/de/imbassschulungen



wie bestehende Anbieter ihre Umschichtungen von Obligationen in Hypotheken weiter vorantreiben werden. Deshalb werden weitere Preisgeständnisse werden erwartet, vorwiegend bei langen Laufzeiten ab zehn Jahren.

BÜROMARKT ERHOLT SICH

In den Städten Zürich, Genf und Lausanne konnte im 2. Quartal 2019, besonders in den Central Business Districts, erneut ein Angebotsrückgang beobachtet werden. In den peripheren Lagen ausserhalb der Stadtgebiete bleiben die Angebotsziffern gemäss CBRE nach wie vor hoch. Mieter von grösseren Flächen, die in den Innenstadtlagen keine Flächen mehr finden, tragen allerdings dazu bei, dass auch die Neubauten an den Stadträndern allmählich absorbiert werden. Die Annahme des Bundesgesetzes über die Steuerreform im Mai 2019 hat zudem eine gute Basis für Neuansiedlungen geschaffen, die bereits erste Früchte trägt.

BAUTÄTIGKEIT WEITERHIN HOCH

Die Baugenehmigungen für Mietwohnungen sind laut Wüest Partner (WP) im 1. Quartal 2019 gegenüber Vorjahr um 1,5% gestiegen. Das Angebot an fertiggestellten Wohnungen übersteigt die

zusätzliche Nachfrage. Durch die Konjunkturabschwächung und weniger Zuwanderung wird die Leerstandsquote steigen, während die Mieten weiter sinken. WP erwartet -1,9% im 2019. Stadt und Peripherien zeigen unterschiedliche Profile, so verzeichnen periphere Lagen höhere Leerstände.

IMMOSCOUT SIEHT SINKENDE MIETEN

Nach dem von Immoscout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI AG erhobenen Swiss Real Estate Offer Index sind Angebotsmieten im Juli im Durchschnitt um 0,4% gesunken. Betrachtet man die letzten zwölf Monate beträgt der Rückgang der Mietpreise 0,8%. Vor allem in der Genferseeregion (-0,8%), im Tessin (-0,6%) und im Mittelland (-0,1%) sind die Angebotsmieten gesunken. Dagegen sind Wohnungssuchende in der Ostschweiz (+1,2%), in der Nordwestschweiz (+0,7%), in der Grossregion Zürich (+0,5%) und in der Zentralschweiz (+0,4%) mit leicht höheren Mieten konfrontiert. Auch die Angebotspreise für Einfamilienhäuser sind im Juli um 0,8% gesunken. Der Quadratmeterpreis für ein typisches Einfamilienhaus lag im Schweizer Durchschnitt bei 6366 CHF.

HOMEGATE ZEIGT STEIGENDE ANGEBOTSMIETEN

Zu einem anderen Ergebnis als Immoscout24 kommt Homegate. Gemäss dem aktuellen Homegate-Mietpreisindex sind die Mieten schweizweit innert Jahresfrist um +0,4% gestiegen. Dies gilt jedoch nicht für alle Kantone. In den Kantonen Neuenburg (-2,6%), Jura (-2,4%), Fribourg (-1,8%), Tessin (-1,5%), Schwyz (-0,9%), Thurgau (-0,4%), Appenzell (-0,4%) und Wallis (-0,2%) waren die Angebotsmieten in den vergangenen zwölf Monaten rückläufig. Am meisten stiegen die Angebotsmieten in den Kantonen Zug (+3,2%), Basel-Stadt (+2,0%) und Genf (+1,2%). In den grossen Städten stiegen die Mieten mit der Ausnahme von Lugano (-1,6%) ebenfalls überdurchschnittlich.

VIELVERSPRECHENDE BAUKONJUNKTUR

Der Umsatz des Bauhauptgewerbes betrug im 2. Quartal 2019 5,5 Mrd. CHF. Das entspricht einem Plus von 4,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Sämtliche Segmente des Hochbaus sind gewachsen, während der Tiefbau mit -2,2% leicht rückläufig war. Der rekordhohe Arbeitsvorrat verspricht auch für das 3. Quartal steigende Umsätze. Entsprechend haben die Baumeister neue Arbeitskräfte eingestellt. Dies geht aus der neusten Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbands (SBV) sowie aus dem gemeinsamen Bauindex der Credit Suisse und des SBV hervor.

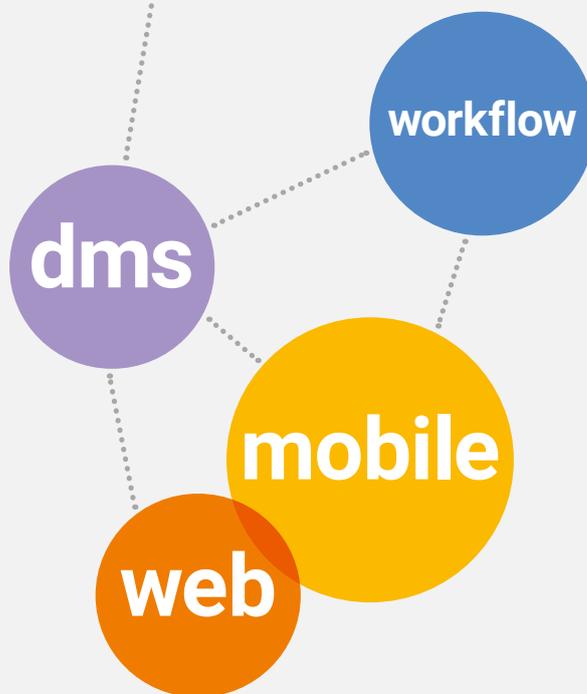
KRITERIEN BEI DER WOHNUNGSSUCHE

Die wichtigsten Kriterien bei der Wohnungssuche sind eine gute Verkehrsanbindung

(40%), ein Balkon oder Sitzplatz (37%) und ein kurzer Arbeitsweg (28%). Dies zeigt eine von Homegate durchgeführte Umfrage zur Wohnsituation in der Schweiz. Während in der Deutsch- und Westschweiz die gute Verkehrsanbindung (21%) und der Balkon (16%) auf den vordersten Rängen landeten, haben die Tessiner den kurzen Arbeitsweg (20%) sowie die Haustiere (20%) am häufigsten genannt. Auch bei den Geschlechtern lassen sich Unterschiede erkennen: Frauen wünschen sich vermehrt einen Balkon oder Sitzplatz (21%). Den Männern ist eine gute Verkehrsanbindung (22%) am wichtigsten. Über die Gesamtschweiz betrachtet, legt mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer (57%) einen Arbeitsweg (hin und zurück) von nur maximal 20 Minuten zurück. Lediglich ein Sechstel der Befragten (17%) benötigt dafür mehr als 40 Minuten.

BÜROFLÄCHENAN- GEBOT IN ZÜRICH GESUNKEN

Gemäss dem Büromarktbericht von JLL ist das Angebot an Büroflächen in der Region Zürich im 2. Quartal 2019 um 10% von 330 200 m² auf 297 100 m² bzw. auf 3,8% des gesamten Büroflächenbestandes der Region gesunken. Damit hat das Büroflächenangebot erstmals seit 2010 die Schwelle von 300 000 m² wieder unterschritten. Die grössten Nachfragetreiber bleiben Unternehmen, die organisch wachsen und Standorte mit besseren und zentraleren Flächen konsolidieren. Zudem sind Coworking-Anbieter weiterhin ein wichtiger Faktor für die marktweite Flächenabsorption.



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum
Software

Unter www.limmatstadt-digital.ch findet man das schweizweit erste digitale 3D-Stadtmodell für eine ganze Region.

BILD: LIMMATSTADT



UNTERNEHMEN

VERMIETUNGSERFOLGE IM CITY PLAZA DIETIKON

Der SF Commercial Properties Funds konnte im 1. Halbjahr 2019 sechs neue Mietverträge im City Plaza Dietikon abschliessen. Zudem wurde Anfang August der internationale Coworking-Betreiber Markspace als neuer Mieter gewonnen. Markspace wird 1700m² im Erdgeschoss des City Plaza Dietikon anmieten und nach Umbauarbeiten im nächsten Jahr seinen zweiten Standort in Zürich eröffnen. Der langfristige Mietvertrag läuft über 12,5 Jahre. Das City Plaza Dietikon hat damit im laufenden Jahr über 2500m² vermietet, was einer Vermietungsquote von über 20% entspricht.

«IMMOBILIENWERKSTATT» IN KÜSNACHT

In der «Immobilienwerkstatt» in Küsnacht haben sich sieben erfahrene Dienstleister aus der Immobilienbranche unter einem Dach zusammengefunden. Was für ein Immobili-

enanliegen Interessierte haben, in der Immobilienwerkstatt treffen sie auf ein eingespieltes Netzwerk von Experten mit langjähriger Erfahrung. Die Werkstatt-Partner sind Blaser Gränicher AG, Kaspar Partner Architekten AG, Caretta + Gitz AG, Losinger Marazzi AG, SK Real Estates AG, Quadras Rechtsanwälte AG und Hypo Zug. Sämtliche Partner arbeiten unabhängig und in verschiedenen Partnerschaften und Netzwerken, selbstverständlich auch mit Spezialisten und Unternehmungen ausserhalb der Werkstatt zusammen.



HIAG STOPPT PLATTFORM

Hiag beendet das Projekt für eine eigene Multicloud-Plattform und konzentriert sich auf das Kerngeschäft Immobilienentwicklung. Die Tochtergesellschaft Hiag Data wird restrukturiert und auf

die digitale Erschliessung der eigenen Areale ausgerichtet, wobei die bestehende Hardware und Software zum Teil weiterhin zum Einsatz kommt. Nach dem Ende der Evaluation einer Partnerschaft mit SIX für die Entwicklung und den Vertrieb eines Secure Swiss Cloud Service für den Schweizer Finanzmarkt zeigten die Gespräche, dass sich eine Öffnung des Projekts für weitere qualifizierte Partner nicht im vom Verwaltungsrat vorgegebenen Zeitrahmen realisieren lässt.

ZUG ESTATES SETZT WACHSTUM FORT

Zug Estates meldet, dass der Liegenschaftenertrag im 1. Halbjahr 2019 um 6,3% auf 26,7 Mio. CHF (1. Halbjahr 2018: 25,2 Mio. CHF) gestiegen ist. Der Neubewertungserfolg von 11,5 (3,5) Mio. CHF führte zu einem EBIT von 32,8 (23,9) Mio. CHF und einem um 43,5% höheren Konzernergebnis von 26,1 (18,2) Mio. CHF. Im 1. Halbjahr hat die Zug Estates Gruppe 84,8 (62,5) Mio. CHF in die Weiterentwicklung ihrer Areale investiert. Der Marktwert des Portfolios konnte im 1. Halbjahr 2019 um 4,7% auf 1,61 Mrd. CHF erhöht werden.

PLAZZA STEIGERT GEWINN

Die Plaza AG, Zürich teilt mit, dass der Liegenschaftenertrag im 1. Halbjahr 2019 dank steigender Mieterträge gegenüber der Vorjahresperiode um 39% gesteigert werden konnte. In der Folge verbesserten sich auch das Betriebsergebnis um 50% auf

9,2 Mio. CHF und der Gewinn um knapp 23% auf 14,2 Mio. CHF. Eine neue Liegenschaft in Wallisellen kommt im Halbjahresergebnis erstmals voll zum Tragen. Für ein Entwicklungsprojekt in Crissier wurde Anfang 2019 die Planung für das Bauprojekt gestartet.

PROJEKTE

VEREINBARUNG FÜR «LEBENSRAUM METALLI» UNTERZEICHNET

Zug Estates beabsichtigt, den «Lebensraum Metalli» im Einklang mit der Gesamtentwicklung der Stadt Zug weiterzuentwickeln. Das Metalli-Areal umfasst die Zentrumsüberbauung Metalli mit über 50 Geschäften, Büro- und Wohnflächen, die beiden Businesshotels Parkhotel Zug und Hotel City Garden sowie weitere Wohn- und Geschäftsliegenschaften, die mehrheitlich der Zug Estates gehören. Mit der kürzlich unterzeichneten Planungsvereinbarung wird das gemeinsame Vorgehen zwischen Zug Estates und der Stadt Zug geregelt. Das Verfahren ist der Startschuss für einen langjährigen städtebaulichen Prozess, in dem auch die Sichtweisen und die Bedürfnisse der Zuger Bevölkerung einfließen sollen. Erste bauliche Massnahmen werden frühestens 2023 beginnen.



ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

DIGITALES 3D-LIMMAT-STADTMODELL

Unter www.limmatstadt-digital.ch wird dank einer herunterladbaren Software das schweizweit erste digitale 3D-Stadtmodell für eine ganze Region ab sofort öffentlich zugänglich. Aussergewöhnlich ist nicht nur seine Dimension – es bildet das gesamte Limmattal aktuell und mit künftigen Projekten der Stadtentwicklung ab – sondern auch die virtuelle Erlebbarkeit. Damit vereinfachen sich nicht nur Projektentwicklungen, -beurteilungen und -vermarktungen. Dank der öffentlichen Zugänglichkeit erhöht sich auch die Transparenz und die Kommunikation mit der Bevölkerung. Die Software bietet jedermann die Möglichkeit, das 3D-Limmatstadtmodell entweder anzuschauen oder selber Projekte hochzuladen.

NEUES MEDIENHAUS FÜR WETZIKON



Der Verwaltungsrat der ZO Medien AG hat Mitte August das wohl grösste Investitionsvorhaben in der Geschichte des Unternehmens beschlossen: Für rund 35 Mio. CHF soll anstelle des bisherigen Firmensitzes ein neues Medienhaus entstehen. Das Gebäude gegenüber des Bahnhofs Wetzikon wird nicht nur Platz für Redaktion und Verlag bieten, sondern auch weitere Gewerberäume, Büros und zudem rund 60 Wohnungen umfassen. Nächstes Jahr werden das Vor- und das Bauprojekt ausgearbeitet, der Baustart ist im Frühling 2021 vorgesehen. Gut zwei Jahre später soll der neue Geschäftssitz bezogen werden.

BAUSTART FÜR ÜBERBAUUNG «AHORNPARK»



Der «Ahornpark» stellt für Bätterkinden BE einen Meilenstein dar, weil das Projekt eine Antwort auf den Mangel an altersgerechten Wohnungen in der Region bietet. Auf dem Areal vis-à-vis vom Bahnhof entstehen ein Alterszentrum, verteilt auf 4 Gebäude (40 Pflegezimmer und 54 Alterswohnungen), und einer öffentlichen Cafeteria. Hinzu kommen 4 Mehrfamilienhäuser mit 47 Mietwohnungen. Die Bauarbeiten haben im Juni 2019 begonnen und werden voraussichtlich im Sommer 2021 beendet sein.

PERSONEN

ANDERMATT SWISS ALPS MIT NEUEM CEO



Der international erfahrene Manager Raphael Krucker (40) übernimmt per 1. Januar 2020 als CEO die Leitung der Andermatt Swiss Alps AG. Nach einer Ausbildung zum Getreidemühleningenieur bei der Bühler AG und einem Maschinenbaustudium in St. Gallen setzte Krucker seine Ausbildung zum Executive Manager an der IMD Business School Lausanne fort. Zudem absolvierte er das «Management Förderprogramm» an der WITS Business School in Südafrika.

Nicht alles schützt gegen Hagel.

Hagel verursacht in der Schweiz jährlich Gebäudeschäden in Millionenhöhe. Die Auswahl der richtigen Baumaterialien beugt Hagelschäden vor. Informieren Sie sich vor Neubau- und Sanierungsprojekten einfach online.

hagelregister.ch



 SCHUTZ VOR NATURGEFAHREN

 Luzerner Kantonalbank

Meine Bank ist die erste Adresse für Immobilienexpertise.

Die Immobilienbank öffnet Investoren die Türe zu umfassendem Spezialwissen. Ihre Immobilien-Experten bieten Leistungen, die weit über Finanzierungen hinausreichen, und eine Beratung, die auf einem systematischen Prinzip basiert. Verstehen. Lösen. Empfehlen. lukk.ch/immobilienbank



Markus Mächler, Präsident Verwaltung/Baukommission, SBL Wohnbaugenossenschaft

ZIVILRECHTLICHE NEUIGKEITEN ÜBER AIRBNB



«Social Travel»:
Residieren an
Traumlage -
Konflikte oft
unvermeidbar.
BILD: 123RF.COM

► KEINE «LEX AIRBNB»

Die Verbreitung und Popularität von Airbnb und vergleichbaren Plattformen führen bekanntlich (auch) zu Konflikten, offenen Fragen und vermeintlichem Handlungsbedarf. 2018 wollte der Bundesrat das Mietrecht an die Zeiten des «Social Travel» anpassen und sendete eine Änderung der Mietrechtsverordnung in die Vernehmlassung: Neu hätten Mieter, die ihre Wohn- oder Geschäftsräume kurzzeitig als Hosts untervermieten wollen, ihr Vorhaben nicht mehr jedes Mal vom Vermieter absegnen lassen müssen. Eine generelle Zustimmung «zur wiederholten kurzzeitigen Untermiete» auf Gesuch hin hätte ausgereicht. Die bestehende Regelung der Untermiete in Art. 262 OR sei unpräzise, so die Regierung. Unklar sei, ob die Bestimmung für das Hosting über Buchungsplattformen ausreiche. Die beabsichtigte Neuerung stiess in Politik und Praxis indes auf Kritik: Die Beherbergung von Gästen via Airbnb & Co sei kommerziell und widerspreche dem mietvertraglichen Nutzungszweck. Der neue Art. 8a VMWG gehe über Art. 262 OR hinaus, Sorge für Rechtsunsicherheit und entziehe dem Immobilienmarkt Wohnraum. Der Bundesrat zog seine Vorlage daher im Frühling 2019 zurück, unterstrich aber erneut, der gültige Untermietsartikel 262 OR passe nur begrenzt zum Airbnb-Hosting. Damit bleibt die Gesetzeslage zum Verhältnis zwischen Airbnb und Mietrecht (vorerst) unverändert. Zur Rechtslage daher folgender Überblick.

Die Sommerferien sind vorbei – manch einer buchte kostbare Urlaubstage in einer der 4 000 000 Unterkünfte in 190 Ländern der kalifornischen Plattform Airbnb. Ein Überblick über das Neueste zum Verhältnis von Airbnb, Mietrecht und Stockwerkeigentum.

TEXT – SIMON SCHÄDLER*

AIRBNB UND MIETRECHT

Airbnb-Gastgeber überlassen Nutzern Wohnraum gegen Entgelt und bieten Zusatzleistungen an wie Wohnungsreinigung, Genuss von Lebensmitteln, WLAN oder Reise-Tipps. Juristisch liegt ein sog. Innominatkontrakt sui generis vor; mietrechtliche Bestimmungen – insbesondere Art. 262 OR – finden aber Anwendung. Art. 262 OR regelt die Untermiete und verlangt grundsätzlich für jeden logierenden Gast eine separate Zustimmung des Vermieters. Wer eine rechtmässig verweigerte Untermiete missachtet oder sich gar nicht erst um eine Zustimmung kümmert, riskiert eine ausserordentliche Kündigung nach Art. 257f OR.

Offenkundig ist: Das Motto der Airbnb-Plattform – «weltweit private Unterkünfte finden», rasch und mit wenigen Mausklicks gebucht – kollidiert in der Praxis oft mit dem hiesigen Mietrecht. Denn: Erteilt die Vermieterin ihrer Mieterin keine generelle Zustimmung für Airbnb-Buchungen zu bestimmten Konditionen, gelten gewöhnliche Vermieter-Rechte. Ohne Einverständnis kein Hosting also.

Der Vermieter kann die Untermiete nach Art. 262 OR zwar nur verweigern, (1) wenn die Mietsache vertragswidrig oder zweckentfremdend gebraucht wird, (2) die Mietbedingungen nicht bekannt gegeben werden, (3) die Untermietbedingungen missbräuchlich sind oder (4) ihm wesentliche Nachteile entstehen. In der Realität liegen zulässige Verweigerungsgründe beim Airbnb-Hosting jedoch häufig vor: Kurzzeit- oder Tagesmieter in Ferienstimmung nutzen Mietobjekte oft stärker als sorgfältige und langjährige Vertragspartner. Zudem erfolgt das Hosting meist, um einen eigenen – mietrechtlich unerlaubten – Gewinn zu erzielen.

AIRBNB-VERBOT IM STOCKWERKEIGENTUM?

Dass Airbnb-Hosting nicht nur mietrechtlichen Zündstoff birgt, sondern auch für Konflikte zwischen Stockwerkeigentümern sorgen kann, liegt auf der Hand. Streitigkeiten vor Bundesgericht waren bisher jedoch rar. In 5A_436/2018 musste das Bundesgericht im April 2019 erstmals die Zulässigkeit eines grundsätzlichen Airbnb-Verbots einer in Stockwerkeigentum organisierten Liegenschaft beurteilen.

Stein des Anstosses: A, Tochter eines der Stockwerkeigentümer, inserierte regelmässig – und erfolgreich – bei Airbnb. Die temporären Gäste kamen und gingen, nutzten das gemeinsame Schwimmbad, die Sauna, den Fitnessraum und die Dachterrasse der aus 27 Einheiten bestehenden Liegenschaft am malerischen Vierwaldstättersee. An einer ausserordentlichen Stockwerkeigentümerversammlung 2015 erfolgte eine Änderung des Benutzungs- und Verwaltungsreglements: Kurzzeitige Vermietungen wurden untersagt, nur dauerhafte Mietverhältnisse sind zu-

lässig. A beehrte vor den Nidwaldner Rechtmittelin-
stanzen erfolglos die Aufhebung dieses Beschlusses
und gelangte ans Bundesgericht. Auch das Lausanner
Richtergremium wies ihre Beschwerde ab.

Ob eine Stockwerkeigentümergeinschaft eine
spezifische Nutzung der einzelnen Wohnungen aus-
schliessen darf, hänge von den konkreten Verhältnis-
sen des Einzelfalls ab, so das Bundesgericht. Vorlie-
gend sei ein gehobenes Leben in Erstwohnungen in
einem intimen und privaten Rahmen mit der entspre-
chenden Infrastruktur – man bedenke das gemeinsa-
me Schwimmbad und die Sauna – zentral. Die Konse-
quenz: Ein bestehender Interessenskonflikt zwischen
den eng verbundenen Bewohnern mit erhöhten Ruhe-
bedürfnissen und den im Urlaubsrhythmus weilenden
Airbnb-Gästen mit geringerem Drang nach Betruhe
und weniger stark ausgeprägter Rücksichtnahme auf
die unbekanntenen Nachbarn.

Die Richterschaft schloss, dass die im Begrün-
dungsakt festgelegte Nutzung der Stockwerkeinhei-
ten zum Wohnen oder für stilles Gewerbe durch das
regelmässige, andauernde und gewerbsmässige Ver-
mieten der Wohnung auf Airbnb gesprengt werde und
der in der Not gefasste Beschluss daher gesetzeskon-
form sei. Das Sonderrecht von A an ihrer Stockwerk-
einheit werde dadurch weder ausgehöhlt noch in sei-
nem Kern verletzt, was aber etwa bei einem generellen
Vermietungsverbot der Fall wäre (siehe auch BGE 139
III 1 und 144 III 19).

Kein Zweifel, dass sich Vermieter, Stockwerk-
eigentümer, Gemeinden – und überdies Gerichte –
auch zukünftig mit Rechtsfragen des «Social Tra-
veling» werden beschäftigen müssen. Mit 900 000
Übernachtungen in 2018 scheint die Popularität der
Sharing-Economy ungebremsst. ■



***DR. SIMON
SCHÄDLER**

Der Autor ist Rechts-
anwalt und in Basel
tätig.

ANZEIGE

Wir setzen Ihre anspruchsvollen Baupläne in die Realität um.

EGGEL & PARTNER
Baumanagement

St.Gallen Zürich eggel-partner.ch

ABBRUCH VON IMMOBILIEN

Bei Abbruch einer Immobilie stellt sich die mehrwertsteuerliche Frage, ob die diesbezüglichen Kosten zum Vorsteuerabzug berechtigen oder nicht. Der vorliegende Fachbeitrag soll Klarheit in die Thematik bringen.

TEXT – MAKEDON JENNI*

Der Abbruch ist auch mehrwertsteuerlich als letzte Phase einer Immobilie anzusehen. Entsprechend leitet sich das Vorsteuerabzugsrecht des Immobilieneigentümers ab.

BILD: 123RF.COM



▶ ANKNÜPFUNGSPUNKTE

Immobilien werden erstellt, betrieben und letztlich verkauft oder abgebrochen. In jeder dieser Lebensphasen stellen sich Fragen zur Mehrwertsteuer (MWST). Das Mehrwertsteuergesetz (MWSTG) sieht im Grundsatz vor, dass die Vermietung und der Verkauf von Immobilien oder Teilen davon von der MWST ausgenommen sind. Gleichzeitig definiert der Gesetzgeber, in welchen Fällen ein Immobilieneigentümer obligatorisch steuerbare Einnahmen erzielt. Dies kann beispielweise bei der Vermietung von Wohnräumen zur Beherbergung oder bei der Vermietung von Parkplätzen gegeben sein. Im Hinblick auf die mehrwertsteuerliche Gesamtbetrachtung ist nebst der Einnahmenseite immer auch die Ausgabenseite zu würdigen. Die MWST lastet auf Investitionen, Sanierungen sowie Reparatur und Unterhalt. Entsprechend sehen sich Immobilieneigentümer mit der Frage konfrontiert, ob sie diese MWST geltend machen können. Die steuerliche Entlastung (Vorsteuerabzug) ist von diversen

Faktoren abhängig. Selbstredend muss der Immobilieneigentümer über eine MWST-Registrierung in der Schweiz verfügen und nach der sog. effektiven Methode die MWST mit der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) abrechnen. Zudem ist von zentraler Bedeutung, wie die Immobilie aus mehrwertsteuerlichen Gesichtspunkten genutzt wird.

OPTION

Die von der Steuer ausgenommene Nutzung von Immobilien berechtigt nicht zum Vorsteuerabzug. Diesen Umstand kann der Immobilieneigentümer vermeiden, indem er für die von der Steuer ausgenommenen Einnahmen (aus Vermietung oder Verkauf) optiert. Mit der Option versteuert der Eigentümer freiwillig seine von der Steuer ausgenommenen Leistungen. Gemäss MWST-Recht ist die Option lediglich dann ausgeschlossen, wenn die Immobilie resp. die Immobilienteile vom Empfänger (Mieter oder Käufer) ausschliesslich für

Wohnzwecke genutzt werden. Vermietungsoptionen drängen sich insbesondere – aber nicht nur – vor grösseren Investitionsvorhaben auf, da sich dadurch die Baukosten von der MWST entlasten lassen. Die Option ist somit ein wichtiges Instrument für eine mehrwertsteuerliche Optimierung. Aus der Praxis bleibt festzustellen, dass die Anwendung der Option vor dem Hintergrund fiskalischer Anreize in den letzten Jahren relativ stark zugenommen hat und mittlerweile als breit etabliert gilt.

ABBRUCHKOSTEN

Die Antworten betreffend die mehrwertsteuerliche Entlastung von Bau- oder Anlagekosten sowie werterhaltenden Aufwendungen lassen sich aus der MWST-Praxis relativ einfach herauslesen. Lange Zeit weniger klar oder zumindest strittig war die Sachlage in Bezug auf das Vorsteuerabzugsrecht im Falle eines Abbruchs oder eines Rückbaus von Immobilien. So vertrat die

ESTV die Ansicht, wonach bezüglich des Vorsteuerabzugs auf Abbruchkosten auf die zukünftige Verwendung der Immobilie abzustellen sei. Dies hatte zur Folge, dass ein MWST-pflichtiger Eigentümer, welcher seine Immobilie im zum Vorsteuerabzug berechtigenden Bereich verwendete (entweder für eigene steuerbare Zwecke oder gegenüber Dritten mit Option vermietet), bei Abbruch keinen Vorsteuerabzug geltend machen konnte, wenn die künftige Nutzung der Immobilie einem von der Steuer ausgenommenen Bereich zugeordnet werden sollte.

Begründet wurde diese Optik damit, dass Abbruchkosten genau gleich wie beispielsweise Aushubkosten oder Kosten für den Gerüstbau den Anlagekosten der neu zu erstellenden Immobilie zuzuordnen seien. Aufgrund einer anderslautenden Beurteilung des Bundesgerichts (BGE 2C_166/2016 vom 27.10.2017) sah sich die ESTV gezwungen, von ihrer Praxis abzurücken. Nach Lesart des Bundesgerichts sei der Abbruch einer Immobilie – aus Sicht des Eigentümers – als letzte Phase einer Immobilie anzusehen. Das Vorsteuerabzugsrecht sei im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit als Grundsatz verankert; als einzige diesbezügliche Ausnahme sehe das MWST-Recht die Verknüpfung mit von der Steuer ausgenommenen Leistungen vor.

Im Ergebnis führt dies dazu, dass der MWST-pflichtige Immobilieneigentümer

die MWST auf Abbruch- und Rückbauarbeiten von der ESTV zurückfordern kann, solange er die Immobilie zuvor im nicht von der MWST ausgenommenen Bereich verwendete. Analoges greift im Übrigen generell für Bodensanierungen u. ä.

Als vielschichtiger erweisen sich die MWST-Folgen einer Abbruchimmobilie dann, wenn diese verkauft wird. Nach der Logik des Gesagten wird das Vorsteuerabzugsrecht einerseits davon abhängig gemacht, ob der Verkäufer oder der Käufer abbricht. Andererseits ist auch zu berücksichtigen, wie die mehrwertsteuerliche Nutzung der Immobilie war oder sein wird. Wurde beispielsweise eine Immobilie vom Verkäufer im steuerbaren Bereich genutzt und wird diese nun vom Käufer abgebrochen und künftig einer von der Steuer ausgenommenen Nutzung zugeführt (z. B. Wohnungen), so kann der Käufer auf den Abbrucharbeiten keinen Vorsteuerabzug geltend machen. Dies gilt auch dann, wenn er schon MWST-pflichtig war. Wiederum anders stellt sich die MWST-Situation dar, wenn der Käufer die Immobilie nach dem Kauf (weiterhin) im steuerbaren Bereich nutzt und erst zu einem späteren Zeitpunkt, beispielsweise nach zwei Jahren, abbricht und eine Wohnliegenschaft erstellt. Vorbehältlich einer Steuerum-

gehung müsste nach Ansicht des Autors hier dem Käufer das Vorsteuerabzugsrecht gewährt werden.

FAZIT

Abbruch-, Rückbau- und Bodensanierungskosten unterliegen der MWST. Ob und in welchen Fällen der MWST-pflichtige Immobilieneigentümer diese MWST abziehen kann, war lange nicht klar. Etwas Klarheit brachte ein Urteil des Bundesgerichts, welches im Grundsatz festhielt, dass der Abbruch einer Immobilie als deren letzte Lebensphase zu verstehen sei, womit das Vorsteuerabzugsrecht von der bisherigen mehrwertsteuerlichen Optik abhängt. Das Urteil führte zu Anpassungen in der Verwaltungspraxis. Dennoch bleiben Fragen rund um das Vorsteuerabzugsrecht offen. So beispielsweise in Situationen, wenn nach einer Handänderung die Immobilie durch den Käufer abgebrochen und die neu erstellte Immobilie einer anderen MWST-Nutzung zugeführt wird. ■



*MAKEDON JENNI

Der Autor ist MWST-Berater der T+R AG und Mitglied der Subkommission MWST von Expertsuisse.

ANZEIGE



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

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

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

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

Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:
upc.ch/kabelanschluss | 058 388 46 00



SYMBOL FÜR BIATHLON UND LANGLAUF

► LEIDENSCHAFT UND LANGER ATEM

Entlang der Kantonsstrasse zwischen Lenzerheide und Lenz lügen zwischen den Bäumen des halboffenen Geländes immer wieder Teile der Langlauf- und Biathlon-Strecke hervor. Direkt beim Schiessstand, am Rande einer Waldlichtung, liegt das Nordic House, das Zentrum der Biathlon Arena. Es ist Wettkampfbau, Trainings- und Eventlokal und vervollständigte im Dezember 2016, nach kaum acht Monaten Bauzeit, als letztes Mosaiksteinchen die Biathlon Arena. Für Michael Hartweg, Investor und VR-Präsident der Biathlon Arena Lenzerheide AG, ging damit ein lang gehegter Traum in Erfüllung. Er sagte im April 2016: «Der heutige Spatenstich markiert nicht nur den Baubeginn des multifunktionalen Nordic House, sondern auch den Beginn eines langfristigen Plans, die Biathlon Arena Lenzerheide zu einem internationalen Topstandort und zur Keimzelle für die Schweizer Biathlonszene zu entwickeln.»

Mit dem Nordic House als Trainings- und Wettkampfbau wurde eine Vision Realität, deren Umsetzung mehr als zehn Jahre gedauert hat. Das Projekt Biathlon Arena Lenzerheide geht auf das Jahr 2006 zurück. Ziel der Initianten war es, ein nationales Biathlonzentrum einschliesslich der nötigen Infrastrukturanlagen zu errichten, um nationale als auch internationale Sportanlässe durchführen zu können – als schweizweit ersten und einzigen Ort. Die gesamten Baukosten schätzte man auf rund 6,5 Mio. Franken. Diese Investitionen umfassten den Bau einer Schiessanlage mit 30 vollelektronischen Scheiben, eine Beschneiungsanlage, eine Rollschiessbahn mit Unterführungen und Erdverschiebungen sowie ein Betriebs- und Restaurationsgebäude. Der Bau der Anlage wurde in zwei Etappen unterteilt und die Arbeiten begannen im Herbst 2011. Ende 2014 erteilte der internationale Biathlonverband IBU die B-Lizenz.

ENGAGIERTER INVESTOR FÜR NORDIC HOUSE

Das ursprünglich geplante Betriebsgebäude reichte jedoch nicht aus, um die Anforderungen der IBU für eine A-Lizenz zu erfüllen, welche die Durchführung von Weltcups und Weltmeisterschaften ermöglicht. Die Gemeinde Lantsch/Lenz prüfte

Das Nordic House vervollständigt die Biathlon Arena Lenzerheide. Damit können nun in Lenzerheide auch Anlässe der Internationalen Biathlon-Union (IBU) ausgetragen werden.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Das Nordic House ist ein zeichenhaftes Gebäude in einer aussergewöhnlichen Umgebung.

BILD: RALPH FEINER

in der Folge verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten. Im Jahre 2015 fand man mit der Familie Hartweg einen Investor, der den Bau des multifunktionalen Betriebsgebäudes bewerkstelligte und die Betriebsgesellschaft von der Gemeinde übernahm. Zur Erteilung der A-Lizenz musste die Biathlon Arena erweitert werden, samt dem Bau des IBU-tauglichen Nordic House. Die Investitionskosten beliefen sich nun neu auf insgesamt 20 Mio. CHF.

Das Architekturbüro Pablo Horvath aus Chur gewann 2013 den Wettbewerb um den Studienauftrag für ein Betriebsgebäude der Biathlon Arena. Aus dem damals zweigeschossigen Haus mit ausladendem Balkon entwickelte sich schliesslich das heutige, viergeschossige Betriebsgebäude. Der Strasse abgewandt, nach Südwesten hin orientiert, vermittelt es sozusagen als Anlauf- und Bezugspunkt zwischen Sportanlage und Publikum. Dazu Architekt Pablo Horvath: «Als Sinnbild für die nationale Adresse des Biathlonsports erhält das Nordic House eine grosse und sinnbildlich zeichenhafte Bedeutung.» Das langgezogene,

imposante Volumen ist in einen Kopf- und Längsteil gegliedert. Der Architekt ergänzt: «Wir drehten das neue, endgültige Projekt gegenüber dem Wettbewerbsprojekt um 90 Grad, und wir wollten dem Baukörper auch eine gewisse Dynamik verleihen.»

BESONDERE ANFORDERUNGEN AN GEBÄUDE UND KONZEPT

Der kronenartige Dachabschluss akzentuiert den Kopfbau und bietet den Besuchern eine wunderbare Aussicht auf das Wettkampfgelände. Die nach Süden gerichtete Längsfassade mit den signifikanten Bandfenstern ist Blickfang für Betrieb und Publikum. Die rückwärtige Nordseite öffnet die Sicht in den nahen Fichtenwald, was für die Unterkunftsräume und Zimmer eine ganz besondere und Ruhe vermittelnde Atmosphäre erzeugt. Im plastisch hervortretenden Kopfbau sind die grossen, öffentlichen Räume wie Bistro, Seminarraum und Athletikraum enthalten. Im eher kleinteilig strukturierten Längsteil befinden sich die Unterkünfte für 60 Personen, die Nasszellen und Garderoben



sowie verschiedene Büros. Die vertikale Erschliessung erfolgt durch ein internes Treppenhaus, umhüllt von einem ausstieffenden, massiven Betonkern im Hauptbau und durch die markante aussenliegende, also externe Kaskadentreppe. Mit diesem Erschliessungs- und Raumkonzept können die Veranstalter und Betreiber des Nordic House auf den vier Geschossen unterschiedliche Veranstaltungen abhalten. Die Wege von Zuschauern, Sportlern und Medienvertretern sind somit entflochten, und es resultiert daraus eine hohe Nutzungsflexibilität.

Da das Nordic House als multifunktionales Trainings- und Wettkampfbau-

nicht nur für Biathleten und Langläufer konzipiert ist, erfordert dies für einzelne Räume Flexibilität mit der Möglichkeit zur einfachen Umnutzung. Dazu Architekt Pablo Horvath: «Bei Bedarf können zum Beispiel die Schlafräume dank Klappbetten mit wenigen Handgriffen in IBU-konforme Medien- und Funktionärräume umgewandelt werden.» Im Haupttrakt stehen auf drei Geschossen ein 120 m² sowie zwei 80 m² grosse multifunktionale Räume zur Verfügung. Das Bistro im Erdgeschoss lässt sich bei Bedarf zum Familienclub umfunktionieren, der Seminarraum im ersten Obergeschoss als Erweiterung des Restaurants. Oder der Athletikraum im zweiten Obergeschoss wird zum Zeitmessraum. Über das massive Untergeschoss, das Technik- und Lagerräume sowie einen Schiesskeller umfasst, stülpt sich der gegliederte Holzbau aus vorgefertigten Elementen. Der geforderte enge Zeitplan mit der Eröffnung auf Ende Dezember 2016 liess nur diese Bauart zu.

GEWINN FÜR DIE GANZE REGION

Zum Ziel der Dynamik des Gebäudes, analog zu den Sportarten Biathlon und Langlauf, erklärt Pablo Horvath: «Wir versuchten dem Baukörper diese Dynamik durch architektonische Elemente wie Bau-

länge, Bandfenster und die dramaturgisch inszenierte Kaskadentreppe sowie die horizontale Gliederung über die feinen, weissen umlaufenden Gesimse aus Metall zu geben.» Die dunklen Füllungen aus druckimprägniertem Fichtenholz stellen die Fassade im Winter in einen angenehmen Kontrast zum Schnee. Holz prägt auch die Innerräume. So sind die grossen, offenen Versammlungsräume teilweise und die Schlafzimmer ganz in Holz gestaltet und bieten den Nutzern des Nordic House ein behagliches und gemütliches Ambiente. Verschiedene Aussenräume ergänzen das Angebot.

Ebenerdig im Erdgeschoss lädt ein überdachter Aussensitzplatz zum Verweilen ein. Oder die im ersten Obergeschoss gelegene grosse, offene Terrasse mit Sicht auf das Biathlon-Zielgelände und die teils überdachte Aussichtsplattform im dritten Obergeschoss mit eindrücklicher Fernsicht runden das Zentrum der Biathlon Arena Lenzerheide ab.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE



suva

sicher, attraktiv, einfach
Ihr Renditeobjekt – unsere Finanzierung

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

«ERFOLG MUSS HART ERARBEITET WERDEN»



BILD: ZVG

BIOGRAPHIE HANS WICKI

(*1964), wuchs in Hergiswil NW und Wolfenschiessen NW auf, ist Ökonom und schloss sein Wirtschaftsstudium mit dem Lizentiat ab. Seit 2015 vertritt er den Kanton Nidwalden im Ständerat – der FDP-Fraktion angehörend. Hans Wicki ist mit der ehemaligen Ski-Weltcupfahrerin Monika Wicki-Hess verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder.

Herr Ständerat Wicki, wir treffen uns in Bern, in der Mittagspause einer Kommissionssitzung. Ende März wurden Sie in den Skiferien von einem Pistenrowdy angefahren und landeten im Spital – auf der Intensivstation. Frage vorab: Wie geht es Ihnen heute?

Danke für die Nachfrage. Ich befinde mich auf dem Weg der Besserung. Es ist noch nicht alles vollständig verheilt, aber ich bin guten Mutes, dass dies bald erfolgt. Trotz allem sehe ich froh und heiter in die Zukunft. Dabei hilft mir auch, dass ich weiterhin sportlich aktiv bin und so fit bleibe.

Seit gut zweieinhalb Jahren sind Sie Präsident von Bauenschweiz, der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft. Ausserhalb des Bauhauptgewerbes wird aber diese wichtige Branchenvereinigung kaum oder zu wenig wahrgenommen.

Leider ist dem so, da muss ich Ihnen beipflichten. Das habe ich schon vor meiner Wahl zum Präsidenten festgestellt – zum Beispiel auch während meiner sechsjährigen Tätigkeit als Nidwaldner Baudirektor. Es war mir bei Amtsantritt ein zentrales Anliegen, Bauenschweiz in Politik und Öffentlichkeit präsenter zu machen. Dies ist einer der wichtigsten Punkte in unserer neuen Strategie, denn Bauenschweiz soll zum ersten Ansprechpartner in der Politik in Sachen Bauwirtschaft werden.

Wie soll dies konkret erfolgen?

Wie dies gemacht werden soll, haben wir in den eigenen Reihen seit 2017 intensiv diskutiert und der Vorstand hat sich an einer Klausur mit der Umsetzung befasst, die bereits begonnen hat. Dazu gehört ebenfalls das neugeschaffene Ressort Kommunikation. Im Rahmen der neuen Strategie wurde diese Stelle geschaffen.

Ständerat Hans Wicki aus Hergiswil engagiert sich für die Bau- und Immobilienwirtschaft, für Tourismus und für die Zentralschweiz. Er war Gemeindepräsident von Hergiswil und Baudirektor des Kantons Nidwalden und ist heute Präsident von Bauenschweiz.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Die Bauwirtschaft generiert pro Jahr mehr als 60 Mrd. CHF und beschäftigt rund 500 000 Arbeitnehmende – gehört also zu einem der bedeutendsten Wirtschaftszweige des Landes. Anders als in vielen Kommunen und Kantonen ist der politische Einfluss der Baubranche in Bundesbern eher gering.

Das wollen wir mit unserer neuen Strategie ändern. Denn der Konsens zwischen Politik und Bevölkerung in den grossen und vielfältigen Baufragen ist verbesserungs- und ausbaufähig. Dazu gehört aber auch, dass wir von den grossen Bauverbänden und unseren Mitgliederorganisationen entsprechende Unterstützung und Befugnisse erhalten. Wenn man weiter bedenkt, dass Bauenschweiz als die Dachorganisation der Bauwirtschaft rund 70 Mitgliederorganisationen umfasst, ist eine bessere Wahrnehmung und ein grösserer politischer Einfluss unabdingbar. Daher muss der Präsident von Bauenschweiz auch aktiver National- oder Ständerat sein.

Nicht nur Bauenschweiz, auch Sie ganz persönlich beobachten mit Sorge die wachsende Normenvielfalt und Regelungsdichte.

Eine übermässige, staatliche Regulierung ist eine schon lange zu beobachtende Tatsache. Auch wir sehen der zunehmenden Reglementierung, auf allen Stufen, sorgenvoll entgegen. Die sich ausweitende Bürokratie stellt gerade für die Bauwirtschaft ein grosses Problem dar. Auch hier wollen und müssen wir uns vermehrt in die politische Diskussion einbringen.

Vor wenigen Wochen haben die eidgenössischen Räte das neue, überarbeitete Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen BÖB verabschiedet. Zufrieden?

Wir von Bauenschweiz sind mit dem verabschiedeten Gesetz sehr zufrieden, das voraussichtlich am 1. Januar 2021 in Kraft tritt. Auch beim Nationalrat hat sich die Haltung, wonach das billigste oftmals nicht das beste Angebot darstellt, durchgesetzt. Mit der genehmigten Vorlage werden neben dem Preis nun Qualität und Nachhaltigkeit zum Herzstück öffentlicher Beschaffungen. Im Ständerat haben wir dabei das umstrittene und fragwürdige Einsichtsrecht in die Preiskalkulation aus dem neuen Gesetz verbannt.

Zum Thema Infrastrukturbauten: Was sind in diesem landeswichtigen und vielfältigen Bereich die zentralen Probleme?

Tatsächlich besteht ein nicht geringer Investitionsstau – sowohl im Bahn- als auch im Strassenbereich. Hinzu kommen noch die langsam in die Jahre kommenden Bauten und Anlagen im Versorgungs- und Entsorgungsbereich. Das Schweizer Volk hat bekanntlich in den letzten Jahren grosse Investitionskredite für Bahn und Strasse bewilligt. Aber unsere demokratischen Gesetze

“
DIE SICH AUSWEITENDE BÜROKRATIE STELLT FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT EIN GROSSES PROBLEM DAR.



und die langwierigen Bewilligungsabläufe, die sich meistens über viele Jahre hinziehen, sind mit ein Grund für diese unerfreuliche Situation.

Sie machen sich auch für eine koordinierte Verkehrspolitik stark, sowohl im Strassenbau als auch bei der Bahninfrastruktur.

Das stimmt. Nur gut konzipierte und vielfach kantonsübergreifende Projekte können heute mit den oft unsicheren Zukunftsperspektiven bestehen. Ganz abgesehen von der Problematik mit all den neuen Technologien. Dazu ein Beispiel aus meiner Zeit als Gemeindepräsident von Hergiswil und später Nidwaldner Baudirektor. Es geht um den Doppelspurausbau der Zentralbahn im Bereich Luzerner Kantonsgrenze bis Hergiswil. Als Zentralschweizer setze ich mich ebenfalls für den Durchgangsbahnhof Luzern ein. Denn ohne dessen zeitgerechte Realisierung gerät die ganze Region und ihre Entwicklung sozusagen aufs Abstellgleis.

Als Verwaltungsratspräsident der Titlis-Bergbahnen haben Sie eine weitere verantwortungsvolle Aufgabe in einem der grössten Tourismusbetriebe der Zentralschweiz inne. Ein sehr erfolgreiches Unternehmen, dessen Erfolge auch verpflichten, oder?

Seit fünf Jahren bin ich im Verwaltungsrat und seit drei Jahren deren Präsident. Wir alle sind mit dem vergangenen Geschäftsjahr, mit einer Bilanzsumme von fast 180 Mio. CHF und einem Gewinn von 17,5 Mio. CHF, sehr zufrieden. Zu diesem wiederum erfreulichen Ergebnis möchte ich allen Beteiligten und unseren über 400 Angestellten aus 34 Nationen ein grosses und herzliches Dankeschön aussprechen. Selbstverständlich sind wir uns der grossen touristischen, wirtschaftlichen Bedeutung und damit der entsprechenden Verpflichtung bewusst.

Die Geschäftsberichte der Titlis-Bergbahnen fallen nebst den guten Resultaten auch bezüglich Information und Transparenz positiv auf. Wie wichtig ist Ihnen als Verwaltungsratspräsident eine gute und sachgerechte Information und Kommunikation?

Für die Titlis-Bergbahnen und insbesondere für mich stehen ehrliche, offene und transparente Information und Kommunikation an erster Stelle. Nur so kann eine hohe Glaubwürdigkeit erhalten bleiben. Ich verweise dabei auch auf das Thema «Risikobeurteilung» in den vorerwähnten Geschäftsberichten. Wir informieren und kommunizieren über dieses wichtige Thema unvoreingenommen und offen.

Engelberg-Titlis kann auch vom sogenannten Standortvorteil mit seiner guten Infrastruktur und dem Gletscher profitieren. Und was sind die nächsten Projekte?

Es ist unbestritten, dass Engelberg-Titlis touristische Standortvorteile hat. Aber dies allein sichert längst nicht den wirtschaftlichen Erfolg eines Ortes oder einer Unternehmung. Mit vorausschauenden Infrastrukturinvestitionen versuchen wir gute Rahmenbedingungen zu schaffen, um weiterhin im schwierigen Umfeld des Schweizer Tourismus bestehen zu können. Eines der zentralen Projekte ist die Erneuerung der Titlis-Bergstation. Im Rahmen eines Masterplans für den gesamten Titlisgipfel haben wir das Projekt «Titlis 3020» in Angriff genommen.

Zur Realisierung dieses Grossprojekts haben Sie ein berühmtes Basler Architekturbüro beauftragt – ein ambitioniertes Bauvorhaben in 3020 Meter Höhe.

Aus dem Architektenwettbewerb auf Einladungsbasis ging eindeutig das Projekt von Herzog & de Meuron als die für uns mit Abstand beste Lösung hervor. Das Siegerprojekt aktiviert den bereits bestehenden Richtstrahlurm touristisch mit einem Turmrestaurant und wertet den Verbindungsstollen zwischen Turm und Bergstation zusätzlich auf. Die neue Bergstation entwickelt sich wie ein wachsender Kristall aus dem Berg heraus. Die bestehende, in das neue Gebäude integrierte Seilbahn Rotair gleicht einer Inklusion (artfremder Einschluss), wie man sie bei Kristallen vorfindet.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE
● the visual company

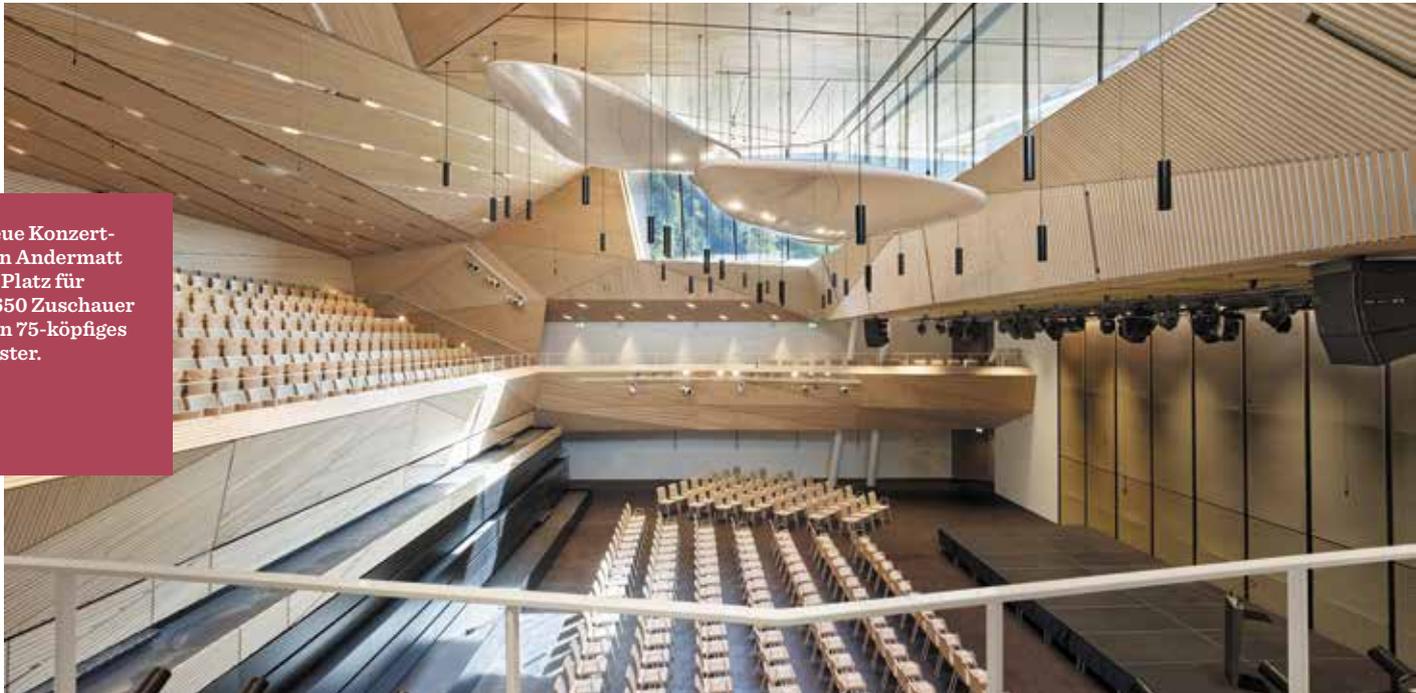
«DER NEUE SAAL EIGNET SICH FÜR VIELE NUTZUNGEN»

Es ist still im neuen Konzertsaal von Andermatt. Drei Bühnentechniker prüfen ein Klangsegel, das von der Decke hängt, während Christoph Langenberg, Leiter Planung & Entwicklung bei der Andermatt Swiss Alps AG, die wechselvolle Geschichte des Gebäudes erzählt.

TEXT – DIETMAR KNOPF*

BILD: ROLAND HALBE

Die neue Konzerthalle in Andermatt bietet Platz für rund 650 Zuschauer und ein 75-köpfiges Orchester.



Warum wurde das geplante Kongresszentrum in Andermatt zu einem Konzerthaus umgebaut?

Christoph Langenberg: Hier sollte ursprünglich ein Kongresszentrum für 350 Personen gebaut werden. Doch als der Rohbau 2017 fertig war, fand der Bauherr Samih Sawiris das Gebäude zu klein für diese Nutzung. Und da es Sawiris langgehegter Traum war, die Berliner Philharmoniker nach Andermatt zu bringen schwebte ihm die Idee eines Konzerthauses vor. Sawiris nimmt seit einigen Jahren Klavierunterricht und möchte spätestens in drei Jahren selbst auftreten können. Nachdem Sawiris einige Musiker der Berliner Philharmoniker nach Andermatt eingeladen hatte, entschied er sich für den Umbau zu einem Konzertsaal. Den Auftrag dafür bekam das in London tätige Studio Seilern Architects.

Mussten Sie das Gebäude wieder zurückbauen?

Teilweise schon. Im Januar 2018 öffneten wir den Rohbau mithilfe des Hydrojet-Verfahrens, dabei wird Beton mithilfe eines Wasserstrahls geschnitten. Dann haben wir die Decke des Saals um rund acht Meter angehoben, was den positiven Effekt hat, dass nun Tageslicht über die Seitenfenster in den Saal fällt. Die Fenster können, wenn es die Veranstaltung verlangt, auch mit Vorhängen komplett abgedunkelt werden. Das Volumen wurde von ursprünglich 2000 auf 3500 Kubikmeter vergrößert, dies bedeutete neben einer klangvolleren Akustik



“
NACHDEM
SAWIRIS EINIGE
MUSIKER DER
BERLINER PHIL-
HARMONIKER
NACH ANDER-
MATT EINGELA-
DEN HATTE,
ENTSCHIED
ER SICH FÜR
DEN UMBAU ZU
EINEM KON-
ZERTSAAL.



auch mehr Platz für Zuschauer. Heute fasst die Konzerthalle bis zu 650 Plätze und ein 75-köpfiges Orchester.

Welche Auswirkungen hatte der Umbau auf die umliegenden Hotelbauten, die parallel gebaut worden sind?

Ich musste das unmittelbar dahinterliegende und zur selben Zeit geplante Familienhotel drei Mal umplanen, weil das grössere Volumen der Konzerthalle gemäss Quartiergestaltungsplan zu Lasten des geplanten Familienhotels ging. Die ursprünglich unterirdisch liegende Kongresshalle konnte durch eine Volumenvergrößerung in eine Konzerthalle umgebaut werden. Die Ausdehnung in der Tiefe ging zu Lasten des Familienhotel-Perimeters, der oberirdisch nun sichtbare Gebäudeteil der Konzerthalle mit seinem schräg gesetzten Flachdach, musste in Einklang mit dem direkt angrenzenden Familienhotel-Volumen abgestimmt werden. Anders ausgedrückt, das Hotel musste in der Länge etwas kürzer, dafür aber in der Breite etwas kompakter werden, damit wir die Konzerthalle in der gewünschten Grösse bauen und das geforderte Raumprogramm des Hotels ebenfalls erfüllen konnten.

Das Fensterband bietet einen Ausblick auf die Alpen, doch leider auch auf das benachbarte Radisson Blu Hotel, das am Konzerthaus zu kleben scheint. Wäre ein grösserer Abstand zwischen beiden Gebäuden nicht besser gewesen?

Ein Ort mit mehr Umschwung hätte der Konzerthalle aus städtebaulicher Sicht gutgetan, sie mehr als Wahrzeichen erscheinen lassen. Ein Grossteil des Gebäudes befindet sich unter dem Erdgeschoss-Niveau. Bei der Konzeption spielten die Synergieeffekte mit den beiden benachbarten Hotels eine grosse Rolle, und die Halle sollte nicht als Solitär in Erscheinung treten, sondern Teil eines Ensembles sein. Insofern haben wir aus der Not eine Tugend gemacht und die Konzerthalle einerseits zwischen die beiden Hotels eingebettet sowie bezüglich Ausstattung die Konzerthalle als Multifunktionshalle konzipiert. Dadurch kann die Konzerthalle für eine Vielzahl weiterer Nutzungen wie Kongresse, Seminare, Bankettanlässe, Autosalons, Hochzeiten, Kino, Tanzanlässe usw. bespielt werden.



Die Bandbreite an Konzerten reicht von Soloauftritten bis zu Orchesterformationen. Lässt sich die Akustik des Saales verändern?

Der Akustiker Evan Green von Kahle Acoustics hat ein Nachhall-System in den Saal eingebaut, weil die 5340 m³ Raumvolumen für ein Kammerkonzert genügen, aber für ein grosses Orchester zu knapp bemessen sind. Zu diesem Nachhall-System gehören

25 Mikrofone, die von der Decke hängen, und 60 Lautsprecherboxen, die kaum sichtbar in den Wänden und der Decke eingelassen sind. Ihre Aufgabe ist es, den Ton etwas länger nachhallen zu lassen, ohne dass Musiker und Zuhörer etwas von der technischen Nachhilfe bemerken.

Glauben Sie, dass die Konzerthalle eine neue Klientel nach Andermatt locken wird?

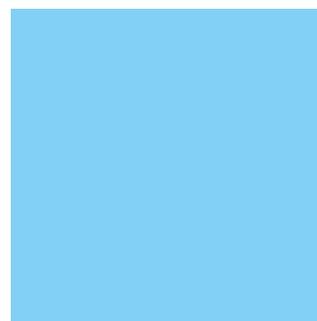
Davon bin ich überzeugt. Die Halle bietet uns zusätzlich die Möglichkeit, auch in der Nebensaison Besucher nach Andermatt zu bringen. Da man im November weder Golf spielen noch Ski fahren kann, können wir unseren Gästen einen Ersatz mit klassischer Musik oder anderen Anlässen bieten. ■



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

GLASKUBUS AM BAHNHOF ST.GALLEN

Die neue Ankunftshalle ist ein Schlüsselprojekt bei der Neugestaltung des Bahnhofs in St. Gallen. Sie bildet das Tor zur Personenunterführung und dient als wichtiger Orientierungspunkt.

TEXT – MATTHIAS KUNZE & URS KERN*



Die neue Ankunftshalle am St. Galler Bahnhof.

(BILD: TUCHSCHMID AG / BEAT BELSER)

▶ HELL UND SCHWERELOS

Das architektonische Konzept «Akari» – ein japanischer Ausdruck für Helligkeit, Licht und Schwerelosigkeit – prägt das Erscheinungsbild der Ankunftshalle am St. Galler Bahnhof. Dieser Eindruck wird vom regelmässigen Tragwerk und einer transluziden Gebäudehülle hervorgerufen. Ein Stahlträgerrost bildet die Dachkonstruktion, der kassettenartige Rost krägt allseitig über die Stützenachsen aus. An den Dachrändern wurden die hängenden Stahlschwerter als Träger der Fassaden unmittelbar an die Kragträger des Daches biegesteif angeschlossen. Direkt auf dem Stahlbau befestigte, quadratische Glasscheiben bilden die Dachhaut, im Bereich der Fassaden sind die Gläser mittels Chromstahlkonsolen an je vier Punkten gehalten und sowohl horizontal wie auch vertikal überschuppt.

ARCHITEKTUR

Die 26 m lange, 22,5 m breite und 14 m hohe neue Ankunftshalle ersetzt in der Lücke zwischen Bahnhofgebäude und Rathaus das bestehende schwerfällige Tonnendach und bildet das Tor zur Rathausunterführung und zum nördlichen Rosenbergquartier. Zwei breite Treppenhänge und zwei Rolltreppen verbinden im Schutz der Halle die Kommerzflächen der Unterführung mit dem Bahnhofplatz.

Das Erscheinungsbild der Ankunftshalle wurde bewusst in Kontrast zur primär steinigen Architektur der bestehenden Platzbauten gesetzt. Die Tragstruktur aus Stahl und die transparente Gestaltung der Dach- und Fassadenflächen folgen dieser architektonischen Intention. Als heller Innenraum am Tag und leuchtender Kubus in der Nacht bildet die Halle einen erkennbaren Orientierungspunkt im Gesamt-

semble, der die Übergänge von der Stadt zur Bahn anzeigt. Unterstützt wird diese Präsenz durch die platzseitig leicht vorge-rückte Position des Baukörpers.

TRAGWERK

Die Tragstruktur der offenen Halle besteht aus einem Stahlträgerrost als Dachkonstruktion, an welchem umlaufend Stahlschwerter als Tragelemente der Glasfassaden abgehängt sind. Vier am Stützenfuss und im Trägerrost eingespannte Rahmenstützen vervollständigen das klare und regelmässige Tragwerk.

Der kassettenartige Trägerrost der Dachkonstruktion krägt allseitig über die Stützenachsen aus. An den Dachrändern sind die hängenden Stahlschwerter als Träger der Fassaden unmittelbar an die Kragträger des Daches angeschlossen. Der Trägerrost ist aus Flachstahl-Blech-trägern gefertigt, lediglich in den Stützenachsen wurden konische Kastenträger verwendet, um genügend Auflagerbreite für die Dachwasserrinnen zu gewährleisten.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Innenansicht
bei Nacht
(BILD: DAVID WILLEN)



STÜTZEN

Die gesamten Bauwerkslasten werden über vier Einzelstützen mit einer Länge von 12 m abgetragen. Am Stützenfuss sind diese mittels Gewindestangen in einem Betonsockel verankert, die Einspannung in die Dachkonstruktion am Stützenkopf wurde durch Schweissverbindungen realisiert. Die Verkleidung erfolgte mit Aluminiumblechen von bis zu 8 m Länge. Die Entwässerung und die elektrische Erschliessung sind versteckt im Hohlraum zwischen dem Stützenquerschnitt und der Verkleidung geführt.

TRÄGERROST

Der geschweisste Trägerrost setzt sich aus T-förmigen Blechprofilen mit einer Höhe von 1,20 m, einer Flanschbreite von 180 mm und Blechdicken von 25 mm zusammen, in den Stützenachsen kamen dreiecksförmige Kastenträger zum Einsatz. Die Entwässerung der Aussenfelder wird über ein Gefälle der Träger-Oberflansche in Richtung Entwässerungsrinne gewährleistet. Die inneren Felder sind horizontal eben erstellt und dienen als Auflager für die Pfosten-Riegel-Konstruktion des Satteldachs.

FERTIGUNG IN DER WERKSTATT

Um die bauseitigen Montagetätigkeiten auf ein Minimum zu beschränken, erfolgte bereits in der Werkstatt eine elementweise Vorfertigung des Trägerrostes in möglichst grossen Dimensionen. Für die Produktion wurde der Rost zunächst in neun Einzelelemente von je zwei Feldern Breite aufgeteilt und gefertigt. Nach dem Aufbringen der ersten drei Schichten des Korrosionsschutzes wurden vier dieser Elemente zu zwei Transport- und Montageeinheiten von je rund 19 Meter Länge verschweisst.

MONTAGE

Für die Montage wurde ein Flächengerüsterstellt, das zugleich als Abstützung der provisorischen Überdachung diente. Infolge des laufenden Bahnhofsvorplatzbetriebs waren die Hauptmontageschritte während Nachteinsätzen auszuführen. In einer ersten Nachtschicht wurden die vier Stützen versetzt und auf den Betonsockeln verschraubt. In den folgenden zwei Nachteinsätzen kam ein 500-t-Mobilkran für das Einheben der grossen, bis zu 36 t schweren Dachelemente zum Einsatz. Die ers-

ten zwei montierten Elemente – zentrisch über den Hallenstützen angeordnet – wurden mit vier Hilfsstützen zusätzlich provisorisch gesichert.

GLASSFASADE

Die Hauptelemente der Fassaden bilden quadratische Gläser mit einer Kantenlänge von 2 m. Sie sind sowohl horizontal als auch vertikal überschuppt ausgeführt, was eine Neigung der Gläser in beiden Richtungen zur Folge hat. Die Fassadengläser bestehen aus 2-mal-10-mm-VSG-Weissglas. Das digital erzeugte Punktraster vermittelt aus der Distanz den Eindruck eines Gewebes, was die architektonische Idee, mit der Fassade im Sinne eines Vorhangs eine stoffliche Wirkung zu erzielen, noch verstärkt.

DACH

Im Randbereich des Daches wurde die Glaskonstruktion direkt auf dem Stahltragwerk aufgesetzt. Mit einer Neigung gegen innen ausgeführt, erfolgt die Entwässerung dieser Dachflächen über die in den Stützenachsen angeordnete, umlaufende Rinnenkonstruktion und die in die Stützen integrierten Abflussrohre. Im inneren

Bereich der Dachfläche wurde die Verglasung als Satteldach mit klassischer Pfosten-Riegel-Konstruktion ausgeführt. Die Grösse der einzelnen Glasscheiben entspricht dabei dem Raster von 1,85 m. ■

BAUHERREN: SCHWEIZERISCHE BUNDESBAHNEN
INFRASTRUKTUR, PROJEKTE REGION OST, ZÜRICH /
STADT ST. GALLEN
ARCHITEKT: GIULIANI HÖNGER ARCHITECTEN, ZÜRICH

EINE LÄNGERE FASSUNG DIESES ARTIKELS IST BEIM
WILHELM ERNST & SOHN VERLAG FÜR ARCHITEKTUR
UND TECHNISCHE WISSENSCHAFTEN GMBH & CO. KG
ERSCHIENEN. ONLINE VERFÜGBAR UNTER:
[HTTPS://DOI.ORG/10.1002/STAB.201800045](https://doi.org/10.1002/STAB.201800045)



*MATTHIAS KUNZE

Der Autor ist Dipl.-Ing. TU und arbeitet bei der Dr. Lüchinger+Meyer Bauingenieure AG in Zürich.



*URS KERN

Der Autor ist dipl. Bauingenieur ETH und arbeitet bei der Tuchschmid AG in Frauenfeld.

Probleme mit **Kalk?**



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

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



Jetzt
1 Jahr günstig
Probe testen

Atlis AG

0800 62 82 82

(Gratis-Hotline)

www.kalkmaster.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

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

24.10.19

Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten

29.10.2019

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

30.10.19

Konflikt-Kommunikation

06.11.19

Datenschutz für Immobilienfachleute

15.11.19

Blockchain

25.11.2019

Immobilienfachrecht (Abendveranstaltung)

27.11.19

MWST

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

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.

SEMINAR ERFOLGREICHE SANIERUNG VON WOHNBAUTEN

24.10.2019

INHALT

Wohnbausanierungen stellen für Immobilienbewirtschaftler in zweierlei Hinsicht eine Herausforderung dar. Den Interessen der Eigentümer stehen die Anforderungen der Mieter gegenüber, die es optimal zu koordinieren gilt. Immobilienbewirtschaftler können massgeblich während der Vorbereitungsphase einer Sanierung und der Wiederinbetriebnahme der sanierten Liegenschaft zu einem effizienten Prozess beitragen. Nach Überlegungen zu verschiedenen Eigentümerstrategien, steht die optimale Begleitung einer Sanierung unter Betrieb zur Diskussion. Sowohl der ideale Zeitpunkt, Form und Inhalt der Mieterinformationen als auch der Umgang mit den Bedürfnissen der Mieter werden behandelt. Zudem die relevanten Aspekte des Mietrechts im Zusammenhang mit einer Sanierung unter Betrieb besprochen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler sowie -treuhänder und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENTEN

Dr. iur. Maja Baumann,
REBER Rechtsanwälte, KIG, Fachanwältin
SAV Bau- und Immobilienrecht
Eveline Fleig, Fleig Immobilien GmbH,
Immobilien-Treuhänderin

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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 UMGANG MIT AUFFÄL- LIGEN UND AGGRES- SIVEN MIETERN

23.10.2019

INHALT

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

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich
09.00 bis 17.00 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 Teilnehmergebühren 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



© www.mss.li

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

ERFOLGREICHE ABSCHLÜSSE DER LEHRLINGE

488 Lernende haben dieses Jahr den Lehrabschluss «Kauffrau/Kaufmann EFZ Treuhand/Immobilien» angestrebt. Dies waren gleich viele wie im Vorjahr. Mit rund 94% lag die Erfolgsquote rund einen Prozentpunkt unter dem Vorjahr. TEXT – ROLAND SCHEIBLER*



Verdiente Diplomfeier der Kaufleute EFZ
Treuhand/Immobilien in der Zentralschweiz.
BILD: SVEN BÜRLIMANN

► Die OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien) zeichnet sich verantwortlich für das Qualifikationsverfahren QV des betrieblichen Teils der Branche Treuhand/Immobilien. Diese Prüfung ist neben dem schulischen Teil ebenfalls Gegenstand des Abschlusses «Kauffrau/Kaufmann EFZ». Sowohl der schulische wie auch der betriebliche Teil müssen erfolgreich bestanden werden, um das eidgenössische Fähigkeitszeugnis zu erlangen.

Das betriebliche QV setzt sich aus folgenden Beurteilungen zusammen:

- Prozesseinheiten (PE) und Arbeits- und Lernsituationen (ALS): Diese werden im Rahmen der Berufslehre absolviert und werden sowohl von Seiten Lehrbetriebe wie auch von den verantwortlichen Dozierenden der überbetrieblichen Kurse (nur PE) beurteilt.
- Schriftliches und mündliches QV am Ende der Berufslehre: Das schriftliche QV ist für alle Lernenden identisch; das mündliche QV wird entweder mit Schwerpunkt Treuhand

oder Immobilien absolviert. Sowohl die Beurteilung im Verlauf der Berufslehre wie auch das QV am Ende fließen mit jeweils 50% in die Gesamtnote ein. Um das QV betrieblicher Teil erfolgreich bestehen zu können, muss zum einen der Notenschnitt von 4,0 erreicht sein, zum anderen darf höchstens eine ungenügende Note resultieren, welche nicht tiefer als 3,0 sein darf.

ERGEBNISSE BETRIEBLICHER TEIL IM QV 2019

Die Verteilung nach den Schwerpunkten Treuhand und Immobilien blieb stabil. Wie bereits im letzten Jahr haben rund 40% der Absolvierenden den Schwerpunkt Immobilien gewählt, die anderen 60% den Schwerpunkt Treuhand. Aufgrund der schweizweiten Organisation, fand die Prüfung wiederum in drei Landessprachen statt.

Der Mittelwert des betrieblichen QV lag dieses Jahr bei 4,90 und damit im vergleichbaren Rahmen zu den Vor-

jahren (4,88 im 2018). Unterschiede zeigen sich jedoch in der Zusammensetzung der Gesamtnote. Gegenüber dem Vorjahr lag die Beurteilung aus PE und ALS leicht über dem Schnitt des Vorjahres. Dies gilt ebenfalls für das Ergebnis im mündlichen QV (4,95 gegenüber 4,88). Im Gegenzug fiel jedoch das schriftliche QV mit einem Notenschnitt von 4,03 tiefer aus als im vergangenen Jahr (4,14). Insgesamt lässt

sich jedoch eine hohe Stabilität des Notenschnitts über die vergangenen Jahre erkennen.

EHRUNG DER BESTEN LERNENDEN

Jedes Jahr werden die drei besten Lernenden des betrieblichen Teils von der OKGT für die ausserordentliche Leistung geehrt. In diesem Jahr durften wir sogar fünf Lernende auszeichnen, weil vier Lernende auf dem 2. Platz mit derselben Prüfungsnote waren.

Note 5,9:

Dave Seiler, Dänikon SO,
Ackermann + Schott
Treuhand AG

Note 5,8:

Lea Blaser, Jeuss,
Immoschwab AG

Note 5,8:

Franziska Trachsel, Lenk i. S.,
T&R Oberland AG

Note 5,8:

Rahel Waldvogel, Unteriberg,
Convisa AG

Note 5,8:

Carlotta Pini, Bellinzona,
Fidetim SA ■



*ROLAND
SCHEIBLER

Der Autor ist Präsident Prüfungskommission OKGT.



«DAS WEISS ICH MIT SICHERHEIT:
ENTWEDER VOLL IM BILD,
ODER VOLL INS AUGE!»

Kurt ist Verantwortlicher Sicherheit der gemeindeeigenen Immobilien.



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

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

09.01.2020 – 10.11.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

17.08.2020 – 18.03.2021
 Montag und Donnerstag
 18.15 – 21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRT- SCHAFTUNG 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 OSTSCHWEIZ

09.01.2020 – 19.05.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 10.02.2020 – 08.07.2020
 Kurs 2: 17.08.2020 – 16.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

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 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 2: 23.09.2019 – 13.11.2019
 Modul 1: 17.08.2020 – 23.09.2020
 Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

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

SVIT ZÜRICH

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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

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

FINANCEMENT IMMOBILIER MODULE 2

12.09.2019 + 26.09.2019
 08.30 – 12.15 Uhr
 Lausanne

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

Campus Zug-Rotkreuz: Eröffnung des neuen Hochschulstandorts



Die Hochschule Luzern und die Zentralschweiz haben einen weiteren «Leuchtturm» für Bildung und Forschung: Das Departement Informatik und das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ beziehen in Rotkreuz das höchste Holzhochhaus der Schweiz. Die offizielle Schlüsselübergabe des neuen Campus fand am 13. September 2019 statt.

Nach nur knapp zwei Jahren Bauzeit ist es soweit: Die Hochschule Luzern vereint ihre beiden bisherigen Standorte im Kanton Zug auf dem neuen Campus Zug-Rotkreuz. Über 1 200 Bachelor- und Master-Studierende, hunderte von Weiterbildungsteilnehmenden und rund 210 Mitarbeitende werden die modernen Räumlichkeiten mit Beginn des Studienjahres zum Lernen, Lehren und Forschen nutzen.

Der neue Hochschulcampus liegt auf dem Suurstoffi Areal in direkter Nähe zum Bahnhof Rotkreuz. Er vereint Informatik- und Finanzfachpersonen unter einem Dach: So zieht das Departement Informatik, das bereits seit 2016 seinen Standort in einem Provisorium auf dem Suurstoffi Areal hatte, in die neuen Räumlichkeiten ein. Zudem verlegt das Departement Wirtschaft sein Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ von der Stadt Zug nach Rotkreuz und konzentriert seine Aus- und Weiterbildungsangebote im Bereich Finance am neuen Ort.

EINZIGARTIGER INFORMATIK- UND FINANZCAMPUS

Neben Synergien in der Administration und Infrastruktur bietet die Standortkonzentration vor allem einen grossen Mehrwert für die Zentralschweiz. «Wir haben einen schweizweit einzigartigen Informatik- und Finanzcampus», sagt Markus Hodel, Rektor der Hochschule Luzern. «Im Hinblick auf den Fachkräftemangel im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie und die Herausforderungen, die die Digitalisierung für Wirtschaft und Gesellschaft mit sich bringt, möchten wir für zukunftssträchtige Impulse in der Region und darüber hinaus sorgen», so Markus Hodel. Denn neben vielen anderen Branchen

sei gerade der Bankensektor auf innovative und vor allem sichere IT-Lösungen angewiesen.

Am neuen Standort sollen daher nicht nur die interdisziplinären Projekte innerhalb der Hochschule Luzern befördert werden, sondern auch die Kooperationen mit externen Partnern. Entscheidend dafür ist auch die Lage in einem dynamischen Umfeld: Ausser der Hochschule Luzern haben sich bereits der Innovationspark Zentralschweiz, verschiedene Start-ups sowie nationale und internationale Unternehmen, etwa aus den Bereichen IT, Gesundheit und Mobilität in Rotkreuz angesiedelt.

POSITIVE IMPULSE FÜR GEMEINDE

Auf dem Suurstoffi Areal ist in den letzten Jahren ein nachhaltiges Quartier entstanden, das im Endausbau Raum für rund 1 500 Bewohnerinnen und Bewohner, gegen 2 000 Studierende und über 2 500 Arbeitsplätze bieten wird. Investorin des Areals und damit auch des Campus Zug-Rotkreuz der Hochschule Luzern ist die Zug Estates AG. Deren CEO, Tobias Achermann, freut sich über den Abschluss des Bauprojekts: «Die Hochschule Luzern ist eine attraktive Ankermieterin. Sie zieht auch andere Unternehmen an und stärkt das Suurstoffi Areal als innovativen Firmenstandort und gefragtes Wohnquartier».

Davon profitiere letztlich die gesamte Umgebung, sagt Peter Hausherr, Gemeindepräsident von Risch-Rotkreuz. «Es macht uns stolz, ein Hochschulstandort zu sein. Wenn so viele junge Leute hier studieren und teils auch wohnen, wirkt sich das positiv auf Angebote in Bezug auf Einkauf, Gastronomie, den ÖV, Sport und Veranstaltungen aus. Und das wiederum steigert die Attraktivität unseres Ortes für die ganze Bevölkerung», so Hausherr.

MODERNE UND MODULAR NUTZBARE INFRASTRUKTUR

Die Hochschule Luzern mietet sich auf dem Suurstoffi Areal in zwei Gebäude ein, die miteinander verbunden sind. Entworfen wurden sie durch das Büro Konstrukt und

Manetsch Meyer Architekten. Im höchsten Holzhochhaus der Schweiz belegt die Hochschule Luzern neun Etagen. Das zweite Gebäude mit gesamthaft sieben Etagen nutzt sie allein. Insgesamt stehen 16 150 m² zur Verfügung. Die Hauptnutzungsfläche von 12 700 m² teilt sich auf in verschiedene Büro- und Unterrichtsräumlichkeiten – vom Audimax mit über 300 Plätzen bis zu kleineren Seminarräumen – sowie Zonen für individuelles Lernen oder Gruppenarbeiten. Studierende und Dozierende können sich auf modernste Labors und Ateliers freuen und sich dort Themen wie Blockchain, Robotik oder Virtual-Reality widmen. Zu den weiteren Highlights gehören eine Bibliothek, das Foyer mit Wandelhalle, ein Forum, das für Veranstaltungen aller Art genutzt werden soll, eine Dachterrasse und die grosse Mensa mit zusätzlichen Selbstverpflegungszonen.

Beim Innenausbau wurde nicht nur Wert auf Nachhaltigkeit gelegt, sondern auch darauf, dass sich die Räumlichkeiten je

nach Bedürfnis und Auslastung flexibel anpassen lassen.

Für Studierende stehen auf dem Areal 100 WG-Wohnungen zur Verfügung, welche die Hochschule Luzern in Zusammenarbeit mit der Zug Estates AG und dem Jugendwohnnetz Zürich anbietet.

WEITERE INFORMATIONEN:

Hochschule Luzern
Werftstrasse 4
6002 Luzern
041 228 42 42

Zug Estates AG
Industriestrasse 12
6300 Zug
041 729 10 10

ZugEstates



Keramikspülkästen von Keramik Laufen mit hochwertiger Innengarnitur

Die Innengarnitur ist das Herz jedes Spülkastens, denn sie muss die Funktionalität des WCs zuverlässig und dauerhaft gewährleisten. Für die Entwicklung der Innengarnitur für seine Keramikspülkästen hat sich Keramik Laufen deshalb höchste Qualitätsziele gesetzt. Entstanden ist ein ausgereiftes Produkt, das gängige Normen und Standards übertrifft.

Zentraler Bestandteil des Selbstverständnisses von Keramik Laufen ist es, den Kunden stets das bestmögliche Produkt zu bieten. Selbst wenn dieses – wie die Innengarnitur des Spülkastens – dem Blick der Anwender entzogen ist. Dabei ist gerade der Spülmechanismus entscheidend, ob die Toilettenspülung auf Dauer einwandfrei und zuverlässig funktioniert.

Bei der Entwicklung der Innengarnitur hat der Schweizer Badspezialist deshalb darauf geachtet, dass diese optimal auf seine Keramikspülkästen und WCs, insbesondere auch die spülrandlosen WCs, abgestimmt sind. Das Ergebnis kann sich sehen lassen, denn sie zeichnet sich durch höchste Qualität in Funktion, Material und Verarbeitung aus. Darüber hinaus entspricht sie in vollem Umfang dem Laufen-Qualitätsstandard (LQS), der höhere Massstäbe an die Produkte des Unternehmens anlegt, als von den einschlägigen nationalen und europäischen Normen sowie von weiteren bekannten Zertifizierungen wie zum Beispiel LGA und Q Plus gefordert.

DIE BEDÜRFNISSE VON HANDEL UND HANDWERK BERÜCKSICHTIGT

Die Innengarnitur ist automatisch in jedem bei Keramik Laufen bestellten Keramikspülkasten integriert. Damit erhält der Installateur ein Produkt aus einer Hand und gewinnt – weil sie komplett vorinstalliert und für den jeweiligen Wassertank voreingestellt ist – Zeit und Sicherheit bei der Montage. Die



Übersichtlich: Das einheitliche Laufen-gebrandete Design erleichtert die Zuordnung: alle funktionellen Komponenten sind in Weinrot gehalten, alle neutralen Komponenten in Grau/Weiss.

Innengarnitur ist für Dual Flush mit 6/3 Liter vorbereitet. Falls die Spülwassermenge vor Ort anders eingestellt werden muss, ist auch das im Handumdrehen möglich. Für einige Modelle der Serie Laufen Pro bietet Keramik Laufen zusätzlich eine Basisvariante ohne Voreinstellungen an.

Ausgelöst wird die Toilettenspülung mittels eines eleganten, verchromten Push-Buttons, dessen exklusives Design vom französischen Designer Toan Nguyen stammt. Die sanft gängige Spülauslösung erhebt sich nur flache 5 Millimeter über die Oberfläche des Spülkastens und vermittelt dem Benutzer bei der Betätigung eine dauerhafte und robuste Qualitätsanmutung.

Die Innengarnitur ist für zukünftige Entwicklungen gerüstet und vollständig rückwärtskompatibel. Der Austausch «alt gegen neu» ist für Sanitärinstallateure daher problemlos möglich. Zudem sind alle wichtigen Komponenten austauschbar und alle Ersatzteile an Lager. Auch sind vollständige Ersatzteillisten sowie Anleitungen für die Montage und Umrüstung sowie für einzelne Ersatzteile erhältlich.



Hochwertig: Die Laufen Innengarnitur ist optimal auf die Keramikspülkästen und WCs, insbesondere auch die spülrandlosen WCs von Keramik Laufen abgestimmt.

Flexibilität und Installationssicherheit bieten auch die Optionen für den Wasserzulauf, der seitlich oder von hinten erfolgen kann. Das einheitliche Design besitzt zudem einen hohen Wiedererkennungswert und erleichtert die Zuordnung, denn alle funktionellen Komponenten sind in Weinrot gehalten und alle neutralen Komponenten in Grau/Weiss. Um das hohe Qualitätsniveau auch in der Produktion sicherzustellen, wird die Innengarnitur komplett in der Europäischen Union gefertigt.

Die Laufen Innengarnitur ist für die Keramikspülkästen folgender Kollektionen erhältlich: IlBagnoAlessi One, Palomba Collection, Moderna R, Palace, Laufen Pro, Kartell by Laufen und Val.

Fotonachweis: Keramik Laufen

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Die Laufen Innengarnitur ist das Herz jedes Keramikspülkastens von Keramik Laufen und wurde für höchste Qualitätsansprüche entwickelt.

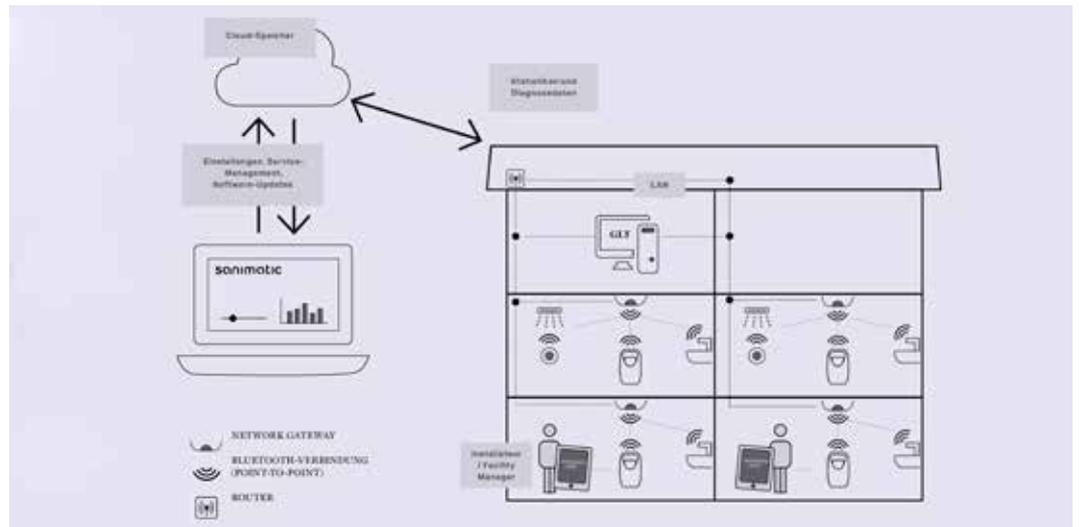
Cloud vernetzt «smarte» Sanitärräume

Dank dem Digital Public Bathroom-Konzept von Sanimatic erzielt man mehr Hygiene, schnellere Reaktionszeiten, verbesserte Serviceleistungen, weniger Wasser- und Energieverbrauch und damit eine Kostenersparnis. Ab 2020 ist zusätzlich eine Cloud-Lösung erhältlich, die smarte Sanitärräume vernetzt und Daten auf Gebäudeleitsysteme überträgt.

Die Digitalisierung im öffentlichen Bereich befindet sich zügig auf dem Vormarsch. Darauf reagiert Sanimatic mit dem Gesamtkonzept Digital Public Bathroom. Dieses bündelt technisches Knowhow mit modernen Waschtischarmaturen, externen und integrierten Urinalsteuerungen, einer Duschsteuerung und der intuitiv bedienbaren Sanitär-App SmartControl. Neu im Bunde ist die kabellose Einbindung via Gateway in das GLT-Netzwerk des Gebäudes – wahlweise auch mit Cloud-Anbindung. Das ermöglicht Installateuren, wie auch Betreibern von vernetzten Sanitärräumen, die installierten Produkte aus der Ferne, direkt am PC oder am Laptop, einzustellen und zu warten. Und zwar komplett kabellos und ohne, dass spezielle Steuerleitungen verlegt werden müssen. Die Lösung ist voraussichtlich ab Anfang 2020 einsatzbereit.

FEEL THE CLOUD – KABELLOSE GEBÄUDELEITTECHNIK

Sanitäre Einrichtungen im öffentlichen Bereich verfügen über unterschiedliche Anforderungen. Während beispielsweise auf einem Flughafen die Toiletten stündlich gereinigt werden, ist dies in einem Schulhaus nur einmal täglich der Fall. Die neue Cloud-Lösung hebt die Möglichkeiten der Individualisierung von Einstellungen, Diagnostik und Statistik auf ein neues Level. Nachlaufzeiten, Wasserlaufzeiten und Spülmodi von Selbstschlussarmaturen, Duschen und Urinalen können genauestens auf die örtlichen Gegebenheiten eingestellt werden. Dank detaillierten Statistiken, die Auskunft über die Anzahl Nutzungen und Betriebszeiten der «smarten» Produkte geben, lässt sich zudem das Wassermanagement intelligent bewirtschaften. Das alles wirkt sich positiv auf den Wasserverbrauch und damit auch auf die Betriebskosten aus und ist ein echter Mehrwert für alle Inhaber und Bewirtschafter von öffentlichen und halböffentlichen Sanitäranlagen.



KONKRETE LÖSUNGEN FÜR DEN ALLTAG

Fallen bei einer installierten Steuerung Probleme oder Wartungsarbeiten an, erhält der zuständige Betreiber oder der Haustechnikdienst automatisch via Cloud eine Push-Nachricht auf sein Gebäudeleitsystem. Das sorgt für optimierte Prozesse, beschleunigt die Reaktionszeiten und verbessert den Service, da mit weniger Ausfällen zu rechnen ist. Die nachfolgenden Szenarien verdeutlichen die Vorteile der Cloud-Lösung im Alltag.

SCENARIO 1 – WEITSICHT STATT NACHSICHT

Der technische Mitarbeiter eines Spitalhausdienstes ermittelt anhand der Statistiken die Anzahl Nutzungen der installierten Produkte. Dieses Vorgehen ermöglicht ihm, Verschleisssteile, wie beispielsweise das Ventil einer Armatur, frühzeitig nachzubestellen und zu ersetzen, bevor es zu einem Defekt kommt und die Armatur nicht mehr funktioniert.

SCENARIO 2 – OPTIMALE PROZESSE

Im Bürogebäude eines Grosskonzerns ist das Ventil einer Armatur durch Verunreinigungen verstopft. Der Hauswart erhält via Gebäudeleitsystem eine Push-Mitteilung, die ihn auf einen Defekt am Ventil der Armatur Nr. X im Bürogebäude Y im Raum Z hinweist. Aufgrund der konkreten Angaben

lässt sich der Defekt umgehend lokalisieren und mit den richtigen Ersatzteilen und Werkzeugen zielgerichtet beheben.

SCENARIO 3 – KEINE CHANCE FÜR LEGIONELLEN

Der Hauswart eines Altersheims weiss anhand seiner Statistiken, welche Duschen im Gebäude nur unregelmässig genutzt werden. Das ermöglicht ihm, bei den besagten Duschen – oder bei allen Duschen gleichzeitig – eine Hygienespülung oder eine thermische Reinigung durchzuführen. Die thermischen Reinigungen, die mit 70 Grad heissem Wasser erfolgen, werden genauestens protokolliert und können bei Bedarf auch als Excel-Tabelle per E-Mail versendet werden.

SCENARIO 4 – SERVICE ON DEMAND

An stark frequentierten Anlagen, wie beispielsweise Raststätten, bestehen feste Reinigungspläne. Was aber, wenn ein Toilettenraum eben gereinigt wurde und kurz darauf eine grosse Reisegruppe mit mehreren Bussen eintrifft? Dank der Cloud-Lösung erhält der Haustechniker nach einer vordefinierten Anzahl Nutzungen eine Push-Mitteilung und damit die Möglichkeit, das Reinigungspersonal erneut aufzubieten. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass die Räume immer gepflegt und die Reinigungsprozesse optimal umgesetzt sind.



VORTEILE, DIE ÜBERZEUGEN

Für den Architekten/Planer:

Die Produkte sind nachhaltig und ressourceneffizient. Alle Produkte erfüllen die Vorgaben des BASPO für Sportanlagen hinsichtlich Durchflussmengen. Die Produkte sind SVGW zertifiziert und damit sicher und hygienisch. Die GLT-Anbindung ist ohne zusätzliche Datenleitungen möglich. Das Konzept ist Smart Building geeignet.

Für den Installateur:

Die einfache, menügeführte Einstellung der Armaturen ist mit einem handelsüblichen

Smartphone oder Tablet und der kostenlosen Sanimatic App durchführbar.

Die Werkseinstellungen lassen sich individuell an unterschiedliche Örtlichkeiten anpassen. Die Parameter können mittels «copy/paste» auf verschiedene Räume übertragen werden.

Für den Investor/Betreiber:

Nachlaufzeiten, Wasseraufzeiten und Spülmodi sind via App einstellbar, was sich positiv auf den Wasserverbrauch und auf die Betriebskosten auswirkt. Es stehen interessante Statistiken über die Anzahl

Nutzungen und Betriebsstunden zur Verfügung. Die Integrierte Hygienespülung und die thermische Reinigung verhindern die Legionellenbildung. Die Überwachungsmöglichkeiten verhindern eine unnötige Wasserverschwendung. Die effiziente Wassernutzung spart Kosten.

Für den Gebäudedienst, den Hausmeister, das Reinigungspersonal:

Die Produkte sind einzeln oder in Produktgruppen organisierbar. Die Produkte lassen sich kabellos über die App einstellen und steuern. Die Bewirtschaftung ist sehr hygienisch, da die Produkte

weder berührt noch demontiert werden müssen. Fehler lassen sich durch Abfrage der Funktionsfähigkeit von Sensoren, Ventilen und Stromversorgung schnell ermitteln. Der Reinigungsmodus lässt sich auch gleichzeitig für unterschiedliche Produktgruppen in einem Raum aktivieren.

WEITERE INFORMATIONEN:

Similar AG

Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen
061 765 73 33
info@similar.ch, www.similar.ch



Protagonist für moderne Bäder

Die neue Badarmaturenlinie **KWC BEVO** liegt mit klaren Konturen und einem markanten, typischen Profil im Trend. Diese Ästhetik lässt Emotivität anklängen und verleiht der Linie Kraft und einen eigenen Charme. Technisch und funktional baut die Linie auf solide KWC-Werte wie Langlebigkeit, Präzision, Qualität, Zuverlässigkeit und verspricht die Sicherheit einer guten Anschaffung und die Aufwertung des Bades. Eine ideale Kombination mit Favoriten-Potenzial. Denn gutes Design, hohe Funktionalität und KWC-Qualität sind dabei mit einem fairen Preis verbunden.

ATTRAKTIVES VOLLSORTIMENT FÜRS BAD

Für Waschtische aller Ausführungsarten, ob mit integriertem oder aufgesetztem Becken, bietet sich KWC BEVO mit je einem Hebelmischer topbedient und seitenbedient in verschiedenen Höhen an. Dazu kommt ein Hebelmischer mit Schwenkauslauf sowie eine Aufputz- und Unterputz-Armatur, deren Design vor der Wand Akzente setzt – im Hintergrund ermöglicht das Fertigmontageset KWC BLUEBOX* eine perfekte Installation.

Es zählt zu den derzeit besten Systemen im Markt. In der Dusche eröffnen verschiedene Kopf- und Handbrausen, Thermostate und die Original KWC-Duschgleitstange individuelle Kombinationen für das private Spa-Erlebnis. Wannemischer und Wannenfüllkombinationen erfüllen alle funktionellen, technischen und optischen Anforderungen unserer Zeit.

GUTES GEFÜHL

KWC BEVO wurde mit viel Liebe zum Detail kreiert, konstruiert und produziert. Das sieht und spürt man beim ersten Anfasen: Die Hebel lassen sich leicht führen, Material und Oberflächen zeugen von solider, erstklassiger Qualität und die Hightech-Verarbeitung ist makellos. KWC BEVO verleiht jedem Waschtisch Eleganz und Extravaganz, ohne sich aufzudrängen. Im ganzen Bad setzt die Linie Akzente und das Sortiment kommt allen Ausstattungswünschen entgegen.

AUSGEZEICHNET MIT DEM

«ICONIC AWARDS 2019: INNOVATIVE ARCHITECTURE»

Soeben wurde KWC BEVO mit diesem Award ausgezeichnet, welcher die hervorragende Gesamtkompetenz der Armatur

im Kontext der Architektur würdigt. Die Auszeichnung unterscheidet sich von reinen Designawards, da insgesamt der positive, innovative Beitrag beurteilt wird, den ein Produkt im Rahmen der Gesamtarchitektur leistet.

DETAILS IM BLICK

Schwerelos scheint der Hebel über dem Armaturenkörper zu schweben: Die basaltgraue Kappe zwischen Basiskörper und Hebel betont die elegante Leichtigkeit der Armatur. Gleichzeitig sorgt sie für einen geschlossenen Armaturenkörper und verhindert das Eindringen von Verunreinigungen.

Diskret befindet sich der Lift zum Heben/Senken des Abflussventils auf der Rückseite – genau dort, wo man ihn intuitiv sucht. Ebenso leichtgängig lässt er sich bedienen.

Angenehm sanft, weich und spritzfrei ist der Wasserstrahl dank integriertem Perlator. Er lässt sich ohne Spezialwerkzeug auswechseln und hilft beim Wasser- und Energiesparen.

*BLUEBOX ist eine eingetragene Unionsmarke der Firma Oras Oy.



WEITERE INFORMATIONEN:

Franke Water Systems AG KWC

Hauptstrasse 57
P.O. Box 179, 5726 Unterkulm
062 768 68 68
info@kwc.ch, www.kwc.com

Minergie Modernisierung. Einfach realisierbar.

Wer sich für den Baustandard Minergie bei der Modernisierung von Wohnbauten entscheidet, kann anstatt dem konventionellen Systemnachweis einen vereinfachten Weg zum Zertifikat wählen: die Minergie-Systemerneuerung. Die Systemerneuerung basiert auf fünf Standardlösungen und ermöglicht damit einen Minergie-Nachweis ohne Rechnen.

Die Minergie Systemerneuerung gibt Orientierung für eine einfache, aber gleichzeitig hochwertige Modernisierung von Wohnbauten. Die fünf Systemlösungen kombinieren Massnahmen an der Gebäudehülle, der Wärmeerzeugung und dem steuerbaren Luftwechsel. Sie gewährleisten zudem einen effizienten Stromverbrauch. Ein rechnerischer Nachweis des Gebäude-Energieverbrauchs ist nicht mehr nötig. Die Minergie Systemerneuerung bietet Planern und Bauherrn einfache und dennoch individuelle Lösungen.

Mit der Minergie Systemerneuerung profitiert der Bauherr von verschiedenen Vorteilen. So berücksichtigen die einzelnen Systeme den individuellen Gebäudezustand und bereits vorgenommene Erneuerungen. Die Massnahmen an Gebäudehülle und Gebäudetechnik sind aufeinander abgestimmt und die Investitionen erfolgen zielgerichtet. Minergie prüft die korrekte Umsetzung des Systems und sichert so die Qualität des Erneuerungskonzepts.

MINERGIE SYSTEMERNEUERUNG AM BEISPIEL EINES EINFAMILIENHAUSES IM TESSIN

Das Projekt in Kürze: Das Ziel der umfassenden Modernisierung war, den Wohnkomfort zu verbessern, die Heizkosten zu senken und den Minergie-Standard zu erfüllen. Aus architektonischer Sicht waren die Interventionen zeitgemäß und haben das traditionelle Erscheinungsbild des Gebäudes bewahrt: Ein Fenster im Wohnzimmer wurde vergrößert und die Küche zum Wohnzimmer hin geöffnet, wodurch der Wohnbereich zur Terrasse mit Blick auf das Tal geöffnet wurde. Im Schlafbereich wurde ein zweites Bad mit Dusche eingerichtet. Der offene Kamin im Wohnzimmer wurde neu gestaltet und durch ein mit Glas geschlossenes Modell ersetzt. Die Innenausstattung wurde erneuert, ebenso wie die Brüstungen und die Außenanlage.

VARIANTEN SYSTEMERNEUERUNG

	System 1	System 2	System 3	System 4	System 5
Geplante Energieerzeugung	Wärmepumpe Kamin Solarthermie Solar	Wärmepumpe Kamin Solarthermie Solar	Wärmepumpe Kamin Solarthermie Solar	Wärmepumpe Kamin Solarthermie Solar	Wärmepumpe Kamin Solarthermie Solar
Wärmeerzeugung	Wärmepumpe	Wärmepumpe	Wärmepumpe	Wärmepumpe	Wärmepumpe
Luftverteilung	Deckenverteilung	Wandverteilung	Wandverteilung	Wandverteilung	Wandverteilung
Elektrizität	Alle der weiteren Lösungen sind für Anlagen mit <math>E_{el} < 10 \text{ kWh/m}^2 \text{a}</math>				

(Quelle: Minergie Schweiz)

*Alle Lösungen benötigen einen steuerbaren Luftwechsel

ÜBERSICHTSTABELLE MINERGIE SYSTEMERNEUERUNG

Für ungedämmte Bauten	System 1 eignet sich für Gebäude, die noch nicht oder nur oberflächlich erneuert wurden. Der Fokus der Modernisierung liegt auf einer hochwertigen Gebäudehülle.
Für teilweise erneuerte und jüngere Bauten	Systeme 2, 3 und 4 eignen sich für jüngere Gebäude oder solche, die früher bereits erneuert wurden und deshalb zum Teil die aktuellen Anforderungen erfüllen.
Für Altbauten und Gebäudereihen	System 5 eignet sich für Gebäude, die direkt an Nachbarsbauten anschliessen und deren bestehende Fassade nicht verändert werden soll. Diese Lösung ist primär für den Stadtraum interessant.

Die Ölheizung wurde durch eine Luft-Wasser-Wärmepumpe im ehemaligen Tankraum des Nebengebäudes ersetzt. Ebenfalls wurde eine kontrollierte Lüftungsanlage mit Deckenverteilung installiert. Diese ist in der Isolierung des Dachgeschosses eingesetzt und in einem Schrank im Innern des Hauses untergebracht worden. Bei den Fenstern wurde auf ein Holz-Aluminium-Modell mit Minergie-Modulzertifizierung gesetzt.

ALDO COLDESINA, ARCHITEKT

«Die Qualität des Wohnraums konnte durch sehr einfache Eingriffe erheblich verbessert werden.»

WAS WAREN DIE HAUPTGRÜNDE FÜR DIE SANIERUNG?

Das Gebäude befand sich am Ende des Lebenszykluses und musste zwingend saniert werden. Es bestand der Wunsch nach mehr Wohnkomfort, einer Verbesserung der architektonischen Qualität und nicht zuletzt nach einer Senkung der Heizkosten.

WO SEHEN SIE DIE VORTEILE EINER MINERGIE SANIERUNG?

Der Minergie-Standard verbindet eine gut isolierte Gebäudehülle mit einem hohen Wohnkomfort. Dies auch dank der kontrollierten Lüftung, welche für konstant gute und gesunde Luft im ganzen Haus sorgt. Dazu kommen die Einsparungen bei den Heizkosten plus die Möglichkeit von Fördergeldern zu profitieren; die bei einer Minergie-Sanierung nochmals deutlich höher sind als bei einer herkömmlichen Sanierung.

WAS WAREN DIE HERAUSFORDERUNGEN?

Die Sanierung war relativ einfach in Bezug auf die Art des Hauses und der Bauweise. Allerdings gab es einige logistische Herausforderungen aufgrund der Lage des Hauses und der erschwerten Zufahrt. Die grösste Schwierigkeit bei der Sanierung war dann die Isolierung der Unterflurhölräume. Diese waren sehr niedrig und erlaubten den Zugang für eine Person nicht. Deshalb wurde beschlossen, diese Hohlräume durch gebohrte Löcher direkt mit Steinwolle zu füllen.



WORAN HABEN SIE AM MEISTEN FREUDE?

Die Qualität und die Helligkeit des Wohnraums konnten durch sehr einfache Eingriffe erheblich verbessert werden. Zusammen mit der kontrollierten Lüftung konnte der Wohnkomfort enorm gesteigert werden.

WEITERE INFORMATIONEN UND PRAXISBEISPIELE:

Minergie Schweiz
www.minergie.ch



Energetisch sanieren ist wirtschaftlich und klimaschonend zugleich

Energetische Sanierungen sind aktuell dank Fördergeldern aus dem Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen wirtschaftlich besonders interessant – und dringend nötig, will die Schweiz ihre Klimaziele erreichen.

Liegenschaften benötigen von Zeit zu Zeit eine Erneuerung, damit Wert und Wohnkomfort erhalten bleiben. Energetische Sanierungen sorgen nicht nur für einen geringeren Energieverbrauch. Sie senken auch den CO₂-Ausstoss von Gebäuden und leisten damit einen bedeutenden Beitrag zum Klimaschutz.

DYNAMISCHE WIRTSCHAFTLICHKEITSRECHNUNG

Bei einer dynamischen Wirtschaftlichkeitsrechnung werden nicht nur die Anfangsinvestitionen einer baulichen Massnahme berücksichtigt, sondern auch alle Kosten und Erträge während des gesamten Lebenszyklus der Bauteile. Bei energetischen Sanierungen ist dies besonders wichtig, da somit die energetischen Einsparungen in die Rechnung einfließen. Falls etwa das Dach energetisch saniert wird, sind die Investitionen im ersten Jahr etwas höher als bei einer einfachen Instandhaltung, da z.B. das Isolationsmaterial zu Buche schlägt. Die Energieeinsparungen fallen aber über die ganze technische Lebensdauer an, d.h. bei einer Dachsanierung also bis zu 50 Jahre lang. Die Kosten und Einsparungen, die in der Zukunft stattfinden, werden bei dieser Methodik abgezinst. Das Resultat ist der Barwert. Dieser zeigt den Wert der Investition inklusive zukünftiger Aufwände und Einsparungen in der Gegenwart. Dabei werden neben Inflation auch die Opportunitätskosten berücksichtigt. Denn falls das Geld nicht in die energetische Sanierung fliesst, kann es z.B. am Geldmarkt angelegt werden. Die dynamische Wirtschaftlichkeitsrechnung erlaubt es also, eine abgeklärte Entscheidung bei Bauvorhaben zu treffen.

Fördergelder aus dem Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen sowie Steuererleichterungen tragen zur Wirtschaftlichkeit bei.

TIEFERE ENERGIE- UND BETRIEBSKOSTEN

Die Beispiele auf der Website des Gebäudeprogramms zeigen, dass sich energetische Sanierungen bezahlt machen. Bauherren fahren damit meist deutlich besser als mit einer reinen Pinselsanierung – trotz höherer Anfangsinvestition. Die Einsparungen bei den Energie- und Betriebskosten tragen über den gesamten Lebenszyklus der jeweiligen Massnahme zur Amortisation bei. Oft lohnt sich sogar eine besonders hochwertige Sanierung mit entsprechendem Label wie z.B. Minergie-P. Denn Banken fördern zunehmend solche ökologischen Bauweisen.

GUTE PLANUNG IST ZENTRAL

Die Lebensdauer von Installationen und Bauteilen ist beschränkt. So hält eine Heizung etwa 20 Jahre, bei Fassade oder Dach sind es bis zu 50 Jahre. Eine langfristige Planung ist also wichtig. Am Anfang einer Sanierung stehen immer eine Analyse des Ist-Zustandes. Ein hilfreiches Planungsinstrument bietet der GEAK Plus (Gebäudeenergieausweis der Kantone mit Empfehlungen).

GÜNSTIGE VORAUSSETZUNGEN – JETZT HANDELN

Auch unter Eigentümerinnen und -Eigentümern von Renditeliegenschaften wächst das Bewusstsein dafür, dass sich energetische Sanierungen sowohl auf die Wirtschaftlichkeit als auch aufs Klima positiv auswirken.

Zudem gilt es, das aktuell immer noch sehr tiefe Hypothekenzinsniveau und die derzeit zur Verfügung stehenden Fördermittel zu nutzen, um ältere Liegenschaften zu modernisieren. // GeP

WEITERE INFORMATIONEN:

Bundesamt für Energie
Mühlestrasse 4, 3063 Ittigen
www.dasgebaeudeprogramm.ch



Die energetische Sanierung hat sich für die Familie Späti wirtschaftlich wie auch punkto Lebensqualität gelohnt. Die Komfortlüftung lässt sich heute bequem per App steuern.

Fotonachweis: © Fluxif (Gerry Nitsch) / Das Gebäudeprogramm

ÜBER DAS GEBÄUDEPROGRAMM

Das Gebäudeprogramm ist ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Klima- und Energiepolitik. Es basiert auf Art. 34 des CO₂-Gesetzes. Der Fördertopf wird gespeist aus der vom Bund erhobenen CO₂-Lenkungsabgabe auf fossilen Brennstoffen sowie über kantonale Kredite. Das Gebäudeprogramm fördert bauliche Massnahmen, die den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoss von Liegenschaften reduzieren. Dazu zählen die Wärmedämmung der Gebäudehülle, der Ersatz fossiler oder elektrischer Heizungen durch Heizsysteme mit erneuerbaren Energien, Anschluss an ein Wärmenetz sowie umfassende energetische Sanierungen und Neubauten im Minergie-P-Standard. Die Kantone legen individuell fest, welche Massnahmen sie zu welchen Bedingungen fördern.

ANZEIGE



Kanton Zürich
Baudirektion
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge
für die energetische
Gebäude-Modernisierung.

Das Gebäudeprogramm

MINERGIE®



energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

Schutz von historischen und neuen Bauten gegen Taubenschäden

Für Venedigreisende gehören sie zum beliebtesten Hintergrund für Ferienfotografien. Friedenssymbol ist sie ebenso wie sportlich oder militärisch genutzter Bote. Der Taube gehört, auch wenn sie in vielen Städten übervertreten ist und trotz ihrer Schattenseiten, unsere Sympathie.

Die Schattenseiten spüren vor allem Liegenschaftsbesitzer: Denn Tauben haben sich in ihrer verwilderten Form in kurzer Zeit vom Nutztier zum «Plagegeist» entwickelt. Die Haustaube ist zu einem Problemtier geworden, das direkt Gebäudeschäden in Millionenhöhe verursacht und indirekt vielen Menschen gesundheitliche Schäden bereitet.

TAUBENKOT BESCHLEUNIGT DEN VERFALL VON MAUERWERK

Die Taube ist ein Schwarmvogel, die sich in Gruppen wohlfühlt. Durch die anwachsende Population wächst auch der Druck, benachbarte Liegenschaften aufzusuchen und zu nutzen. Die Nester bestehen aus Kot, vermischt mit Federn, Ästen und anderem Baumaterial. Taubennester beherbergen Zecken, Flöhe, Speck- oder Teppichkäfer, Fliegen und Milben, die nicht selten Liegenschaften befallen, wenn sie in den Nestern die nötige Nahrung nicht mehr finden.

Über ihren Kot verbreiten Tauben gefährliche und schwer erkennbare Krankheiten. Taubenkot ist aber auch aggressiv und beschleunigt den Verfall vieler Baustoffe. Metall korrodiert schneller, wird unansehnlich und schadhaft. Historische oder unter Denkmalschutz stehende Gebäude leiden besonders darunter. Insbesondere auch ältere, verwinkelte Häuser mit Dachüberständen und Innenhöfen, Nischen und Balkonen sind ideale Ruhe- und Nistplätze. Zudem schleppen die Tiere Körner aller Art mit sich, die in Dachrinnen zum Teil üppige Vegetationen und Verstopfungen zur Folge haben.

TIERGERECHTE UND TROTZDEM WIRKSAME ABWEHRMETHODEN

Mit einem Seitenblick in vielbesuchte Reiseziele des Auslands wie Venedig oder Mailand, aber auch auf unsere Schweizer Grossstädte lässt sich sagen, dass der Versuch der Bautenschützer, das Problem in



Von blosserem Auge kaum sichtbar: die Taubenabwehr von Mauerwerken, hier die Vernetzung eines Geschäftshauses. Das Netzmaterial ist transparent, UV-lichtgeschützt und wetterfest.

den Griff zu bekommen, ebenso alt ist wie die Schäden selber. Und zumindest auf vierzig Jahre dieser Geschichte kann die Firma Ratex zurückblicken. Nicht immer waren die Methoden so tierfreundlich und so elegant wie heute. Starre Drähte auf Dächern und Simsen versahen ihren Dienst, waren aber von weither sichtbar und unästhetisch.

VON BLOSSEM AUGE NICHT SICHTBAR: DRAHT UND NETZE

Wichtigstes Prinzip beim Einsatz der heute viel feineren und ausgeklügelteren Methoden ist, dass der Bau selber keine

Veränderung erfahren darf. Einst grobe Netze und Verschalungen haben deshalb immer feineren Materialien Platz gemacht.

Ratex AG hat sich auf dem Gebiet zu einem Spezialistenteam entwickelt, dessen Produkte und Methoden kontinuierlich entwickelt werden.

PLANUNG UND MONTAGE

Die Montage der Verdrahtungen und Vernetzungen, aber auch der andern Abwehr-einrichtungen wie Schalldruckköpfe, erfolgt in der Regel nach abgeschlossener

Fassadensanierung auf dem bestehenden Gerüst. Wo dieses fehlt, ist in der punktuellen Anwendung oft auch die Montage mittels Hebebühne als kostengünstige Lösung in Betracht zu ziehen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Ratex AG
Austrasse 38
8045 Zürich
044 241 33 33
info@ratex.ch
www.ratex.ch



Hagelsichere Gebäude: robuste Materialien und intelligente Storen für mehr Sicherheit

Unwetter können überall auftreten und Hagel, Sturm und starken Regen gleichzeitig mit sich bringen. Besonders exponiert ist die Gebäudehülle – sie braucht entsprechenden Schutz. Diesen erreichen Sie elegant und günstig, wenn Sie bei Neubauten und Sanierungen frühzeitig die richtigen Entscheidungen treffen und auf eine gute Materialisierung achten: Mit hagelgeprüften Bauteilen und dem kostenlosen Warnsignal «Hagelschutz – einfach automatisch» für Storen wird Ihre Immobilie hagelsicher.

LEBEN MIT NATURGEFAHREN

Gebäude sind vielen Naturgefahren ausgesetzt. Hagel, Sturm und Starkregen sind typische Beispiele, die in der Schweiz jährlich Gebäudeschäden von über 200 Mio. Franken verursachen – Folgeschäden wie Betriebsunterbrüche nicht eingerechnet. Während man ortsgebundenen Gefahren wie Steinschlag oder Lawinen in einem gewissen Rahmen ausweichen kann, sind Hagel und Sturm überall relevant. Die beste Prävention besteht somit aus einer naturgefahrensicheren Bauweise sowie ergänzend einem guten Gebäudeunterhalt. Als Bauherr, Investor oder Gebäudebetreiber sollten Sie sich frühzeitig mit dem Thema Naturgefahren auseinandersetzen – der Sicherheit der Bewohner und Betreiber sowie dem Werterhalt Ihrer Immobilie zuliebe. Je früher im Planungsprozess bedacht, desto einfacher finden sich elegante, robuste und günstige Lösungen. Dies gilt übrigens auch für Umbauten und insbesondere in Bezug auf den Schutz vor Hagel.

HAGEL: TYPISCHE SCHÄDEN AN GEBÄUDEN

Über die Lebensdauer eines Gebäudes muss mindestens einmal mit Hagel von 3 cm Durchmesser gerechnet werden, mit Blick auf die Klimaerwärmung eher noch häufiger. Ein Hagelkorn dieser Grösse prallt mit einer Geschwindigkeit von ca. 90 km/h auf – umso schneller, je grösser und schwerer es ist. Bei nicht geprüften und nicht per se hagelfesten Bauteilen kann ein solcher Aufprall massive Schäden verursachen. Besonders empfindlich sind beispielsweise verputzte Fassaden und Aussenwärmedämmungen. Nehmen diese Feuchtigkeit auf, muss mitunter die gesamte Fassade saniert werden. Ebenfalls häufig sind Schäden an Solaranlagen, Kunststoffelementen wie Lichtkuppeln oder freiliegenden Dichtungsbahnen sowie ästhetische Schäden an Anstrichen und Lasuren.

NUTZEN SIE DAS HAGELREGISTER BEI DER AUSWAHL VON BAUPRODUKTEN UND ERKUNDIGEN SIE SICH FRÜHZEITIG, WIE SIE IHR GEBÄUDE OPTIMAL SCHÜTZEN KÖNNEN:

Hagelregister: www.hagelregister.ch
Informationsplattform Gebäudeschutz Naturgefahren: www.schutz-vor-naturgefahren.ch
«Hagelschutz – einfach automatisch»: www.vkg.ch/hagelschutz



Die Sanierung von Hagelschäden wie aufgeplatzte Fassaden ist oft sehr kostspielig.

HAGELSCHUTZ: EINE INVESTITION, DIE SICH LOHNT

Schutzmassnahmen gegen Hagel sind meist mit wenig Aufwand realisierbar. Neue Gebäude lassen sich mit hohem gestalterischem Freiraum und ohne Zusatzkosten hagelsicher bauen. Als allgemeine und einfach umzusetzende Empfehlung gilt: die gesamte Gebäudehülle gegen 3 cm grosse Hagelkörner zu schützen. Dabei sind zwei Grundkonzepte zu beachten: Erstens die Verwendung robuster Materialien für die betroffenen Elemente der Gebäudehülle, zweitens der Schutz der besonders verletzlichen Roll- und Raffstoren.

HAGELREGISTER.CH – DIE ONLINE-PLANUNGSHILFE FÜR HAGELSICHERE BAUTEILE

Nebst diskussionslos hagelunempfindlichen Materialien wie Beton oder genügend starkem Glas gibt es für sämtliche Bauteilkategorien der Gebäudehülle eine Vielzahl geprüfter Produkte. Als Entscheidungshilfe dient das kostenlose Online-Planungstool www.hagelregister.ch. Die darin aufgeführten Bauteile sind in fünf Hagelwiderstandsklassen HW 1 bis HW 5 gegliedert. Die Ziffern entsprechen der maximalen Korngrösse in Zentimetern, der ein Bauteil standhält. Je höher der HW-Wert, desto höher der Hagelwiderstand. Die Produkte im Hagelregister werden gemäss einheitlichen Prüfbestimmungen an sieben Prüfinstituten in der Schweiz, in Österreich und in Deutschland getestet. Die Gültigkeit der Zertifikate wird laufend überprüft.



Lamellenstoren einfach schützen, mit dem kostenlosen Warnsignal «Hagelschutz – einfach automatisch».

HAGELWARNSIGNAL FÜR INTELLIGENTE STOREN

Bereits bei sehr kleinen Hagelkörnern gefährdet sind Lamellenstoren: Sie machen rund einen Drittel aller Hagelschäden aus, haben aber einen entscheidenden Vorteil: Sind die Storen hochgefahren, ist das Schadenpotenzial gleich null. Moderne Verglasungen halten übrigens auch 4–5 cm grosse Hagelkörner problemlos aus. Ein Storeersatz hingegen kann Wochen bis Monate dauern. Die Kantonalen Gebäudeversicherungen bieten in Zusammenarbeit mit SRF Meteo kostenlos das Warnsignal «Hagelschutz – einfach automatisch» an, mit dem sich sämtliche Storen an einem Gebäude einfach vor Hagel schützen lassen: Eine

Schnittstelle ruft laufend die Hagelprognose für den Gebäudestandort ab und lässt die Storen bei Hagelgefahr automatisch hochfahren. Sobald die Hagelwahrscheinlichkeit einen Schwellenwert unterschreitet, werden sämtliche Storen wieder in ihre ursprüngliche Position gebracht. So einfach funktioniert moderner Gebäudeschutz!

WEITERE INFORMATIONEN:

Vereinigung Kantonalen Gebäudeversicherungen VKG
Bundesgasse 20
3011 Bern
www.vkg.ch

In der Reinigung hat die Roboterzukunft begonnen

Richtig eingesetzt arbeiten Roboter in der Unterhaltsreinigung bereits heute rentabel mit. Entscheidend ist ein sorgfältiger und präzise geplanter Flächeneinsatz. Die Trends zeigen: Eine weitere Steigerung der Produktivität, die einfachere Handhabung und neue Funktionen sind absehbar.

In der Reinigungsbranche hat der Roboter-einsatz den Alltag erreicht. Autonome Reinigungsmaschinen, auch Cobots genannt – von collaborative robots – werden immer häufiger in der Reinigungsorganisation verwendet, wo sie Seite an Seite mit den Mitarbeitenden arbeiten. Bahnt sich hier etwa bereits die viel beschworene Vernichtung von Arbeitsplätzen an? «Nein, keineswegs. Vielmehr helfen uns die Cobots, unsere wertvollen Fachkräfte von Routinearbeiten zu entlasten und sie für anspruchsvollere Aufgaben einzusetzen. Durch den Einsatz der intelligenten Maschinen können wir die Produktivität und die Qualität der Reinigungsleistung steigern», erklärt Dominik Dräyer, Leiter Excellence Center bei ISS Schweiz.

ENGER DIALOG MIT ENTWICKLERN

ISS verfolgt die Entwicklung im Bereich der Reinigungsrobotik seit den Anfängen intensiv und kennt daher das Marktangebot genau. Zahlreiche Produkte wurden über sämtliche Entwicklungsphasen hinweg beobachtet und in intensiven Testsätzen bis ins Detail geprüft. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse teilt ISS mit den Herstellern. «Wir Fachspezialisten von ISS pflegen einen engen Austausch mit Entwicklern und Produzenten. Damit möchten wir unsere ausgeprägte Praxiserfahrung einbringen, um die Entwicklung der Reinigungsroboter rasch und zielgerichtet voranzubringen», betont Dominik Dräyer. Dank dieser Anstrengungen kennt ISS heute die Fähigkeiten der einzelnen Produkte genau und kann präzise Aussagen dazu machen, in welchen Einsatzfeldern und Auftragssituationen die jeweiligen Modelle mit dem höchstmöglichen Nutzen eingesetzt werden können.

Damit ein Reinigungsroboter in der Praxis einen spürbaren Mehrwert leisten kann, gilt es verschiedene Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. So sind die räumlichen Voraussetzungen wie beispielsweise die Grundrisse oder das Layout zu prüfen. Dann sind prozessuale und zeitliche Parameter abzufragen. Auch stellt sich die Frage, was sich auf den zu reinigenden Flächen während des Reinigungsprozesses abspielt (z. B. Publikumsverkehr). Und schliesslich muss geklärt werden, ob und wie der Cobot in die Teamabläufe integriert werden kann.

PRÄZISE VORBEREITUNG FÜR MENSCH UND MASCHINE

Die Erwartungen an die neue Technologie sind hoch. Um diese zu erfüllen, muss der Einsatz des Reinigungsroboters sorgfältig vorbereitet werden. So beginnt dessen Implementierung in ein Reinigungsmandat

mit einem Site-Check, der strukturierten Überprüfung der Rahmenbedingungen am Einsatzort. Diese bildet die Voraussetzung für die Übersetzung der Aufgabenstellung in eine passende Lösung und beeinflusst die Wahl des bestmöglich passenden Robotertyps. Nun folgt der Mapping-Prozess. Die zu reinigenden Flächen werden über die Navigationslogik des Roboters erfasst.

Roboter arbeiten mit moderner, mehrdimensionaler Sensorik, sei es mit Kameras, Infrarot-, Sonar- oder auch Lasertechnologie, und sind daher jederzeit in der Lage, Hindernisse, abfallende Stufen oder Personen zu erkennen und sicher zu umfahren. Bei plötzlich auftretenden Hindernissen stoppt die Reinigungsmaschine umgehend oder ändert die Fahrtrichtung. Sicherheit ist ein zentrales Element bei allen Cobots. Dies ist vor allem beim Einsatz in Anlagen mit Publikumsverkehr zwingend.

Die nächsten Schritte umfassen die Instruktion und Schulung des Reinigungsteams. Diese müssen die Funktions- und Arbeitsweise des neuen Cobot-Kollegen verstehen. In Zusammenarbeit mit den technischen Fachspezialisten werden die Erfahrungen aus dem Betrieb laufend analysiert. Mit den daraus gewonnenen Erkenntnissen können das Mapping und die Prozesse sukzessive verbessert werden. So wird der Cobot ideal unterstützt und er kann seine Stärken bestmöglich ausspielen.

WEITERE EFFIZIENZSTEIGERUNG ABSEHBAR

Richtig eingesetzt bringen die Cobots bereits heute einen substanziellen Effizienzgewinn. Wenig überraschend bietet sich der Einsatz in Gebäuden mit grossen unverstellten Flächen an. Dort erzielen die Geräte im Moment die höchste Effizienz.



Abhängig vom Gerät und der Flächenart, ist eine effektive Flächenleistung von ca. 700 m² bis 900 m² pro Stunde zu erwarten.

Die Hersteller arbeiten unter Hochdruck an der Weiterentwicklung der bestehenden Produkte. Schon jetzt sind im Markt einige Trends auszumachen, welche Neuerungen bei kommenden Produktgenerationen erwarten lassen. So darf von einer Erweiterung des Leistungsumfangs ausgegangen werden. Das heisst, dass die Reinigungsmaschinen künftig auch Funktionen im Bereich der Sicherheit und Bewachung ausüben könnten oder für den Winterdienst eingesetzt werden. In der Nachweiserbringung und beim Tracking wird

Internet of Things eine immer bedeutendere Rolle übernehmen. Zudem wird das heute bestehende Produktangebot laufend ausgebaut. Selbständige Maschinen für grossflächiges Staubsaugen oder für die Glas- und Fensterreinigung sowie für die Desinfektion mit ultravioletem Licht sind in der Entwicklung.

WEITERE INFORMATIONEN:

ISS Facility Services AG
Vulkanplatz 3
8048 Zürich
058 787 80 00
info@iss.ch
www.ch.issworld.com



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.

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 REDUZIERTE 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.

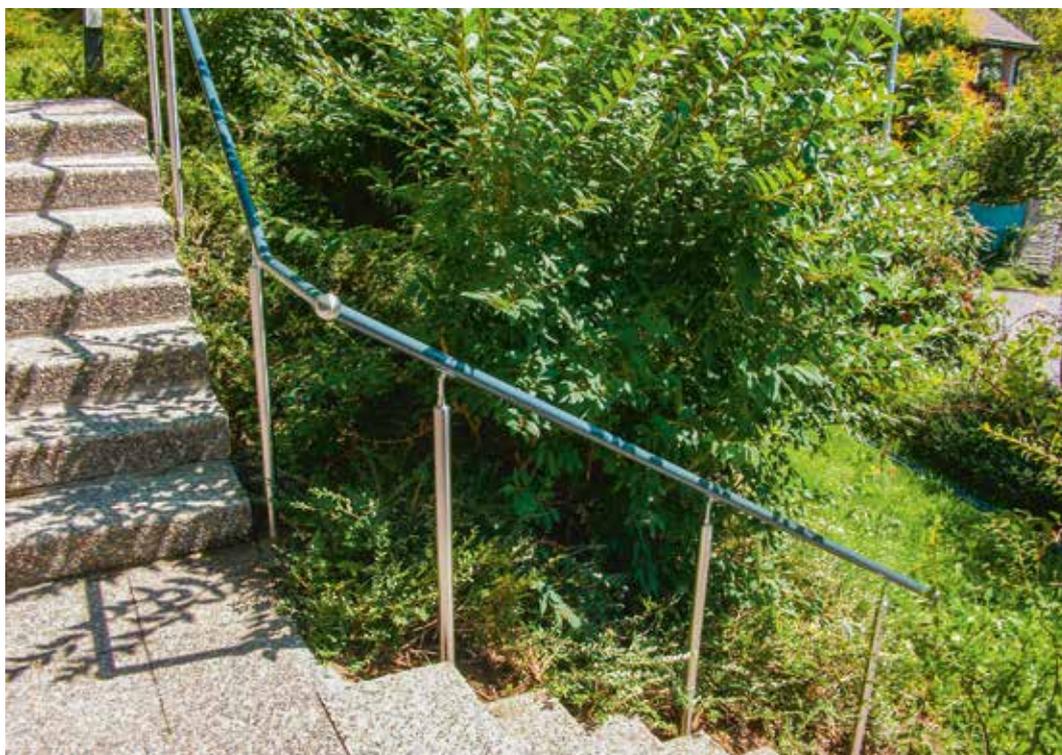
PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND

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, 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



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



Handlauf an einer Spindeltreppe, Aluminium in vielen Dekoren möglich

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 Aussenendienst-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich vor Ort eine Offerte erstellt.



Innenhandlauf mit Licht, Einzelpunktbeleuchtung

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH

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

InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

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

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856
 6000 Luzern 7

Nivellements

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

**Erschütterungs-
 messungen** Mitglied SIA / USIC

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: Breitengarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon 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



Schöne 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
Grosssäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

Magie des Spielens...



buerli 

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

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**
Jean-Jacques Morard, de Rham SA,
Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne,
jean-jacques.morard@derham.ch

Ressort Recht & Politik:
Andreas Dürr, Bategay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Streulistrasse 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

SVIT AARGAU

19.09.19 Generalversammlung
14.11.19 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

06.12.19 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

23.10.19 InfoMeet, Köniz
06./07.11.19 Berner Immobilien-
tage, Lenk

SVIT ROMANDIE

26.09.19 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

22.10.19 Bildungsforum
28./29.10.19 Bildungsseminar
(mit HSLU, Luzern)
03.01.20 Neujahrsparty

SVIT ZÜRICH

26.09.19 Zürcher
Immobilien-Podium
03.10.19 Stehlunch
07.11.19 Stehlunch
22.11.19 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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
10.12.19 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 (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

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

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

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

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



EKZ Gebäudelösungen

Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Individuelle Gebäudelösungen für Ihre Immobilien

EKZ unterstützt Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Raumwärme, Kühlung, Brauchwarmwasser, Photovoltaik, Batterie, E-Mobilität, Strom und Verbrauchsabrechnung sowie bei Planung, Finanzierung, Bau, Betrieb und Unterhalt. Alles aus einer Hand. Rufen Sie uns an: 058 359 53 53 oder besuchen Sie unsere Website: ekz.ch/gbl

EKZ

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

