



FOKUS
ANDREA BLOTTI
ÜBER IMMOBILIEN-
INVESTMENTS

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
INVESTMENTS IN
INFRASTRUKTUR

— 14

BAU & HAUS
TURM AUS
SELBSTFORMEN-
DEM HOLZ

— 40

ZUKUNFTS- MARKT MICROLIVING



FAKTEN STATT «FAKE NEWS»

Die Zahl der Schlichtungsfälle ist ein echter und untrügerischer Indikator für die Zufriedenheit der Mieterinnen und Mieter hinsichtlich ihrer vertraglichen Mietsituation. Und die Entwicklung dieser Fälle zeigt ein freundliches Bild: Im 1. Halbjahr 2019 haben die Schlichtungsbehörden 12 866 Neueingänge und damit eine der tiefsten Fallzahlen seit Beginn der Veröffentlichung registriert. Auch der langjährige Trend zeigt nach unten, was angesichts des Bevölkerungswachstums und der Zunahme aller Mietverhältnisse in der Schweiz absolut nicht selbstverständlich ist.



Interessant ist, warum Mieter oder Vermieter an die Schlichtungsstelle gelangen. Anders als man erwarten würde, spielt der Anfangsmietzins eine untergeordnete Rolle. Wegen einer Vertragskündigung oder einer Zahlungsforderung wird die Schlichtungsstelle fast dreimal so häufig angerufen wie wegen einer Mietzinserhöhung oder -senkung. Hinsichtlich Mietzinsstreitigkeiten schießen übrigens die Westschweizer Kantone Waadt und Genf weit obenaus, während selbst in den «Formularpflicht-Kantonen» eine Fallflut nach der Einführung der Formulare ausbleibt.

Die Entwicklung der Fallzahlen kontrastiert mit der öffentlichen Aufmerksamkeit und dem ewigen Kanon der Mietervertreter. Deren Bilder von der Ausbeutung der Mieterinnen und Mieter einerseits und den gierigen Vermietern andererseits sind schlicht «Fake News».



LÜBER SYSTEM
Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER – IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

Weinfelderstrasse 113, 8580 Amriswil
T. 071 910 08 44, info@luebersystem.ch
www.luebersystem.ch

— 10



POLITIK

DIE HALBE WAHRHEIT

DIE OFFIZIELLE LEERWOHNUNGSSTATISTIK HAT MIT DER SITUATION AM MIETWOHNUNGSMARKT WENIG ZU TUN.



— 14

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

INFRASTRUKTUR – EINE SPANNENDE ALTERNATIVE

DER WELTWEITE BEDARF AN INFRASTRUKTUR-INVESTITIONEN IST ENORM. LANGFRISTIG ORIENTIERTEN ANLEGERN BIETET SICH HIER EINE EINMALIGE GELEGENHEIT FÜR EIN STARK DIVERSIFIZIERENDES ENGAGEMENT.



BAU & HAUS

MAGISCHER URBACH-TURM

DER URBACH-TURM IST DER WELTWEIT ERSTE BAU AUS SELBSTFORMENDEM HOLZ – ENTWICKELT VON FORSCHERN DER EMPA UND ETH ZÜRICH.

— 40

— FOKUS

04 «WIR WOLLEN KEY-PLAYER IN EUROPA SEIN»

Andrea Blotti, Verwaltungsrat der Artisa Group und eine der treibenden Kräfte hinter dem Microliving-Betreiber City Pop AG sagt dem Wohnkonzept Mikroapartments eine grosse Zukunft voraus.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 UNKOMPLIZIERT INVESTIERT – GUT DIVERSIFIZIERT

Multi-Manager-Produkte mit nichtkотиerten Anlagevehikeln bieten mit einer einzigen Investition Zugang zu einem globalen Immobilienportfolio.

16 MEHRFAMILIENHÄUSER IM ZENIT

Investoren wollen vermeiden, dass ihnen negative Zinsen belastet werden. Investments in Schweizer Mehrfamilienhäuser sind eine Alternative.

18 «SELBST BEI LEERSTÄNDEN IMMER NOCH IM PLUS»

Rudolph Schweizer, der sich mit Investments in Schweizer Mehrfamilienhäuser befasst, äussert sich zu den aktuellen Preisen und den Risiken.

22 STEHT UNS EINE IMMOBILIENKRISE BEVOR?

Seit Beginn der Tiefzinsphase haben sich die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser stärker erhöht als die Mieten, was zu historisch tiefen Anfangsrenditen geführt hat.

24 NACHFRAGE PRÄGT LEERSTÄNDE

Während die Zahl der neu erstellten Wohnungen seit 2016 mehr als 50 000 pro Jahr betrug, waren es Verschiebungen auf der Nachfrageseite, welche die Leerstandsentwicklung prägten.

27 VOLLSTÄNDIG DIGITAL

Die Ausschreibung «Digital Top 10» wählt aus der Vielfalt innovativer Schweizer Projekte die vielversprechendsten Tools aus.

28 IMMOBILIENANLAGEN BLEIBEN ATTRAKTIV

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat sich dem internationalen Trend widersetzt und ihren Leitzins nicht weiter gesenkt.

30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

34 ANFECHTUNG BEI PERSONENMEHRHEIT

Das Bundesgericht lehnt die analoge Anwendung von Art. 273a OR bei Kündigungsanfechtung einer gemeinsam gemieteten Familienwohnung ab.

36 BEWEISFÜHRUNG BEI BAUMÄNGELN

Bei der Auswertung von Beweisen für Mängel auf der Baustelle stellen sich dem Bauherrn diverse Fragen. Welche Möglichkeiten gibt es für ihn?

— BAU & HAUS

44 «HOLZ BRANDRESISTENTER MACHEN»

Thomas Volkmer und Hanspeter Kolb suchen an der BFH nach Lösungen, um Holz brand- und lichtresistenter zu machen. Mit Erfolg.

46 «TAGESLICHT SYNCHRONISIERT UNSERE HORMONE»

Welche Auswirkungen hat die digitale Revolution auf die Lichtplanung? Der Lichtdesigner Michael Heusi gibt Auskunft.

48 RÜCKGANG AUF HOHEM NIVEAU

BAK Economics prognostiziert einen Rückgang der Bautätigkeit. Grund dafür ist das Nachlassen der Dynamik im wichtigen Segment Wohnungsbau.

50 WIE MÖCHTEN WIR WOHNEN?

Ein Autorenteam von der Hochschule Luzern hat in einer Publikation einen Überblick über zukünftige Wohnformen zusammengestellt.

53 EINFACH INS NACHHALTIGE BAUEN EINSTEIGEN

Für Bauherren gibt es ein neues Werkzeug, das ihnen den Einstieg in das nachhaltige Bauen rasch und ohne vertiefte Fachkenntnisse erlaubt.

— IMMOBILIENBERUF

59 SEMINARE UND TAGUNGEN

54 IMMO-BOAT: ZUKUNFTSVISIONEN

56 SVIT CAMPUS: UPDATE IN ENERGIE- UND RECHTSFRAGEN

62 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

66 GV SVIT BERN: VORHANG AUF FÜR DEN GOLDMALER

69 KUB FOCUS: »EINE NORM SORGT FÜR VERSTÄNDLICHKEIT«



«WIR WOLLEN KEY-PLAYER IN EUROPA SEIN»

Andrea Blotti, Verwaltungsrat der Artisa Group und eine der treibenden Kräfte hinter dem Microliving-Betreiber City Pop AG sagt dem Wohnkonzept Mikroapartments eine grosse Zukunft und dem Unternehmen eine Schlüsselrolle voraus.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN* FOTOS – URS BIGLER

Auf der Social-Media-Plattform LinkedIn sind Sie Follower von genau zwei Personen: Sergio Ermotti und Bill Gates. Warum gerade diese beiden?

Oje, mein LinkedIn-Profil ist nicht besonders repräsentativ, und ich bin kein aktiver Social Media-User. Ich habe kein Facebook- und kein Instagram-Profil. Ich mag den persönlichen Kontakt. Zu Beginn meiner beruflichen Tätigkeit habe ich Wohnungen vermarktet. Das Gespräch mit Käufern fand ich immer spannend. Ich verstehe gerne, was Menschen beschäftigt, was ihre Wünsche sind und was ihnen Sorgen bereitet.

Und was fasziniert Sie an bestimmten Managern und Unternehmern?

Eine klare und stringente Vision. Dazu kommt mir einer von zahlreichen Podcasts von Sergio ▶

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



Marchionne in den Sinn, den ich jüngst angeschaut habe. Er sprach darüber, welche Voraussetzungen Mitarbeiter mitbringen sollten. Er suche keine Fachleute, die alles wüssten, sondern Menschen, die ohne Vorurteil und unbeeinflusst von den eigenen Ängsten seien. Das hat Parallelen zur Geschichte von Artisa. Wir waren zu Beginn ein kleines Team, das wenig Know-how über Immobilien vorweisen konnte. Dafür hatten wir einen freien Kopf, keine mentalen Grenzen, keine Geschichte.

Sie haben klare Visionen erwähnt. Was ist die Vision von Artisa?

Wir wollen ein international aktiver Immobilienentwickler und -betreiber für Microliving in Europa sein. Dazu entwickeln wir Produkte, die von der Gesellschaft in Zukunft nachgefragt werden.

Die Geschichte von Artisa gründet nicht in der Immobilienwirtschaft. Welchen Hintergrund hat die Gruppe?

Artisa ist ein Familienbetrieb im Besitz der Nachkommen von Franco Artioli, der das Unternehmen 1968 als Metallbauunternehmen gründete. Sohn Stefano Artioli hat den Betrieb zu einem international tätigen Immobilienunternehmen ausgeweitet. Über die Jahre kamen weitere Firmen hinzu, bis sich die Führung 2010 entschied, sich auf den Immobiliensektor zu konzentrieren. Mit Alain Artioli als Verwaltungsratspräsident der Artisa Group und

**BIOGRAPHIE
ANDREA BLOTTI**

(1981) ist Mitglied des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung der Artisa Group AG. Er stammt aus dem Bleniotal und pendelt heute zwischen seinem Wohnort Comano und den Artisa-Standorten in Zug und Zürich. Nach Abschluss des Studiums in Kommunikationswissenschaften hat er die Leitung eines Teils der Artisa Gruppe übernommen. Seit 2010 befasst er sich mit der Geschäftsentwicklung auf nationaler Ebene und pflegt die Beziehungen zu den institutionellen Anlegern in der Schweiz.

Sohn von Stefano ist nun die dritte Generation am Ruder. Heute beschäftigen wir rund 60 Mitarbeitende über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie. Wir verfügen über alle Fähigkeiten «inhouse». Damit wollen wir Selbstständigkeit und Kontrolle über jede Phase der Projektentwicklung sicherstellen.

Entwickeln Sie vor allem für das eigene Portfolio oder für den Verkauf?

Am Ende des Entwicklungsprozesses übernehmen wir ein Projekt ins eigene Portfolio oder wir veräußern es an Investoren – mit der City Pop AG als «Single Tenant». Unser eigenes Portfolio bestand bis vor zwei Jahren massgeblich aus Liegenschaften im Tessin. Inzwischen haben wir viele davon veräußert, um Liquidität für die Expansion in der übrigen Schweiz und im Ausland zu schöpfen.

Im Moment herrscht Rendite- und Anlagentrotz am Immobilienmarkt. Was hat das für Sie als Entwickler für Folgen?

Wir beobachten, dass Investoren immer vorsichtiger vorgehen. Das betrifft namentlich Projekte ausserhalb der grossen Agglomerationen. Sie sind bereit, tiefere Renditen zu akzeptieren, wollen aber weniger Risiko hinsichtlich Leerstand oder Mietzinssenkungen.

Wie reagieren Sie darauf?

Was wir machen, ist im Grunde sehr einfach. Wir produzieren Wohnraum, wo es an den betreffenden

“
**WIR WOLLEN
DIE WERT-
SCHÖPFUNGS-
KETTE VOM
SCOUTING BIS
ZUM BETRIEB
KONTROLLIE-
REN.**
”



Lagen ein echtes Bedürfnis gibt. Wir sind fokussiert auf die Akquisition von Objekten in städtischen Gebieten.

Wie ist Ihre Sichtweise als Eigentümer auf den Anlagenotstand?

Da sind wir in einer komfortablen Lage. Wir haben keinerlei Investitionsdruck. Wir investieren, wenn die Rahmenbedingungen für uns stimmen und wenn sie nachhaltig sind. Das gibt uns den nötigen Spielraum.

Entschädigt die Rendite heute noch ausreichend für das unternehmerische Risiko?

Das wissen wir erst in der Zukunft. Aber es kommt immer auf die eigene Perspektive an. Wenn man die aktuellen Minuszinsen auf Guthaben zum Massstab nimmt, sind auch 2% Nettorendite auf dem Platz Zürich noch attraktiv.

Apropos Anlagerisiko. Was sind Ihre Instrumente zur Risikokontrolle?

Wir arbeiten viel mit statistischen Daten, und wir konzentrieren uns auf Gebiete, zu denen wir das erforderliche Know-how haben. Wir analysieren das Segment für jede einzelne Stadt, indem wir sogenannte Heatmaps aufbauen, die zeigen, wo die richtigen Orte für Microliving sind. Das erforderliche Wissen haben wir über Jahre aufgebaut. Das ist auch eine Form der Risikomanagements.

Betrachten Sie Ihre Expansion ins Ausland eher als Diversifikations- oder Wachstumsstrategie?

Es ist eindeutig eine Wachstumsstrategie. Mit City Pop haben wir ein Produkt, das europaweit ausgerollt werden muss. Wir wollen ein Player mit europäischer Kompetenz und Kenntnis über ausländi-

sche Märkte sein. Derzeit bauen wir die Strukturen in Deutschland auf. Im nächsten Jahr folgt Mailand.

Sie beschäftigen sich mit den Bedürfnissen der Zukunft. Was sind die Trends und warum haben sie sich auf Microliving konzentriert?

Ich spreche nicht gerne von Trends, sondern von gesellschaftlichen Entwicklungen. 1950 wohnten 30% der Weltbevölkerung in Städten. 2050 werden es über 70% sein. Die Schlussfolgerung daraus ist, dass wir in den Grossstädten bauen müssen. Die Zahl der Ein-Personen-Haushalte nimmt weiter auf rund 50% in zehn Jahren zu. In Stockholm sind wir heute bereits bei 60%. Die Realität ist, dass Menschen immer häufiger alleine leben und gleichzeitig zentraler wohnen wollen. Sie suchen nach Flexibilität, sind mobiler, haben mehrere Arbeitsstätten. Häufig sind Arbeit und Familie örtlich getrennt. Gleichzeitig wird sich der Konsumanteil fürs Wohnen reduzieren. Bezahlbarer Wohnraum ist für immer mehr Menschen ein Thema. Darauf müssen wir reagieren.

Wohnen ist sehr emotional. Sind die Leute schon bereit für Microapartments?

Davon bin ich überzeugt. Von unserem Zielpublikum würde schon heute ein Grossteil Quadratmeter gegen Flexibilität, Service und Annehmlichkeit tauschen.

Vor meinem inneren Auge sehe ich eine jüngere Person, flexibel bezüglich Beruf und Arbeitsort. Ist das Ihr Zielpublikum?

Nicht nur. Nehmen wir als Beispiel die Gruppe der geschiedenen Partnerschaften. Eine Hälfte sucht eine Wohnalternative für ein Jahr oder weniger.

ENTSPANNT SANIEREN: DIE NEUE BALKONTÜR MIT FLACHER SCHWELLE



Die Balkontür wird von innen schonend und dicht aufgesetzt – das Mauerwerk bleibt unverletzt, ein Neuaufbau ist nicht nötig.

NEUHEIT! DIE FLACHE BALKONTÜR FÜR DIE RENOVATION

Die Balkontür RF1 mit flacher Schwelle (25 mm) ist die erste und einzige Lösung für die schonende Renovation mit Wechselrahmensystem. Sie überwindet lästige Stolperfallen und schafft flache Übergänge zwischen Innen- und Aussenräumen. Das patentierte und innovative Wechselrahmensystem RF1 garantiert eine schnelle, saubere und störungsfreie Renovation. Die ideale Lösung für Objekte im bewohnten Zustand, unabhängig von der Jahreszeit, Witterung, Grösse und Komplexität. Das 4B Team stimmt Lösungen und Prozesse aufeinander ab und garantiert eine verlässliche Betreuung über alle Projektphasen. Kosten- und terminsensible Renovationen laufen effizient und entspannt ab – von der ersten Beratung bis zum fixfertig montierten Fenster:

4-b.ch/rf1-balkontür



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

Oder denken wir an einen Ingenieur aus dem Tessin, der für ein halbes Jahr in Zürich arbeitet. Er wird von Montag bis Freitag am Arbeitsort sein und übers Wochenende zu seiner Familie ins Tessin zurückkehren. Es gibt unterschiedliche Lebensmodelle, und Microliving kann für viele davon eine Lösung sein.

Welche Bedeutung hat der Service in Ihrem Angebot?

Wir vereinfachen das Leben unserer Bewohner. Sie möchten vielleicht ihre Wohnung nicht selber reinigen, also wenden sie sich an uns als Betreiber. Das generiert zusätzliche Erträge.

Für Sie ist der Betrieb ein neues Geschäftsfeld.

Das ist richtig. Wir haben andere Anbieter studiert und von deren Erfahrungen profitiert. Wir gehen davon aus, dass die Bewohner künftig mehr für Dienstleistungen rund ums Wohnen ausgeben.

Ich erinnere mich an die Markteinführung von «James» in Zürich vor einigen Jahren. Die Aufnahme war eher verhalten.

Die Ausgangslage war anders. Der Eigentümer wollte für das bestehende Projekt einen Mehrwert anbieten, weil man vom Standort nicht vollends überzeugt war. Wir machen es umgekehrt. Wir haben vier Jahre am Konzept gearbeitet und uns erst dann der Standortfrage gewidmet. Microliving ist ein komplexes Produkt, und der Markt ist sehr preissensitiv. Gleichzeitig ist der Betrieb sehr kostenintensiv. Dem wollen wir mit Digitalisierungsbegegnen – von der Bezahlung des Apartments, über den Zutritt, das Check-in bis hin zu den Services während des Aufenthalts.

Uprfront-Investitionen sind ein wichtiges Thema. Das bedeutet in der Konsequenz, dass Sie skalieren müssen. Ist die Schweiz dafür der geeignete Markt?

Wir sind Schweizer. Wir kennen den Markt. Aber ja, er ist begrenzt. Darum expandieren wir nach Deutschland, wo der Markt für Microliving reifer ist. Als nächstes nehmen wir uns Mailand vor – ein sehr interessanter Markt. Die Bevölkerung wächst, die Universitäten ziehen viele Studierende an, der Städtetourismus boomt, die Wirtschaft wächst. Alle diese Elemente sind interessant für ein Produkt wie City Pop.

Was sind zahlenmässig die Voraussetzungen für ein tragfähiges Angebot?

Ein Apartmenthaus sollte im Idealfall 100 und mehr Wohnungen umfassen. Die Grösse der Stadt ist kein primäres Kriterium. Sie sollte vor allem Menschen aus anderen Regionen der Welt anziehen und der Wohnungsmarkt einen Nachfrageüberschuss aufweisen. Diese Voraussetzungen treffen auf grosse Städte fast immer zu.



Das heisst, in der Schweiz sind es Zürich, Genf und Basel.

Ausserdem Bern wegen der diplomatischen Vertretungen und der Universität sowie Lausanne mit EPFL und den internationalen Organisationen. Und wir planen ausserdem ein Projekt in Lugano. Das ist allerdings mit dem aktuellen Leerwohnungsbestand eine Challenge.

Von welcher Mietdauer gehen Sie aus?

Wir rechnen mit mindestens einem Monat. Wenn man nach den Bedürfnissen von Unternehmen für temporär anwesende Mitarbeitende fragt, ist die durchschnittliche Aufenthaltsdauer recht kurz, meistens weniger als zwei Monate. Wir streben aber an, den durchschnittlichen Aufenthalt auf sieben bis neun Monate auszudehnen. Das wollen wir mit einer effizienten Architektur und dem Aufbau einer sozialen Ebene in den Liegenschaften unterstützen, zum Beispiel mit Gemeinschaftsräumen und einer Online-Community. Das wichtigste Element ist aber der Preis. Dieser muss auch für einen längeren Aufenthalt attraktiv sein.

Sie streichen in Ihren Unterlagen die bauliche und architektonische Qualität heraus. Was heisst das?

Meine Auffassung von architektonischer Qualität ist nicht eine schöne Fassade, sondern ein guter, effizienter Grundriss zu moderaten Quadratmeter- und Wohnungspreisen und ein Angebot, das kohärent mit der Marktnachfrage ist.



DAS LEBEN IN EINEM MICRO-APARTMENT WIRD FÜR EINE WACHSENDE GRUPPE ZU EINEM BEWUSSTEN LEBENS-ENTSCHEID.



***IVO CATHOMEN**

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

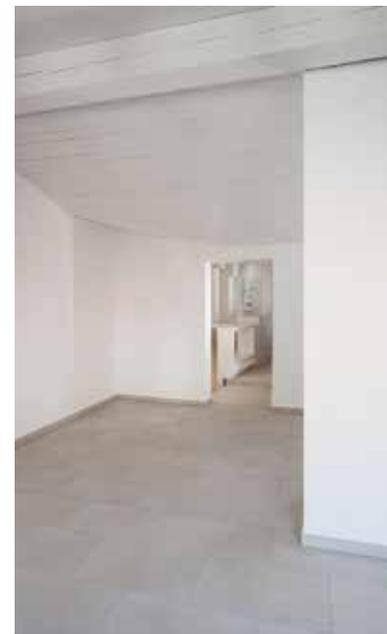
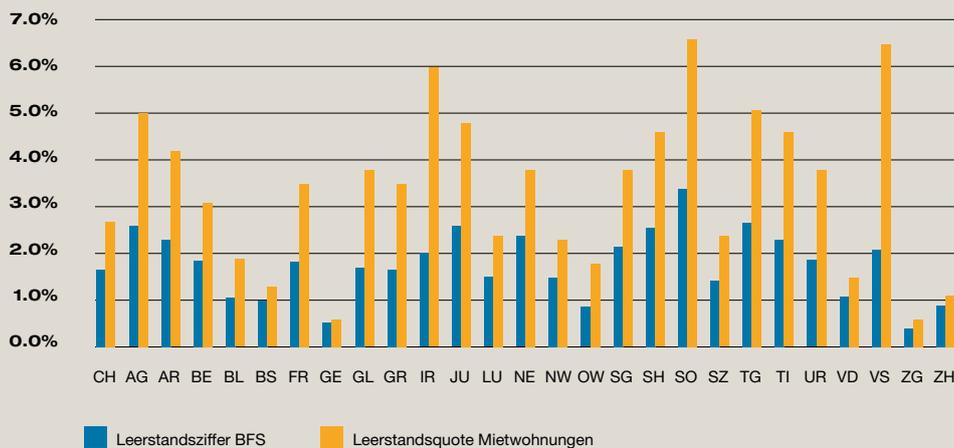
LEERSTAND STEIGT SCHWEIZWEIT AUF 2,7 PROZENT

Am Schweizer Immobilienmarkt stehen mehr Mietwohnungen leer als vor einem Jahr. Die Leerstandsquote ist gemäss Berechnungen von Wüest Partner im Auftrag des SVIT Schweiz von 2,6% auf 2,7% gestiegen.

TEXT – IVO CATHOMEN*

LEERSTANDSZIFFER BFS UND LEERSTANDQUOTE MIETWOHNUNGEN 2019

Quelle: BFS, Wüest Partner



LEERSTAND STEIGT IN DER MEHRHEIT DER KANTONE

Der Anteil der leerstehenden Mietwohnungen ist deutlich grösser als die vom Bundesamt für Statistik (BFS) ausgewiesene Leerstandsziffer. Das BFS hat per 1. Juni 2019 eine Leerstandsziffer für Miet- und Eigentumswohnungen von 1,66 (1,62)% ermittelt. Schweizweit standen Mitte Jahr 2,7% aller Mietwohnungen leer. Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Prozentpunkte. Zu diesem Ergebnis kommen Berechnungen des Immobilien-Beratungsunternehmens Wüest Partner im Auftrag des SVIT Schweiz. Damit liegt die Leerstandsziffer lediglich in den Kantonen Basel-Stadt, Genf, Zug und Zürich unter der Marke von 1,5%, die landläufig als Grenzwert für Wohnungsmangel bezeichnet wird. In 16 Kantonen ist die Leerstandquote gegenüber dem Vorjahr gestiegen, in 6 Kantonen sank sie und in 4 Kantonen blieb sie gleich. In mehreren Kantonen hat der Leerstand im Mietwohnungssegment mittlerweile besorgniserregende Werte erreicht. Ins Auge sticht der Markt im Kanton Solothurn, dessen Leerstandquote von 5,8% in der letzten Jahresfrist auf 6,6% gestiegen ist. Im Wallis und Aargau ging die Quote auf hohem Niveau leicht zurück.

NACHWEISLICHER HANDLUNGSBEDARF

Die anhaltende Entspannung in der überwiegenden Zahl der Kantone kommt auch in der Entwicklung der Anfangsmietzinse zum Ausdruck. Diese verharren seit Anfang 2016 an Ort. Umgekehrt lässt die grosse Diskrepanz zwischen den Zahlen des BFS und des SVIT darauf schliessen, dass der Leerstand im Bereich des Wohneigentums sehr tief ist. Dies rührt daher, dass

sich die Bauträger in den letzten Jahren mit ihren Projekten auf den Markt für Renditeliegenschaften konzentriert haben.

Einmal mehr zeigt sich, dass die absolute Höhe der offiziellen Leerstandsziffer als Mass für die Anspannung am Mietwohnungsmarkt in einem Kanton untauglich ist. Daraus auf Wohnungsmangel (weniger als 1,5% Leerstand) oder Wohnungsnot (weniger als 1,0%) am Mietwohnungsmarkt zu schliessen, ist spekulativ. Die einzige untrügerische Beobachtung der BFS-Zahlen ist die Entwicklung der Ziffer im Jahresvergleich – und auch dies nur, wenn immer gleich (falsch) erhoben wird. In diesem Sinn nimmt der SVIT gerne zur Kenntnis, dass der Bundesrat in seiner Antwort auf die Interpellation von Nationalrat Peter Schilliger «Differenzen bei der Leerstandsquote auf dem Wohnungsmarkt» im Rahmen der nächsten Revision der Leerwohnungsstatistik für 2021 eine Machbarkeitsstudie und eine Bedürfnisabklärung in Aussicht stellt. Der Verband wird den Bundesrat beim Wort nehmen und auf eine Revision pochen. Entweder wird dabei der gesamte Bestand der Schweiz nach Miet- und Eigentumsobjekten separiert – was im Rahmen des eidgenössischen Gebäude- und Wohnungsregisters möglich, wenn auch aufwendig wäre – oder es wird auf die Leerstandsziffer verzichtet und auf andere, unter Umständen auch durch die Privatwirtschaft ermittelte Indikatoren zurückgegriffen.

Wer hingegen das Bedürfnis nach einer Revision bestreitet, will sich hinter den irreführenden Zahlen des BFS verstecken.

Deutliche Abweichungen der offiziellen Leerstandsziffer und der Leerstandsquote im Mietwohnungsbereich

(QUELLE: BFS, WÜEST PARTNER).



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

STÄNDERAT REVIDIERT ERBRECHT

Der Ständerat ist einverstanden damit, das über 100-jährige Erbrecht den heutigen Lebensumständen und Familienverhältnissen anzupassen. Er hat dem revidierten Erbrecht in der Herbstsession ohne Gegenstimme zugestimmt. Erblasser sollen über einen grösseren Teil des Nachlasses frei verfügen können. Der Pflichtteil der Nachkommen wird von drei Vierteln auf die Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs reduziert, jener der Eltern entfällt ganz. Für Lebenspartnerinnen und Lebenspartner, die seit fünf Jahren zusammenleben, gibt es einen Unterstützungsanspruch. Damit soll verhindert werden, dass sie in die Armut abrutschen. Die Vorlage geht nun an den Nationalrat.

ÜBERARBEITEN DES STOCKWERKEIGENTUMSRECHTS

Der Bundesrat soll das Stockwerkeigentumsrecht auf Lücken und Verbesserungsmöglichkeiten hin prüfen und dem Parlament Vorschläge für Gesetzesanpassungen vorlegen. Das fordert der Nationalrat. Er hat eine Motion von GLP-Nationalrat Beat Flach (GLP, AG) mit 108 zu 63 Stimmen angenommen. Diese geht nun an den Ständerat. Der Motionär wies auf einen Bericht des Bundesrates hin, der Handlungsbedarf aufgezeigt habe. In der Praxis komme es immer wieder zu Problemen mit dem Regelwerk der Gemeinschaft. Dagegen stellte sich Hauseigentümer-Präsident Hans Egloff (SVP, ZH). Die Regeln liessen den Gemeinschaften bewusst Spielraum, argumentierte er.

REVISION DER GRUNDBUCHVERORDNUNG

Ab 1. Juli 2020 gelten für den elektronischen Zugang zu Grundbuchdaten neue Bestimmungen. Der Bundesrat hat die geänderte Grundbuchverordnung an seiner Sitzung vom 20. September 2019 auf diesen Zeitpunkt in Kraft gesetzt. Demnach können die Kantone künftig berechtigten Behörden, Eigentümern und ausgewählten Berufsgruppen einen elektronischen Zugang zu Belegen ermöglichen. Die politische Diskussion ist nun in den Kantonen zu führen.

SELBSTREGULIERUNG ANGEPAST

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) hat die Selbstregulierung im Bereich der Hypothekarfinanzierungen für Wohnrenditeliegenschaften angepasst. Die Finanzmarktaufsicht Finma hat die revidierte Selbstregulierung als aufsichtsrechtlichen Mindeststandard anerkannt. Die angepasste Selbstregulierung tritt per 1. Januar 2020 in Kraft. Neu beträgt der Mindestanteil an Eigenmitteln am Belehnungswert 25% (bislang 10%). Eine allfällige Differenz zwischen höherem Kaufpreis und tieferem Belehnungswert ist vollständig aus Eigenmitteln zu finanzieren («Niederstwertprinzip»). Bei Renditeobjekten ist die Hypothekarschuld neu innert maximal 10 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswerts der Liegenschaft zu reduzieren (bislang 15 Jahre).

REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 1,5 PROZENT

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 1,5% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dies teilte das Bundesamt für Wohnungswesen Anfang September mit. Der Durchschnittszinssatz, der mit Stichtag 30. Juni 2019 ermittelt wurde, ist gegenüber dem Vorquartal von 1,43% auf 1,41% gesunken.

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

 **Abacus Forum – Abalmmo**
15.11.2019 in Oerlikon-ZH
Anmeldung abacus.ch/forum



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

www.abacus.ch

ABAIMMO
by Abacus

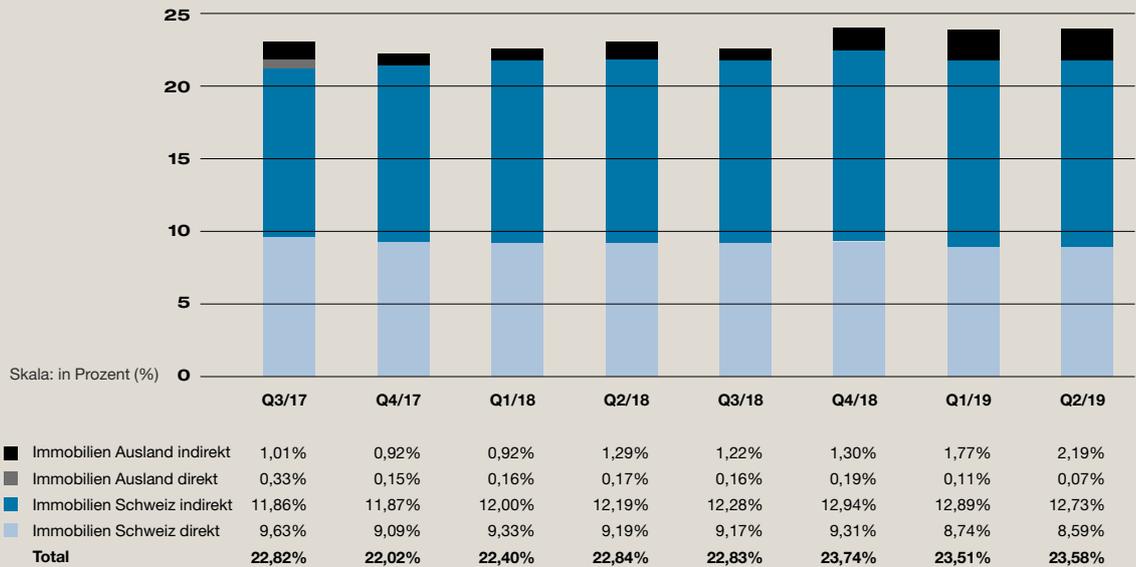
UNKOMPLIZIERT INVESTIERT – GUT DIVERSIFIZIERT

Immobilien sollten Inhalt einer breit abgestützten Anlagestrategie sein. Multi-Manager-Produkte bieten mit einer einzigen Investition Zugang zu einem globalen Immobilienportfolio.

TEXT – SVEN SCHALTEGGER*

ANTEIL IMMOBILIEN AM ANLAGE- VERMÖGEN DER SCHWEI- ZER PENSIO- NSKASSEN

Quelle: Credit Suisse
 Pensionskassenmonitor



► HISTORISCHE TIEFSTÄNDE

Seit einigen Jahren sehen sich institutionelle Investoren an den Anlagemärkten mit einer neuen Konstellation konfrontiert: Die Renditen auf Anleihen befinden sich in den Industrienationen auf historischen Tiefständen – und werden dort vermutlich noch einige Zeit bleiben, wenn man den Auguren Glauben schenken darf. Ein Ausweichen auf Aktien erscheint in vielen Fällen wenig sinnvoll. Auf der Suche nach Alternativen bieten sich indirekte und breit diversifizierte Immobilienanlagen an. Sie zeichnen sich durch eine relativ tiefe Volatilität, tiefe Korrelationen zu anderen Anlageklassen und attraktive risikoadjustierte Renditen aus. Die Wahl erstreckte sich bisher auf direkte Immobilienanlagen und einige börsennotierte Kollektivanlagen oder Real Estate Investment Trusts (REIT). Mit Direktanlagen ist eine angemessene Diversifikation kaum möglich, geschweige denn eine Ausweitung auf internationale Märkte. Das Problem der mangelnden Diversifikation könnte mit börsennotierten Anlagen zwar gelöst werden, jedoch zum Preis einer relativ hohen Volatilität, insbesondere bei internationalen Immobiliengesellschaften und REITs. Solche Gefässe werden zudem typischerweise auch zu einer Prämie oder einem Discount zum Net Asset Value (NAV) gehandelt.

RASANTE ENTWICKLUNG IM MARKT

In den letzten Jahren hat sich einiges getan. Credit Suisse Asset Management hat in einer Vorreiterrolle über die letzten 14 Jahre erfolgreich den Bereich Indirect Real Estate aufgebaut, der auf indirekte nationale und internationale Immobilieninvestitionen spezialisiert ist. Dies erwies sich als Angebot am Puls der Zeit. Infolge der Nachfrage nach zuverlässigen und stabilen Alternativen zu traditionellen Anlagen und auch aufgrund des wachsenden Angebots haben institutionelle Investoren in der Schweiz, insbesondere Pensionskassen, über die jüngere Vergangenheit die Allokation zum Segment «Immobilien Ausland» stetig erhöht. Der Anteil ausländischer Immobilieninvestments bei institutionellen Anlegern in der Schweiz ist allerdings im internationalen Vergleich nach wie vor sehr tief. Bei den Schweizer Pensionskassen sind es weniger als 10% der gesamten Immobilienallokation, die ihrerseits rund 24% am gesamten Anlagevolumen ausmachen. Dies erstaunt umso mehr, als der Anteil der Schweizer Immobilienanlagen mit über 20% des Gesamtvermögens von Schweizer Pensionskassen sehr hoch ist, eine gewisse Affinität zu Immobilienanlagen also klar vorherrscht.

Mit der Ausweitung auf das Ausland vervielfacht sich das Anlageuniversum, wodurch sowohl das Renditepotenzial wie auch die Diversifikationsmöglichkeiten steigen. Immobilienanlagen unterliegen langfristigen Trends, die von breiten wirtschaftlichen, demografischen und technologischen Entwicklungen angetrieben sind. So profitieren Logistikimmobilien derzeit sehr stark von der anhaltenden Verschiebung des Einzelhandelsumsatzes ins Internet. Online-Retailer wie Amazon oder Zalando benötigen rund dreimal mehr Logistikfläche als traditionelle Einzelhändler. Traditionelle Einzelhandelsformate stehen hingegen unter Druck. Weltweit im Aufwind befindet sich auch der Mietwohnungssektor in urbanen Regionen, da durch den Urbanisierungstrend immer mehr Menschen in städtischen Gebieten nach bezahlbarem Wohnraum suchen. Verschiedene Nischensektoren, wie etwa studentisches Wohnen oder Medical-Offices (Büroflächen für Arztpraxen oder ambulante Kliniken), profitieren von steigenden Studentenzahlen und vom demografischen Wandel.

Diese Trends manifestieren sich auf regionaler Ebene unterschiedlich. So sind beispielsweise Investitionen in und die Vermietung von Mehrfamilienhäusern in vielen Märkten relativ stark reguliert. Das Angebot von Neubauten ist in den verschiedenen Sub-

kategorien – etwa innerstädtische Hochhaus-Wohnbauten versus niedrig gebaute Mehrfamilienhäuser in Agglomerationslagen – unterschiedlich, und nicht alle Mietzinsniveaus sind von Mietern gleich stark nachgefragt. Auch bei Logistikimmobilien kommt es auf das Detail an: Ein moderner Ausbaustandard, die Grösse und natürlich die Lage sind mitunter Schlüsselfaktoren. Manager, die lokal gut verankert sind, haben die besseren Möglichkeiten, solchen Trends und Nuancen Rechnung zu tragen. Aus einem globalen Investitionsuniversum können so die jeweils besten lokalen Partner bzw. Fonds ausgewählt werden.

Wer seinen Horizont international ausweitet, ist also im Vorteil. Sich den Zugang über die erwähnten Multi-Manager-Produkte zu verschaffen, bringt weitere entscheidende Vorzüge mit sich. Mit einer solchen Lösung erhält der Anleger mit einem einzigen Investment ein breites, diversifiziertes Engagement. Die Portfolios werden von erfahrenen Experten zusammengestellt, die ihr Know-how zu den lokalen Märkten ausspielen können. Weiter entgeht man dem in jeder Hinsicht aufwendigen Immobilienmanagement. Ist die Lösung zudem nicht kotiert, entfallen börsenübliche Preisschwankungen und Agio oder Disagio im Handel. Es trifft allerdings zu, dass die Liquidität im Vergleich zu börsengehandelten Titeln etwas eingeschränkt sein kann (die meisten offenen nichtkotierten Fonds bieten quartalsweise Liquidität). Andererseits weisen Multi-Manager-Re-

al-Estate-Fonds eine sehr viel tiefere Volatilität und tiefere Korrelationen zu anderen Anlageklassen auf als börsenkotierte Immobilienanlagen.

DIE PASSENDE LÖSUNG

Gewisse Multi-Manager-Produkte können sich einer breiten Palette möglicher Investitionsstrukturen bedienen. Zum einen können sie Fonds zeichnen (Primaries) und Fondsanteile von anderen Investoren erwerben (Secondaries), zum anderen können aber auch Investitionen in sogenannte Club-Deals einen Mehrwert darstellen. Hierbei investiert jeweils nur eine sehr geringe Anzahl Anleger in ein überschaubares Immobilienportfolio. Solche Opportunitäten werden in der Regel nicht weit vermarktet, ein entsprechend gutes Netzwerk ist daher essenziell. Des Weiteren können Multi-Manager-Produkte auch den Erwerb eines Immobilienportfolios über einen lokalen Partner (Fonds) erst ermöglichen, also ein neues Investitionsvehikel senden. Eine weitere Option sind Co-Investments, das heisst Investitionen in einzelne Immobilien eines Fonds. Co-Investments sind von der Gebührenstruktur her interessant und bieten den weiteren Vorteil, innert kurzer Frist Kapital anzulegen, was in Zeiten von Negativzinsen sehr attraktiv sein kann.

DOPPELROLLE

Nichtkotierte ausländische Immobilienfonds können in Portfolios institutioneller Investoren eine interessante Doppelrolle spielen. Erstens begünstigen sie dank tiefer Korrelationen zu Aktien- und Obligationenanlagen, aber auch zu Schweizer Immobilien die Diversifikation und stabilisieren somit das Portfolio. Zweitens sorgen eine seit der globalen Finanzkrise verhaltene Neubauaktivität und intakte Wachstumsaussichten auf vielen Immobilienmärkten weltweit für attraktive Renditechancen. Wichtig ist die Selektion der Fonds und der Fondsmanager, die über lokales Know-how und Erfahrung in den relevanten Märkten verfügen sollten. Immobilienmärkte sind oft von lokalen Gegebenheiten geprägt, die sich Aussenstehenden nicht leicht erschliessen. Daher empfiehlt es sich, auf Multi-Manager-Lösungen zu setzen, mit denen die lokale Expertise miteingekauft wird.

Der Entscheid für diesen oder jenen Fonds bzw. Multi-Manager-Fonds hängt letztlich von der individuellen Situation des Investors ab. Dabei spielen unter anderem Investitionsvolumen, Liquiditätsbedürfnisse und die Kosten der Anlagelösung eine wichtige Rolle.



*SVEN SCHALTEGGER

Der Autor ist Director und Leiter Multi-Manager Real Estate sowie Senior-Portfoliomanager bei der Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG.

ANZEIGE

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

WWW.GARAIO-REM.CH

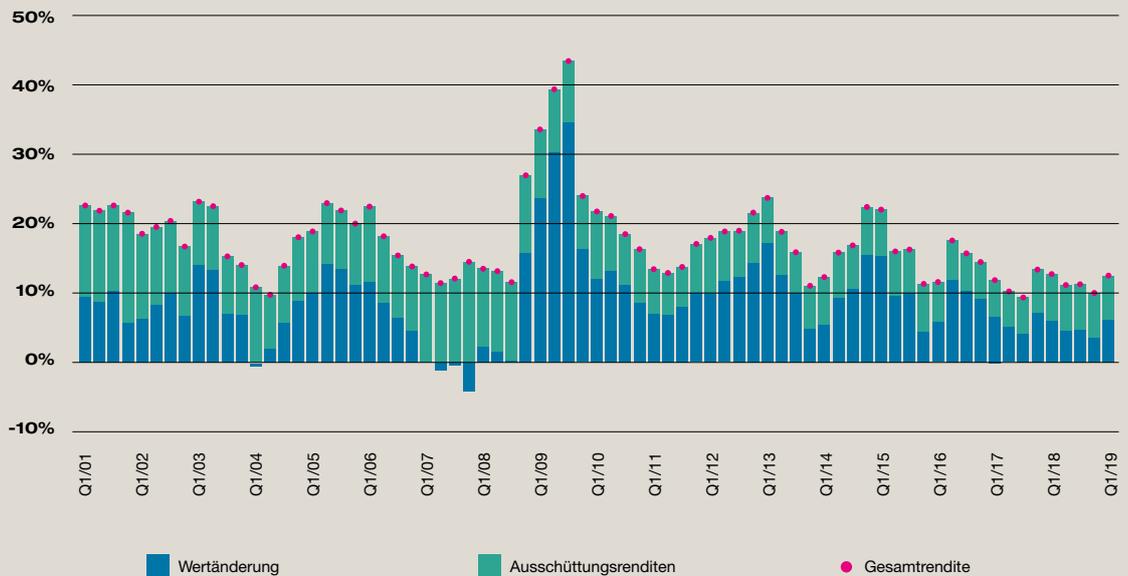
INFRASTRUKTUR – EINE SPANNENDE ALTERNATIVE

Der weltweite Bedarf an Infrastrukturinvestitionen ist enorm. Langfristig orientierten Anlegern bietet sich hier eine einmalige Gelegenheit für ein stark diversifizierendes Engagement.

TEXT – SABINE POLMANN & NICOLAS DI MAGGIO*

RENDITE- ENTWICKLUNG BEI INFRA- STRUKTUR- INVESTMENTS

Quelle: EDHECinfra



► WACHSENDER INFRASTRUKTURMARKT

Das Weltwirtschaftsforum bezeichnet Infrastruktur als eines der wichtigsten Elemente der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Die Infrastruktur ist sozusagen das «Skelett» einer Volkswirtschaft, das für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen wesentlich ist. Es sind dies Einrichtungen und Dienstleistungen, die für uns von wesentlicher Bedeutung sind, sei es Transport, Spitäler, Langzeitpflegeeinrichtungen, Wasseraufbereitungsanlagen oder Energie; kurz alles, was wir in unserem täglichen Leben benötigen.

Dem Bericht «Bridging Global Infrastructure» von McKinsey zufolge muss die Welt jährlich 3,3 Mrd. USD investieren, nur um die Wachstumsprognosen bis 2030 zu erfüllen. Es ist daher verständlich, dass private Infrastrukturinvestitionen seit Mitte der Neunzigerjahre wachsen. Darüber hinaus ist nach dem Platzen der Internetblase das Interesse an dieser Anlageklasse international deutlich gestiegen. Ausdruck dieser Entwicklung ist das häufig zur Finanzierung von Infrastruktureinrichtungen mit privatem Kapital herangezogene Public-Private-Partnership-Modell (PPP), das sich zu einem bekannten Finanzierungsmodell entwickelt hat.

WAS IST DAS BESONDERE AN INFRASTRUKTURINVESTITIONEN?

Infrastrukturinvestments gelten im Allgemeinen als Absicherung gegen Inflation. Studien deuten darauf hin, dass die verschiedenen Defizitrisikomassen zur

**DAS INTERESSE
IST INTERNA-
TIONAL
DEUTLICH
GESTIEGEN.**

Beurteilung der Inflationsschutzfähigkeit zeigen, dass direkte Infrastrukturinvestitionen, gefolgt von direkten Immobilieninvestitionen, im Vergleich zu anderen Anlageklassen eine deutlich niedrigere Volatilität aufweisen.

Die relative Stabilität der Ausschüttungsrendite im Laufe der Jahre erklärt sich durch die Merkmale der Anlage. Signifikante Anfangsinvestitionen, gefolgt von langen Laufzeiten sowie regulierte oder langfristige Verträge bieten eine angemessen vorhersehbare Rendite. Sicherlich müssen mögliche branchen- und anlagenspezifische technische Risiken bei Investitionen in Infrastruktur berücksichtigt werden. Die Beurteilung dieser Risiken als auch eines eventuellen Währungsrisikos ist daher ein wichtiger Bestandteil des Due-Diligence-Prozesses bei Investitionen.

WIE KANN EIN INVESTOR ZUGANG ZU INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN ERHALTEN?

Um eine erfolgreiche Direkt- oder Co-Investition zu tätigen, benötigt ein Investor unserer Meinung nach ein sachkundiges und erfahrenes Team mit einem starken Netzwerk. Eine attraktive Anlagemöglichkeit ist die Investition in einen oder mehrere Infrastrukturfonds. Durch die Investition in einen Infrastruktur-Dachfonds kann sich auch ein Anleger mit begrenztem Anlagebetrag sofort Zugang zu einem gut diversifizierten Infrastruktur-Investmentmix verschaffen. Infrastrukturfonds weisen viele verschiedene Strukturen auf wie beispielsweise börsenkotierte und nicht börsenkotierte Fonds. Die Investition in ein diversifiziertes Portfolio von

Infrastrukturfonds erfordert dennoch besondere Fähigkeiten bei der Fondsauswahl, die eine genaue Kenntnis der Anlageklasse voraussetzen.

Ein diversifiziertes Portfolio von Core-Infrastrukturanlagen verfügt über folgende Merkmale: geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen, eine vernünftig vorhersehbare Rendite und Schutz vor Inflation. Dies stellt oft eine Herausforderung dar, auf Grundlage traditioneller Risiko-Rendite-Modelle die richtige Benchmark und Allokation für die Anlageklasse zu wählen. Gegenwärtig fehlt es sowohl absoluten Rendite-Benchmarks (basierend auf Prämien über der risikofreien Rate oder Inflationsrate) als auch relativen Benchmarks (oftmals basierend auf börsenkotierten Infrastruktureinrichtungen) an Relevanz, und sie sind für die getätigten Investitionen selten repräsentativ. EDHECinfra hat anfangs 2019 einen eigenen Benchmark entwickelt, basierend auf privaten Infrastrukturunternehmen und -projekten mit einem Gesamtvolumen von 348 Mrd. USD. Dieser Index weist aktuell eine Ausschüttungsrendite von 6,1% aus.

FAZIT

Der weltweite Bedarf an Infrastrukturfinanzierungen ist enorm und kann nicht allein von den Regierungen finanziert werden. Es wurde eine natürliche Übereinstimmung zwischen dem Bedarf an privatem Kapital und dem Wunsch der Pensionsfonds geschaffen, in Vermögenswerte mit langfristiger Risikoexposition zu investieren, die ihren langfristigen Verbindlichkeiten gut entsprechen können. Infrastrukturinvestitionen in eine breit diversifizierte, defensive Core-Strategie umfassen einige der am meisten geschätzten Merkmale des Marktes für festverzinsliche Wertpapiere und Immobilien, namentlich langfristig planbare Renditen und Investitionen in Sachwerte. Ferner bieten sie im Vergleich entscheidende Vorteile wie Inflationsschutz, geringere Abhängigkeit von der Bewertung und den Konjunkturzyklen, starke Ausschüttungsrenditen. Auch sinkt die Abhängigkeit von einer durch Kapitalwachstum oder einer erfolgreichen Exit-Strategie getriebenen Rendite.

In einem Umfeld, in dem viele Anlageklassen hoch bewertet sind, wird Infrastruktur bei einer diversifizierten Asset-Allokation eine zunehmend wichtigere Rolle spielen und in den kommenden Jahren sicherlich einen wesentlichen Performancebeitrag leisten. Wir jedenfalls beobachten ein zunehmendes Interesse am Sektor. ■



***SABINE POLMANN**

Die Autorin ist Portfoliomanagerin Infrastruktur bei der SFP Funds AG.



***NICOLAS DI MAGGIO**

Der Autor ist Head of Asset Management Indirect bei der SFP Funds AG.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso IT-Services AG

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

MEHRFAMILIEN- HÄUSER EN VOGUE

Manche Investoren wollen um jeden Preis vermeiden, dass ihnen negative Zinsen belastet werden. Investments in Schweizer Mehrfamilienhäuser sind eine der wenigen Alternativen.

TEXT – JÜRG ZULLIGER*

Vieles deutet darauf hin, dass der Trend zu negativen Zinsen den Markt für Schweizer Mehrfamilienhäuser weiter befähigt. Bild: Neubau von Priora in Wallisellen.
BILD: PRIORA



▶ TRADITIONELLE HANDWERKSKUNST

Als aktuelles Fallbeispiel ist hier von einem Mehrfamilienhaus die Rede, das tatsächlich das Prädikat «Liebhaberobjekt» verdient: Baujahr 1915, hoch über der Aare gelegen und mit herrlichem Blick über die Berner Altstadt. Von den Stuckaturen an den Decken bis zu den Sandsteinarbeiten an der Fassade zeugt das Haus von traditioneller Handwerkskunst. Und vom Dach aus sind sogar die Berner Alpen im Blick. Das Wohnhaus mit eigenem Garten ist seit 1970 in Familienbesitz. Die Erben erinnern sich noch vage, was früher der Landwert im Quartier war und was für die Baukosten zu Vaters und Grossvaters Zeiten zu budgetieren war. Doch welch exorbitant hoher Preis heute dafür geboten wird, dürfte ihnen kaum bewusst sein.

WERT MASSIV UNTERSCHÄTZT

Schon zwei anerkannte Schätzer waren vor Ort. Sie nehmen ihre Kalkulationen vor, schätzen die Ertragsmöglichkeiten und verweisen auf den beträchtlichen Renovationsbedarf. Der eine schreibt 1,0 Mio. CHF in sein Gutachten, der zweite 1,2 Mio. CHF. In der Familie und im Kreis der Erben ist niemand in der Lage, den Preis zu zahlen und auch noch die Renovation zu finanzieren. So geht das Geschäft schliesslich an einen lokalen Immobilienmakler. Der startet ein Bieterverfahren in zwei Runden, als Mindestpreis sind jetzt 1,5 Mio. CHF gefordert. Zur Besichtigung kommen ein Architekt aus dem Quartier, ein Gymnasiallehrer, mehrere erfolgreiche Geschäftsleute, ein Oberarzt und ein Notar. Im Nu schaukeln sich die Bieter auf zwei Millionen hoch. Der Notar beglaubigt schliesslich einen Verkaufserlös von 2,4 Mio. CHF.

“
DIE TATSÄCHLICHEN RISIKEN, DIE LIEGENSCHAFTEN IN SICH TRAGEN, MÜSSEN IN DEN BEWERTUNGEN DARGESTELLT SEIN.
”

Rudolph Schweizer von der gleichnamigen Immobilienfirma in Bern kennt die aktuelle Praxis solcher Geschäfte bestens (siehe Interview). Er hält dazu fest: «Weil die Banken für solche Akquisitionen Kredite zu extrem tiefen Hypothekarzinsen gewähren, rentiert praktisch alles.» Mit einer zinsgünstigen Libor-Hypothek kann ein Käufer problemlos bis zur letzten Runde mitbieten und einen Preis zahlen, der weit über den Schätzwerten liegt. Per Saldo werden die Mieteinnahmen die Zinskosten mitsamt Unterhalt und Verwaltungskosten immer noch deutlich übertreffen – vorläufig jedenfalls.

FAST BLIND KAUFEN

Stefan Heitmann, CEO des Finanzdienstleisters Moneypark, bestätigt, dass sich die Interessenten regelmässig in solchen Bieterunden hochschaukeln. Dies gilt sogar für teurere Anlageobjekte ab 15 Mio. CHF und mehr, wo professionelle institutionelle Investoren meist unter sich sind. Selbst in diesem Segment würden die Investoren heute «blind fast alles kaufen», so Heitmann. Doch damit sind einige Risiken verbunden. Die Finanzmarktaufsicht Finma und die SNB warnen schon länger vor einem Korrekturpotenzial im Segment der Mehrfamilienhäuser. Den Aufsichtsbehörden bereitet eine Kumulation von Risiken Sorge: stark steigende Preise, eine Ausweitung der Hypothekarkredite und zugleich ein immer ungünstigeres Verhältnis, was die Belehnungshöhe und die finanzielle Tragbarkeit der Kredite betrifft. Hinzu kommen jetzt noch vermehrt Leerstandsrisiken. Dagmar Knoblauch vom Beratungsunternehmen Brühlhart & Partners sagt dazu: «Private Investoren mit ein oder zwei Mehrfamilienhäusern sind in diesem Punkt exponiert.» Nur schon ein geringer Leerstand verschlechtert die Ertragslage erheblich. Im Vergleich dazu werden grössere, institutio-

INTERVIEW
RUDOLPH
SCHWEIZER



nelle Investoren anders rechnen: Wenn sie hohe Preise für solche Anlageobjekte zahlen, gleicht sich dies in einem grösseren Bestand von Objekten aus. Grosse Versicherungen, Pensionskassen oder Fonds bewirtschaften Dutzende oder Hunderte von Objekten. Sie sind optimal diversifiziert und investieren mit einem sehr langen Anlagehorizont.

IM KRÄTFELD NEGATIVER ZINSEN

Vieles deutet daraufhin, dass der Trend zu negativen Zinsen den Markt für Schweizer Mehrfamilienhäuser weiter beflügelt. In Zürich oder Genf sind die Netto-Anfangsrenditen von solchen Objekten auf Werte um 1,6 oder 1,7 Prozent gefallen. Handelt es sich um Bestandsliegenschaften, liegen die Preise leicht tiefer als bei Neubauten, und entsprechend verzeichnen die Marktbeobachter auch etwas höhere Netto-Anfangsrenditen. Gegenüber den heute durchs Band negativ verzinsten Staatsanleihen stehen Immobilien mit einer zumindest deutlich positiven Ertragslage immer noch glänzend da. Ob allerdings dermassen tief gefallene Netto-Anfangsrenditen den Anleger für seine Risiken, für aktuelle und spätere Kosten für Renovationen, Instandhaltung etc. angemessen entschädigen, erscheint zumindest fraglich. Neue Vertriebswege auf dem Internet verleihen der Nachfrage noch zusätzlich Schub. Zahlreiche neue Internetplattformen vermitteln Immobilienkredite ausserhalb klassischer Bankdarlehen (nachrangige Finanzierungen). Andere Internetplattformen sammeln Geld ein, um es direkt in Liegenschaften zu investieren (Crowdfunding). Heitmann spricht hier von «gänzlich unerfahrenen Investoren», die plötzlich ihre Ersparnisse in Immobilien anlegen.

Um hier dämpfend einzugreifen, verständigten sich die Aufsichtsbehörden und die Bankiervereinigung darauf, neue Finanzierungen von Mehrfamilienhäusern restriktiver zu handhaben. Auf Anfang 2020 treten einige neue Mindeststandards für Renditeliegenschaften in Kraft:

- Die Hypothek muss innerhalb von 10 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes reduziert werden (bisher 15 Jahre).
- Die Belehnung darf höchstens 75% betragen (bisher waren bis zu 90% möglich).
- Dabei gilt wie bisher das sogenannte Niederstwertprinzip, wonach eine mögliche Differenz zwischen höherem Kaufpreis und tieferem Belehnungswert mit Eigenmitteln zu finanzieren ist.

Sämtliche Experten sind sich allerdings im Klaren darüber, dass die neuen Massnahmen nur bei fremdfinanzierten Investments wirklich wirksam sind. Immobilienfonds, Immobiliengesellschaften, Pensionskassen, Versicherungen etc. tätigen solche Akquisitionen zum Zweck der Kapitalanlage, und sie kommen in aller Regel ohne oder nur mit einem sehr geringen Anteil Fremdkapital aus. Je nach der internen Rechnungslegung und Bewertungspraxis ist aber daran zu denken, dass der effektive (hohe) Transaktionspreis und der später in den Büchern geführte Wert nicht identisch sein müssen. So ist es gut möglich, dass bereits nach kurzer Zeit ein allenfalls überzahlter Kaufpreis im nächsten Jahr abgeschrieben werden muss.

Dagmar Knoblauch von Brühlhart & Partners erachtet die korrekte Bewertung als entscheidenden Faktor, um Transparenz herzustellen: «Wir sehen es als unsere Pflicht als unabhängige Immobilienbewerter, dass die tatsächlichen Risiken, die die Liegenschaften in sich tragen, in den ausgewiesenen Werten dargestellt sind.» Auf dieser Grundlage hätten Eigentümer, Investoren und Finanzinstitute eine Entscheidungsgrundlage. Mit Hilfe einer fairen Bewertung seien Eigentümer und Finanzinstitute in der Lage, Entscheidungen im klaren Bewusstsein von Risiken und Konsequenzen zu treffen. Ob ein allenfalls über dem Schätzwert liegender Kaufpreis wirklich gerechtfertigt ist, müssen letztlich die Käufer in eigener Verantwortung entscheiden.



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

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

«SELBST BEI LEERSTÄNDEN IMMER NOCH IM PLUS»



Herr Schweizer, wie schätzen Sie die aktuelle Lage bei den Mehrfamilienhäusern ein?

Rudolph Schweizer: Die Lage beruhigt sich. Das hat damit zu tun, dass mancherorts die Leerstände steigen. In den Städten haben viele Mieter eine Präferenz für moderne, möglichst neu ausgestattete Wohnungen. Gut möglich, dass es der eine oder andere nutzen wird, aus einer älteren, weniger komfortablen Wohnung in eine neue umzuziehen. Je nach Preis und je nach Lage müssen Eigentümer häufiger damit rechnen, dass Wohnungen leer stehen. Ins Gewicht fällt auch, dass die Banken gehalten sind, bei der Finanzierung von Mehrfamilienhäusern genauer hinzuschauen. In den Städten wird die Knappheit von Wohnraum aber wohl noch bis auf Weiteres fortdauern.

Teils ist zu hören, das aktuell hohe Preisniveau für Mehrfamilienhäuser sei nicht gerechtfertigt. Was sind Ihre Beobachtungen?

Für Mehrfamilienhäuser, etwa in beliebten Quartieren wie Obstberg oder Kirchenfeld, werden sehr hohe Preise bezahlt. Als Vertrauensschätzer des Hauseigentümergeverbandes Bern und Umgebung kenne ich viele solcher Beispiele. Wenn ich ein Objekt zum Beispiel auf 1,4 Mio. CHF schätze, kommt in einem Bieterverfahren oft ein viel höherer Kaufpreis zustande. Teils 2,2 oder 2,3 Mio. CHF.

Finanzieren die Banken solche Geschäfte?

Eine Zeit lang sahen wir Belehnungen bis 90%. Hypotheken sind bei den Banken derzeit sehr gesucht. Oft zeichnet sich ein regelrechter Wettbewerb, ja ein Preiskampf um neue Finanzierungen ab. Bei einem Kaufpreis in der erwähnten Grössenordnung würde die Bank aber in aller Regel wesentlich mehr eigene Mittel verlangen, zum Beispiel 35%.

Was sind die Motive der Käufer, dermassen hohe Preise zu zahlen?

BIOGRAPHIE RUDOLPH SCHWEIZER

Rudolph Schweizer ist Gründer und VR-Präsident der Rudolph Schweizer AG, Immobilien, in Bern. Zu den Dienstleistungen zählen vor allem Bewirtschaftung, Verkehrswertschätzungen, Kauf und Verkauf, Baumanagement etc. Er war Geschäftsführer von Immobilienfirmen und gründete im Jahr 1995 sein eigenes Unternehmen.

Investments in Schweizer Mehrfamilienhäuser erfreuen sich unverändert einer grossen Popularität. Rudolph Schweizer, der sich seit Jahrzehnten mit der Materie befasst, äussert sich zu den aktuellen Preisen und den Risiken. TEXT – JÜRGEN ZULLIGER*

Wenn ich darauf aufmerksam mache, dass sich dies bei dermassen hohen Preisen kaum rechnen wird, lautet das Argument meistens: «Ich investiere sehr langfristig und denke schon an unsere Kinder und Enkel.» Teils spielt die Überlegung mit, einen Teil des Mehrfamilienhauses später selbst in der Familie zu nutzen. Wenn Private gleich mehrere Objekte im Eigentum halten, steht meist der Gedanke der langfristigen Kapitalanlage im Vordergrund. Der Trend in den letzten vier oder fünf Jahren gibt diesen Anlegern recht. Manche Titel im Schweizer Aktienmarkt sind extrem volatil. Schweizer Immobilien hingegen brachten sichere Erträge ein.

Die Aufsichtsbehörden wie Finanzmarktaufsicht Finma und SNB warnen vor einem Korrekturpotenzial und sagen, die Preise hätten sich von den Mieten und Löhnen entkoppelt.

Wir müssen immer nachfragen, wie wir dies definieren und auf welchen Sektor sich die Aussage bezieht. Ein mittelständischer Lohn ist in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren ebenfalls gestiegen. Ein Risiko von Leerständen sehe ich vor allem an peripheren Lagen und bei Wohnungsmieten von 3000 CHF und mehr. Will man ein Mehrfamilienhaus längerfristig halten, muss es natürlich gut unterhalten werden.

Wie läuft der Verkaufsprozess bei den Mehrfamilienhäusern ab?

Das hängt vom Hintergrund des Verkäufers ab. Handelt es sich zum Beispiel um private Erbengemeinschaften, steht meist ein Verkauf zum bestmöglichen Preis im Vordergrund. So kommt es zu einem Bieterverfahren in zwei Runden. Nach der ersten Runde bekommen die fünf Meistbietenden die Information, wie hoch das Höchstgebot liegt. Danach unterbreiten sie ihr definitives Angebot. Der Ablauf muss fair und diskret sein. Es kann nicht darum gehen, die Interessenten gegeneinander auszuspielen.



Neubauten
bedeuten
höhere Risiken.
BILD: FOTOLIA

Was kostet die Finanzierung von Mehrfamilienhäusern?

Es ist seit Jahren nicht ungewöhnlich, dass auch Private Libor-Hypotheken zu einem Zins um 0,6 oder 0,7% bekommen. Einen Kredit von 2 Mio. CHF zu verzinsen, kostet im Jahr nur 12 000 CHF! So gerechnet ist ein Investor selbst bei einigen Leerständen und Mietzinsausfällen immer noch im Plus. Was Private mit nur einem einzigen Objekt aber nicht bedenken: Wenn eines Tages von sechs Wohnungen zwei oder drei leer stehen, stellt dies ein echtes Klumpenrisiko dar. Die Ertragslage sieht dann ganz anders aus.

Wie gross ist das Risiko von Zinsänderungen?

Steigende Kapitalkosten könnten vor allem bei den Eigenheimen ein Problem darstellen. Der aktuelle Referenzzins für die Kalkulation der Mieten liegt bei 1,5%. Würde der Referenzzins steigen, könnten die Mieten angepasst werden.

Bis in welche Grössenordnung bieten heute Private mit?

Viele Familien und private Investoren gehen bis zu einer Grössenordnung von 12 Mio. CHF. Es gibt im Raum Fribourg oder Bern sehr vermögende Familien. Teils erreichen deren Portfolios eine Grössenordnung von 1000 Wohnungen. Wenn diese Investoren bereits mehrere Objekte im Eigentum halten, können sie ganz einfach bestehende Hypotheken auf neue Investitionen umplatzieren, oder sie haben Spielraum, weil sie Hypotheken amortisiert haben.

Ist das Interesse institutioneller Investoren ebenfalls ungebrochen?

Ja, das Interesse von Pensionskassen, Versicherungen und Stiftungen ist nach wie vor sehr rege. Allgemein bekannt ist auch, dass die Berner Zünfte oder die Burgergemeinde Bern weiterhin in Mehrfamilienhäuser investieren und auch nach Kaufgelegenheiten Ausschau halten. ■



ES KANN NICHT DARUM GEHEN, DIE INTERESSEN GEGENEINANDER AUSZUSPIELEN.



ANZEIGE

BDO – IHR IMMOBILIENPARTNER

- Bewirtschaftung
- Vermarktung
- Bewertung
- Beratung



Kontaktieren Sie unsere Experten:

BDO AG

Entfelderstrasse 1
5001 Aarau
Tel. 062 834 91 91

BDO AG

Grabenstrasse 40
7000 Chur
Tel. 081 254 14 80

BDO AG

Landenbergstrasse 34
6002 Luzern
Tel. 041 368 12 12

BDO AG

Biberiststrasse 16
4500 Solothurn
Tel. 032 624 62 46

BDO AG

Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich
Tel. 044 444 35 55

www.bdo.ch

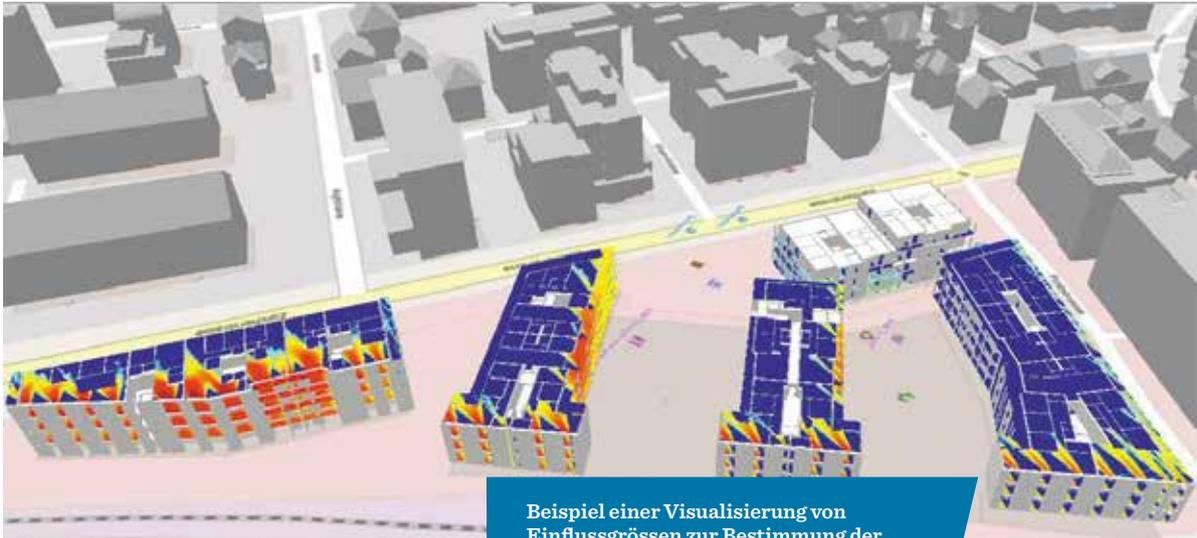
Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung



ANALYSEN FÜR MEHR PERFORMANCE

Für Bewirtschafter von Immobilienportfolios besteht die Herausforderung darin, eine kontinuierliche Optimierung durch die Reduktion von Leerständen und Mietwertanpassungen sicherzustellen. Dabei können neue Technologien helfen.

TEXT – FRANK BUTZ*



Beispiel einer Visualisierung von Einflussgrössen zur Bestimmung der Mietpreise im Portfolio. BILD: ZVG

► DIGITALE PORTFOLIO- STEUERUNG

Für die Optimierung von Portfolios mit grossen Immobilienbeständen ist die Mietwertbestimmung ein zentrales Element. Je grösser der manuelle Aufwand dafür ist, desto grösser ist auch das Risiko, dass der Fokus auf Massnahmen zur Optimierung verloren geht. Und dort setzt das Unternehmen Pricehubble aus Zürich mit einer digitalen Lösung zur Portfoliosteuerung an, die eine automatisierte Bewertung, auch «Automated Valuation Modell» (AVM) genannt, mit Big Data Analytics und Machine Learning kombiniert. Das System nutzt Algorithmen, ist selbstlernend und optimiert sich kontinuierlich.

DYNAMISCHE MIETOPTIMIERUNG UND LEERSTANDSREDUKTION

Anstelle von historischen Daten und manuellen Aufbereitungsprozessen bietet die Pricehubble-Lösung aktuelle und präzise Wertangaben auf Knopfdruck. So

lassen sich auch unterjährig Bewertungen und Mietpreisbestimmungen effizient vornehmen. Durch die Nutzung verschiedener Datenquellen werden Live-Marktmietpreis-Modelle eingesetzt, wodurch die Justierung der Mieten möglich wird. Vergleiche mit anderen Objekten erfolgen automatisch, und Trends zu künftigen Marktentwicklungen im Umfeld eines spezifischen Objekts werden verständlich dargestellt. «Wir ermöglichen auch zukunftsgerichtete Aussagen, die für das Portfoliomanagement mindestens so relevant sind wie der aktuelle Wert», erklärt Markus Stadler, Mitgründer von Pricehubble. Zudem sind Leerstands-Modelle sowie Benchmarking-Analysen Bestandteil des Funktionsumfangs.

Ein Portfoliomanager wird dadurch im Leerstandsmanagement unterstützt und der Mietausfall kann minimiert sowie Wiedervermietung zeitnah initiiert werden. «Bei den meisten unserer Kunden wurde deutlich, dass Wohnungen im Leerstand

oft zu teuer angeboten werden und dass Mietsteigerungspotenziale zum Teil ausser Acht gelassen werden», betont Stadler und erklärt weiter: «Bei untersuchten Portfolios zeigte sich bisher, dass ein Mietsteigerungspotenzial besteht, während der Leerstand durch eine optimierte Preisstrategie reduziert werden kann.»

NEUE ANALYSE-TECHNOLOGIEN ERÖFFNEN NEUES POTENZIAL

Innovative Technologien erlauben es, dass für die Bewertung auch Analysemethoden einfließen, die erst durch die in den letzten Jahren entstandene hochleistungsfähige Daten- und Netzinfrastruktur möglich sind. Swiss Life Asset Managers machte sich diesen Fortschritt für die Optimierung von Portfolios zu Nutze und realisierte im Rahmen eines Pilotprojekts, gemeinsam mit Pricehubble, der Livit AG und dem ETH Spin-off Archilyse eine Anwenderlösung zur kontinuierlichen Portfolio-Optimierung. Für die Bewertung werden zum Beispiel digitale Grundrissanalysen erstellt, welche die objektive Quantifizierung von Wohnraum ermöglichen. Zudem werden auch hochauflösende Simulationen von Sonneneinstrahlung und Sichtverhältnissen individuell für jede Wohneinheit berechnet und in der Preisfestsetzung berücksichtigt. Dabei kommt ein weltweit einzigartiger Ansatz in der Verbindung von

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Umwelt- und Objektdaten zum Einsatz. «Durch die Integration von Grundriss-basierten Features wird die Modellqualität erhöht, was signifikante Anpassungen gegenüber einem Stockwerk-agnostischen Basismodell zur Folge haben kann», erklärt Markus Stadler. Dass die neuen Technologien einen Mehrwert bieten, zeigt sich auch bei Swiss Life Asset Managers. «Wir identifizieren damit Potenziale im Portfolio und gewinnen zudem hochspannende Erkenntnisse über unsere Anlageobjekte», meint Fabian Hürzeler, Head Digital Real Estate von Swiss Life Asset Managers.

FRÜHWARNSYSTEME ERMÖGLICHEN PRÄVENTIVMASSNAHMEN

Performance-Potenzial liegt für die Portfoliobewirtschaftung auch auf der

GEMEINSAMES PROJEKT ZUR PORTFOLIO-OPTIMIERUNG

Gemeinsam mit Swiss Life Asset Managers, Livit und Archilyse konnte PriceHubble eine Lösung umsetzen, die eine kontinuierliche Portfolio-Optimierung möglich macht und dabei innovative Technologien nutzt. Herzstück des Mechanismus ist die durch Archilyse ermöglichte Anreicherung eines Machine Learning basierten Preismodells mit Hunderten wohnungsspezifischen Datenpunkten, die bisher nicht quantifizierbar waren. In Kombination mit einer Vielzahl von aktuellen Markt-, Standort- und Liegenschaftsdaten kann somit die Marktmiete präzise geschätzt werden.

Zeitachse, denn Leerstände sollten möglichst schnell wieder unter Vertrag genommen werden, um Zeitfenster mit Mietausfällen gering zu halten. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ermöglicht der Einsatz von maschinellem Lernen vorausschauendes Handeln. Die Pricehubble-Lösung erkennt, wo sich allenfalls

Leerstand anbahnen könnte. Durch die schnelle Identifikation von Assets, die unter den Erwartungen performen, können jene Liegenschaften mit dem meisten Mietpreispotenzial und dem grössten Leerstandsrisiko schnell identifiziert und Optimierungsmassnahmen zur Verhinderung von Leerstand eingeleitet werden. Kommt es zu Mietanpassungen, hilft die Lösung zudem im Dialog mit Mietern, indem Mietpreise nachvollziehbar ermittelt und dargestellt werden.



*FRANK BUTZ

Der Autor ist studierter Ökonom und seit mehreren Jahren in der Schweizer Immobilienbranche aktiv. Bei PriceHubble ist er in Zürich als Head Communication und Marketing tätig.

ANZEIGE

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

Reto Bracher Inhaber und Geschäftsleiter
Bracher Immobilien AG – Solothurn



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

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

STEHT UNS EINE IMMOBILIENKRISE BEVOR?

Seit Beginn der Tiefzinsphase haben sich die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser stärker erhöht als die Mieten, was zu historisch tiefen Anfangsrenditen führt.

TEXT – VERONIKA PICHLER*

VERGLEICH GESAMTWIRTSCHAFT UND IMMOBILIENMÄRKTE

Quelle: Einschätzung FPPE

1980er-Jahre...	Heute...
Starkes Wirtschaftswachstum	Ansprechendes Wirtschaftswachstum
Starker 2. Sektor (Massenproduktion)	Spezialitäten im 2. Sektor / 3. Sektor
Kapazitätsgrenze / Überbeschäftigung	Mehr Flexibilität im Dienstleistungssektor / Personenfreizügigkeit
Immigration durch Familiennachzug und Flüchtlinge	Immigration weitgehend arbeitsmarktinduziert
Lohn-Preis-Spirale – Inflation	Geringe Inflation bzw. Disinflation
Anlagedruck und Spekulation	Anlagedruck
Zinsen als geldpolitisches Steuerungsinstrument	Zinssteuerung eher Abwehr von Wechselkurseffekten und Verhinderung von Deflation
Ventil: Inflation	Ventil: Wohnungsmarkt

ANFANGSRENDITEN VON ZWEI PROZENT

Nach den verschiedenen Selbstregulierungen bei der Finanzierung von Wohneigentum sind in den vergangenen Jahren die Märkte für Renditeliegenschaften in den Fokus der Aufsichtsbehörden und der SNB gerückt. Auch investorenseitig besteht vielerorts ein Unbehagen, denn Anfangsrenditen von 2% und weniger sind gelinde gesagt «unüblich». Insbesondere die Krise der 1990er Jahre hält dabei nach. Die Pensimo Management hat die Thematik aufgegriffen und Fahrländer Partner damit beauftragt, die Frage nach einer kommenden Immobilienkrise zu diskutieren. Im Fokus steht dabei eine vergleichende Analyse der immobilienökonomisch

relevanten Entwicklungen rund um die Krise der 1990er Jahre mit der heutigen Situation und den Erwartungen für die kommenden Jahre.

STEIGENDE RISIKEN IM IMMOBILIENMARKT

Seit Beginn des Jahrtausends kennen die Immobilienpreise für Renditeliegenschaften nur eine Richtung: nach oben. Inzwischen warnt die Schweizerische Nationalbank (SNB), denn gemäss ihrem aktuellen Bericht zur Finanzstabilität bleibt das Risiko substanzieller zukünftiger Preiskorrekturen im Segment der Wohnrenditeliegenschaften besonders hoch. Dies obwohl 2018 eine leichte Preisabschwächung beobachtet wurde. Seit Beginn der Tiefzinsphase im

Jahr 2008 haben sich die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser viel stärker erhöht als die Mieten, was zu historisch tiefen Anfangsrenditen geführt hat.

Ein Zinsanstieg würde dazu führen, dass die Investoren bei Transaktionen höhere Renditen verlangen, was die Preise unter Druck setzt. Dazu wird durch die anhaltend hohe Bautätigkeit im Segment Mietwohnungen das Risiko von Preiskorrekturen erhöht, da beispielsweise die steigenden Leerstandsquoten auf ein Überangebot hindeuten. Gleichzeitig ortet die SNB steigende Tragbarkeitsrisiken aufgrund der Entwicklungen im Segment der Wohnrenditeliegenschaften. Dort erhöhte sich bei privaten Schuldnern der Anteil neuer Hypotheken, bei denen die kalkulatorischen Kosten bei einem Zinssatz von 5% nicht mehr durch den Nettomietsertrag gedeckt wären, von 54% im Jahr 2017 auf 59% im Jahr 2018.

Insgesamt befürchtet die SNB, dass sogar eine Rückkehr zu einem moderaten Zins- und Renditeniveau erhebliche Preisrückgänge im Segment der Wohnrenditeliegenschaften nach sich ziehen könnte.

VERGLEICH DER AKTUELLEN MARKTLAGE MIT FRÜHEREN ENTWICKLUNGEN

Schon einmal, in den 1990er Jahren, hat die Schweiz eine schwere Immobilienkrise durchlebt, die auch negative Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft hatte. Stehen wir wieder vor einer Immobilienkrise?

Der Vergleich der Entwicklung in der Gesamtwirtschaft wie auch der Immobilienmärkte der 1980er Jahre und heute zeigt, dass trotz einiger Gemeinsamkeiten auch sehr entscheidende Unterschiede festzustellen sind. Die auffälligsten Unterschiede betreffen die drei Bereiche Bevölkerungsentwicklung, Zinsen bzw. Inflation und Wohnungsbau. Bei der Bevölkerungsentwicklung waren ab Mitte der 1980er Jahre stetig steigende Wachstumsraten zu beobachten, während diese seit 2015 vor allem infolge der rückläufigen Zuwanderung stetig sinken. Die boomende Wirtschaft ab Mitte der 1980er Jahre bewirkt eine hohe Konsumbereitschaft und die Überbeschäftigung löst eine Lohn-Preis-Spirale aus, die eine steigende Inflation nach sich zieht.

Zur Dämpfung der steigenden Teuerungsraten sah sich die SNB gezwungen, die Zinsen kontinuierlich zu erhöhen. Zwischen 1988 und 1990 stiegen die kurzfristigen Zinsen

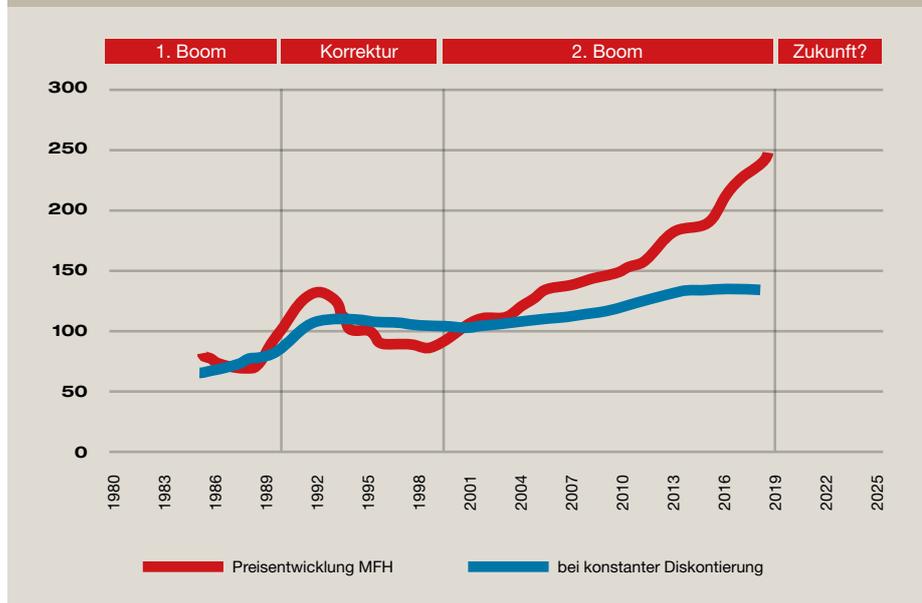
DEKOMPOSITION DER PREISENTWICKLUNG AUF ERTRAGS- UND VERZINSUNGSEFFEKTE (VERGLEICH 1987–1992 UND 2000–2018)

Quelle: RESC, FPPE

	Entwicklung 1987 bis 1992			Entwicklung 2000 bis 2018		
	MFH	Büro	Verkauf	MFH	Büro	Verkauf
Preisentwicklung	87%	43%	60%	140%	23%	54%
Beitrag Ertragsseite	50%	11%	24%	33%	-8%	10%
Beitrag Verzinsungsseite	37%	32%	36%	107%	31%	44%

PREISENTWICKLUNG IN ABHÄNGIGKEIT DER DISKONTIERUNG

Quelle: RESC, Fahrländer Partner / Index: 2000 = 100



von 3% auf 9%. Gegenwärtig liegen sowohl die kurz- als auch die langfristigen Zinsen nahe bei null, und dies schon seit mehreren Jahren. Trotzdem sind kaum inflationäre Tendenzen erkennbar, obwohl eine gewisse Inflation nicht unerwünscht wäre.

In den 1980er Jahren war die Wohnbautätigkeit trotz wachsender Bevölkerung rückläufig. Der Nachfrageüberhang wirkte sich ertrags- und damit auch wertseitig auf den Markt aus. Aktuell werden hingegen laufend neue Wohnungen erstellt, obwohl die Bevölkerung seit 2014 immer langsamer wächst. Es ist heute eine Überproduktion festzustellen. In Bezug auf die Wohnungsleerstände sind damit gegenläufige Entwicklungen zu beobachten: sinkende

Leerstände in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre gegenüber stark steigenden Leerständen in den vergangenen fünf Jahren.

Parallelen zeigen sich in Bezug auf die Entwicklung der Marktwerte von Immobilien. Zwischen 1987 und 1992 stiegen die Preise von Mehrfamilienhäusern im landesweiten Mittel um 87%. Der Preisanstieg war in den vergangenen 18 Jahren mit 140% ebenfalls ausgeprägt. Die Dekomposition der Preisentwicklung zeigt jedoch, dass das starke Wachstum beider Perioden unterschiedlich zu begründen ist. Verantwortlich für den Preisanstieg in den 1980er Jahren war hauptsächlich die Ertragssituation: Steigende Mieten und sinkende Leerstände erklären mehr als die Hälfte der Preisentwicklung. Im

Gegensatz dazu sind die steigenden Marktwerte der vergangenen Jahre überwiegend auf die sinkenden Renditeerwartungen der Investoren zurückzuführen.

EINE NEUE IMMOBILIENKRISE IST WENIG WAHRSCHEINLICH

Insgesamt würde die gesamtwirtschaftliche Situation in der Schweiz eine Zinserhöhung rechtfertigen, aber da die Zinsen sehr stark von der Zinsentwicklung im Euroraum abhängig sind, ist der Spielraum der SNB begrenzt. Die konjunkturelle Lage sowie die ungelösten Probleme in den Staatshaushalten vieler Euro-Länder verhindern eine Zinserhöhung seitens der Europäischen Zentralbank. Eine langandauernde Rezession z. B. aufgrund der Situation im Euro-Raum oder den Handelskriegen könnten Auslöser einer Krise sein. Die Politik wird allerdings versuchen, dies zu verhindern. Ein Übergang zur Normalität dürfte aber auch in der Schweiz noch einige Jahre auf sich warten lassen.

Die hohe Bautätigkeit und die steigenden Leerstände an peripheren Lagen geben Anlass zur Annahme, dass ein Rückgang der Marktwerte in diesen Regionen durchaus möglich wäre. Allerdings handelt es sich hier um vergleichsweise geringe Bestände, sodass durch diese Entwicklung wohl kaum eine generelle Immobilienkrise ausgelöst werden dürfte. Auch hier ist mit einer langsamen Anpassung zur Normalität zu rechnen. ■

FPRE STUDIE 2019 «STEHT DER SCHWEIZ EINE IMMOBILIENKRISE BEVOR?», HERAUSGEBER: PENSIMO MANAGEMENT AG, ZÜRICH, 2019, AUTOREN: STEFAN FAHRLÄNDER, DOMINIK MATTER UND VERONIKA PICHLER



*DR. VERONIKA PICHLER

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

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

NACHFRAGE PRÄGT LEERSTÄNDE

Leerstände sind letztlich ein Resultat von Angebot und Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt. Während die Zahl der neu erstellten Wohnungen seit 2016 mehr als 50 000 pro Jahr betrug, waren es Verschiebungen auf der Nachfrageseite, welche die Leerstandsentwicklung prägten.

TEXT – DIETER MARMET*

► GEBREMSTER LEERSTANDSANSTIEG

Am 1. Juni 2019 betrug die Zahl der leerstehenden Wohnungen 75 323. Das entspricht einem neuen absoluten Rekordwert für die Schweiz. Der Wohnungsleerstand ist in zwölf Monaten um mehr als 3000 Wohnungen oder 4,2% angewachsen. Der Vergleich mit der Vorjahresperiode zeigt aber, dass sich der Leerstandsanstieg deutlich abgeflacht hat: Zwischen dem 1. Juni 2017 und dem 1. Juni 2018 hatte die Zahl der leerstehenden Wohnungen noch um über 8000 Wohnungen oder 12,5% zugenommen.

Ein Grund für die steigenden Leerstände liegt in der weiterhin hohen Bautätigkeit. So wurden gesamtschweizerisch 2017 mehr als 50 000 Wohnungen neu erstellt, und auch wenn die definitiven Zahlen für 2018 noch

nicht vorliegen, gehen die Immobilienmarktexperten davon aus, dass sich die Neubautätigkeit im Wohnsegment in einer ähnlichen Grössenordnung bewegt hat. Der Auslöser für den deutlich gebremsten Leerstandsanstieg ist also nicht auf der Angebotsseite zu suchen.

STABILISIERTE WOHNUNGS- NACHFRAGE

Dass die Leerstände zwischen dem 1. Juni 2017 und dem 1. Juni 2018 so stark angestiegen sind, hat vor allem mit der Entwicklung der Wohnungsnachfrage zu tun. Parallel zur Eintrübung der Konjunkturaussichten haben sich nämlich sowohl die Miet- als auch die Eigentumswohnungsnachfrage deutlich zurückgebildet. Im 4. Quartal 2018 kam dieser Rückgang allerdings zu einem Stillstand, und seit dem 1. Quartal 2019 ist ein tendenzi-

eller Anstieg der Wohnungsnachfrage – immer gemessen an den auf den Internetportalen aufgegebenen Suchabos – zu beobachten. Dieser steht im Einklang mit einer leichten Aufhellung der wirtschaftlichen Aussichten: Das KOF Konjunkturbarometer hat sich inzwischen von seinem Tief bei 93 Punkten wieder auf 97 Punkte erholt (100 Punkte bilden den langfristigen Mittelwert).

Analysiert man die Nachfrageentwicklung in den einzelnen Segmenten des Wohnungsmarktes, zeigen sich markante Unterschiede: Während sich die Mietwohnungsnachfrage in den vergangenen zwölf Monaten in etwa stabilisiert hat, ist bei der Nachfrage nach Eigentumswohnungen ein Aufwärtstrend zu beobachten. Dieser Unterschied dürfte in erster Linie auf die in diesem Zeitraum stark rückläufigen Zinsen zurück-

IMMOBILIEN-
NACHFRAGE
(INDEX
02 / 14 = 100)
Quelle: Realmatch360



LEERSTÄNDE
(INDEXE JUNI
17 BIS JUNI 19)
Quelle: BFS





Die Zahl der leeren Mietwohnungen ist zwischen Juni 18 und Juni 19 um 5,2% gestiegen.

BILD: 123RF.COM

zuführen sein. Auch wenn zu berücksichtigen ist, dass sich der Anteil der neu erstellten Mietwohnungen an der gesamten Neubautätigkeit im Wohnbereich in den letzten Jahren tendenziell erhöht hat, sind es die unterschiedlichen Entwicklungen auf der Nachfrageseite, welche die Leerstandsentwicklung in der Schweiz prägen. So hat die Zahl der leeren Mietwohnungen zwischen dem 1. Juni 2018 und dem 1. Juni 2019 noch einmal markant zugenommen (um 5,2% auf 62 825). Gleichzeitig war bei den leeren Eigentumswohnungen ein Rückgang zu beobachten (um -0,6% auf 12 498).

AUSBLICK

Die divergierenden Entwicklungen bei den Leerständen sind also in erster Linie ein Abbild der unterschiedlichen Entwicklungen auf der Nachfrageseite. Und wenn man die Nachfrageindizes seit dem Stichtag der Leerwohnungszählung verfolgt, dürften sich

diese Divergenzen künftig gar noch akzentuieren. Die Nachfrageindizes haben den Vorteil, dass sie nicht wie die Leerstände oder die Neubautätigkeit nur einmal jährlich erhoben, sondern monatlich aktualisiert werden. Darüber hinaus erlauben sie einen kurzen Blick in die Zukunft, denn die Personen, die heute ein Suchabo aufgeben, sind jene, die morgen eine Wohnung kaufen oder mieten. Und «morgen» bedeutet bei den Wohneigentumsnachfragern in den nächsten sechs bis zwölf Monaten, bei den Mietwohnungsnachfragern in den nächsten drei bis sechs Monaten. Es lohnt sich also, die Entwicklungen auf der Nachfrageseite genau zu verfolgen. ■



*DIETER MARMET

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

ANZEIGE

Investment
Betrieb
Revitalisierung
Repositionierung
Verkauf

Strategie
Gameplan
Umsetzung

Swiss
Retail Solutions

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

T 041 790 00 20
info@swissretailsolutions.ch

Swiss Retail Solutions AG
Oberdorfstrasse 1
6314 Unterägeri

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

#AufDieRichtige**Energie**Setzen

Integrale
Lösungen

Biogas
Holzpellets



Nachhaltige Energielösungen für Unternehmen von morgen.

Rundum-Beratung

e-mobility

Nachhaltigkeit soll in Ihrem Unternehmen ein wichtiger Erfolgsfaktor werden? Dann entscheiden Sie sich für die ausgezeichneten Energielösungen von Energie 360°.

Als kompetente Partnerin entwickeln wir Rundum-Lösungen und Energiepläne, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Gemeinsam. Hier und jetzt. www.energie360.ch

energie360°



VIELE TOOLS BASIEREN AUF NEUEN TECHNOLOGIEN

Die Immobilienwirtschaft setzt sich schon länger mit der Digitalisierung auseinander. Die Ausschreibung «Digital Top 10» wählt aus der Vielfalt innovativer Schweizer Projekte die vielversprechendsten Tools aus.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Unter den Top 10: «Augmented Reality (AR) App» der SBB. BILD: SBB

► INNOVATIONEN «SWISS MADE»

Im letzten Januar publizierte ImmoBilia exklusiv die besten Tools der Schweiz, die die Branche ein grosses Stück voranbringen: neue Apps auf der Basis von Augmented Reality (AR), einen Online-Bürokonfigurator und intelligente Analyseinstrumente

für ganze Immobilienportfolios. Unter den Top 10 waren weitere Services und Vernetzung in Gebäuden sowie als echte Neuigkeit ein digitales Screening baurechtlicher Grundlagen. Mit dabei war auch ein Gebäude, in dem schweizweit erstmals digitale Methoden in der Planung über die ganzen Leitsysteme und den Betrieb zu einer Einheit verschmelzen (ImmoBilia, Januar 2019). Dabei handelt es sich wohlgerne um echte Innovationen, die in der Schweiz «erfunden» und entwickelt wurden. Was bis vor Kurzem noch als Zukunftsmusik anmutete, findet bereits Anwendung. Viele der Tools unter den Top 10 setzen neueste Technologien um (neben AR auch Machine Learning und Spracherkennung).

BEWERBUNG BIS NOVEMBER MÖGLICH

Noch bis am 8. November 2019 läuft auf der Website von Digital Real Estate by pom+ die Ausschreibung für die Ausgabe 2020. Der Fokus liegt erneut auf den Sektoren der Bau- und Immobilienwirtschaft wie Bewirtschaftung, Facility-Management, Nutzerservice, Baumanagement, Investitions- und Portfoliomanagement etc. Die Voraussetzungen in aller Kürze: Es soll sich um eine echte Innovation handeln, zum Beispiel die Digitalisierung eines bisher konventionell erfolgten Prozesses in der Bewirtschaftung. Die beteiligten Unternehmer, Entwickler und Technologiepartner sind in der Schweiz tätig; die konkrete Anwendung muss für die Schweiz belegt sein. Die eingereichten Tools müssen nachweisen, dass sie sich bereits im Stadium

«Pilotversuch» befinden, respektive eine Markteinführung in Kürze geplant ist.

Die von einer Fachjury ausgewählten digitalen Tools, die 2020 die Auszeichnung «Digital Top 10» zugesprochen erhalten, werden exklusiv in der nächsten Januar-Ausgabe von ImmoBilia vorgestellt. In einem zweiten Schritt findet ein Publikumsvoting statt. Die noch engere Auswahl der «Top 4» schliesslich wird am 3. März 2020 am 6. Digital Real Estate Summit (DRES) einem prominenten Fachpublikum vorgestellt. Das Publikumsvoting ist ein weiterer Anreiz – und es stellt zugleich sicher, dass diejenigen Tools im Fokus stehen, die für die Branche von grösster Relevanz sind. ■

BEWERBUNG FÜR DIGITAL TOP 10

Machen Sie mit und melden Sie jetzt Ihre Innovation an: www.digitalrealestate.ch
Die Veröffentlichung der prämierten Tools erfolgt in der ImmoBilia sowie am Digital Real Estate Summit 2020 – dem Gipfeltreffen der digitalen Immobilienwirtschaft: Dienstag 3. März 2020, 11.00 bis 18.30, an der FHNW in Brugg-Windisch. Die «Digital Top 10» werden von Digital Real Estate by pom+ und Bauen digital Schweiz / buildingsmart getragen, ImmoBilia ist der offizielle Medienpartner.



*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE



Digital einfacher

www.loewenfels.ch

eDossiers für das Immobilienmanagement

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



Löwenfels

Software in neuer Dimension

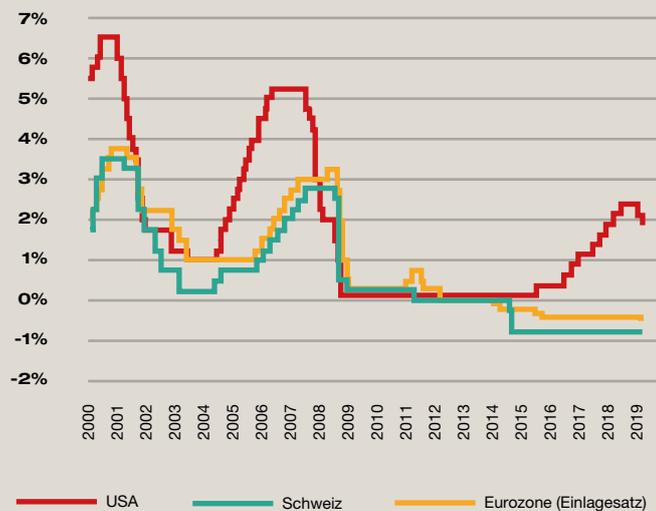
IMMOBILIEN- ANLAGEN BLEIBEN ATTRAKTIV

Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat sich dem internationalen Trend widersetzt und ihren Leitzins nicht weiter gesenkt. Langfristig sind substanziiell höhere Zinsen nicht absehbar.

TEXT – CHRISTOPH SAX*

LEITZINSEN DER NOTENBANKEN

Quelle: Bloomberg



LANGFRISTIGE ZINSEN UND KURSENTWICKLUNG VON IMMOBILIENFONDS

Quelle: Bloomberg



► ZINSEN NIEDRIG HALTEN

Die geldpolitischen Lagebeurteilungen der SNB erwiesen sich in den letzten Jahren meistens als Routineangelegenheit. Das Direktorium bekräftigte jeweils die Bereitschaft, den Franken mittels Devisenkäufen zu schwächen. Den Leitzins beliess es seit Januar 2015 bei rekordtiefen -0,75%.

Vor dem jüngsten Zinsentscheid (19. September 2019) war die Ausgangslage weit weniger klar. Angesichts der sich abschwächenden Weltkonjunktur hatten die US-Notenbank (Fed) und die Europäische Zentralbank (EZB) kurz zuvor ihre Leitzinsen gesenkt. Die EZB wird ab November auch wieder Anleihen kaufen. Sie wird mehrheitlich Staatsanleihen ihrer Mitgliedsländer erwerben. Diese Käufe dienen dazu, dem Finanzsystem zusätzliche Liquidität zuzuführen und die langfristigen Zinsen niedrig zu halten. Viele Analysten hatten erwartet, dass die SNB nachziehen würde – nicht zuletzt, weil sich der Franken zum Euro deutlich aufgewertet hatte.

**DIE ZINSWENDE
IST IN WEITE
FERNE
GERÜCKT.**

MIT ERLEICHTERUNG AUFGENOMMEN

Die SNB ist den Zinsschritten des Fed und der EZB jedoch nicht gefolgt. Sie hat ihren Leitzins bei -0,75% belassen. Im Schweizer Finanzsektor wurde der Entscheid mit Erleichterung aufgenommen, denn noch tiefere Zinsen würden den Margendruck der Banken verstärken. Sinken die Hypothekarzinsen zu stark, nimmt das Risiko zu, dass die Banken künftig Spareinlagen breitflächig mit Negativzinsen belasten – was politisch heikel ist und die Bargeldhaltung verstärken würde.

Die SNB hatte wohl auch den Immobilienmarkt im Auge, wo die niedrigen Zinsen

die Nachfrage seit Jahren anheizen. Dies widerspiegelt sich unter anderem in den historisch tiefen Renditen von Immobilienanlagen. Eine weitere Leitzinssenkung würde die Nachfrage zusätzlich verstärken. Die SNB prüft denn auch regelmässig, ob sie die Regulierung weiter verschärfen soll.

ZUSÄTZLICHER SPIELRAUM

Der Zinsentscheid der SNB verursacht dennoch ein gewisses Unbehagen. Aus dem Communiqué geht klar hervor, dass die Zinswende in weite Ferne gerückt ist und die Negativzinsen noch lange andauern dürften. Die SNB wird die Banken deshalb entlasten, indem sie den Freibetrag auf deren Sichtguthaben anhebt. Dies bedeutet: Die SNB wird künftig einen geringeren Teil der Liquiditätsbestände der Finanzinstitute mit dem Negativzins belasten. Die Negativzinseinnahmen der SNB – und somit auch die Kosten für den Finanzsektor – werden sich von zwei Milliarden Franken pro Jahr auf eine Milliarde halbieren. Die SNB wirkt damit auch der Gefahr entgegen, dass die Banken



BILD: GETTY IMAGES

schon bald breitflächig Negativzinsen auf Spareinlagen erheben.

Indem die SNB die Nebenwirkungen der Negativzinsen lindert, hat sie sich auch Spielraum für eine allfällige Leitzinssenkung verschafft. Eine Leitzinssenkung ist nicht definitiv vom Tisch, denn die geopolitischen und konjunkturellen Risiken bleiben hoch. Sollte sich die Stimmung an den Finanzmärkten markant eintrüben, kann der Franken zum Euro schnell Richtung Parität tendieren und die SNB mit einer Leitzinssenkung auf den Plan rufen. Solange sich der Franken nicht zu stark aufwertet, wird die SNB aber auf eine Zinssenkung verzichten und lediglich am Devisenmarkt intervenieren.

WIE IN JAPAN

Die Finanzmärkte teilen die Einschätzung, dass die Zinsen noch lange sehr niedrig bleiben. Dies lässt sich unter anderem am starken Rückgang der langfristigen Zinsen ablesen: Schweizer Staatsanleihen mit zehn Jahren Laufzeit rentieren derzeit -0,76%. Im August tauchte die Rendite zwischenzeitlich

sogar unter -1%. Ein Jahr zuvor hatte sie noch knapp im positiven Terrain notiert. Der starke Renditerückgang sorgte für steigende Börsenkurse bei Immobilienanlagen: 2019 war bislang ein ausserordentlich gutes Jahr für Schweizer Immobilienfonds und -aktien.

Europa steuert auf ein ähnliches Umfeld zu, wie es Japan schon seit zwei Jahrzehnten kennt: ein verlangsamtes Wirtschaftswachstum mit deflationären Tendenzen und vergleichsweise niedrigen Zinsen. Der Leitzins der SNB dürfte sich auch beim nächsten Konjunkturaufschwung nicht allzu weit von der Null-Linie entfernen. Vieles spricht dafür, dass die langfristigen Zinsen ebenfalls tief bleiben: Unsere Gesellschaft altert, investiert weniger und spart immer mehr. Finanzielle Mittel sind im Überfluss vorhanden, während die Wirtschaft weniger Kapital benötigt. Der technologische Fortschritt und die Globalisierung wirken zusätzlich inflationshemmend. Der Preisauftrieb bei Finanzanlagen dürfte folglich anhalten.

DIE NACHFRAGE NACH IMMOBILIEN BLEIBT HOCH

Aus Anlegersicht bleiben Immobilien deshalb weitaus attraktiver als Obligationen. Die SNB hat bei ihrer geldpolitischen Lagebeurteilung erneut auf die daraus resultierenden Risiken bei Wohnrenditeliegenschaften hingewiesen. Es ist jedoch nicht jedes Marktsegment gleichermassen betroffen. Die Gefahr einer Preiskorrektur lauert hauptsächlich an peripheren Lagen mit hohen Leerständen. An guten Lagen bleibt die Nachfrage nach Wohnraum hingegen hoch. Die Nettorenditen bleiben in den Zentren entsprechend tief.

Dies bedeutet nicht, dass Korrekturen am Immobilienmarkt der Vergangenheit angehören. Sie dürften aber lokal beschränkt bleiben. Ein landesweiter Einbruch der Immobilienpreise ist nur zu erwarten, falls die Zinsen stark steigen oder eine wirtschaftliche Krise eintritt, welche die Nachfrage nach Wohnraum stark beeinträchtigt. Beides ist zurzeit nicht absehbar. ■



*CHRISTOPH SAX

Der Autor ist Chefökonom der Migros Bank.

VGQ SCHWEIZERISCHER
VERBAND FÜR
GEPRÜFTE
QUALITÄTSHÄUSER

VGQ - SEIT 20 JAHREN
GEPRÜFTE QUALITÄT IM HOLZBAU

Unsere Mitglieder
bieten Holzbau mit
geprüfter Qualität
und lassen dabei
keine Wünsche offen.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Professionelle und termingerechte Umsetzung Ihrer Gestaltungswünsche
- Bauen mit auf Qualität geprüften Herstellern
- Bauen mit kompetentem Fachpersonal
- Exakte Abwicklung des Bauprozesses
- Kostensicherheit

Finden Sie für Ihr
Bauvorhaben
den passenden
Fachexperten:

www.vgq.ch

Im 3. Quartal 2019 registrierte die Bauwirtschaft einen Rückgang der Baubewilligungen für Wohnungen von 16,8% im Jahresvergleich.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

EIGENTUMSPREISE STEIGEN LEICHT

Gemäss den Immobilienpreisindizes von Fahländer Partner sind die Preise für Wohneigentum im 2. Quartal 2019 insgesamt leicht gestiegen. Eigentumswohnungen wurden in allen Segmenten teurer gehandelt als im Vorquartal. Die Preise von Einfamilienhäusern bewegten sich nach dem jüngsten Preisanstieg seitwärts (Gesamtindex: +0,3%), wobei das untere Segment ansteigt (+1,1%). Die Mieten von Neubauwohnungen stiegen im 2. Quartal 2019

im Vergleich zum Vorquartal ebenfalls leicht an (+0,6%). Die Mieten von Altbauwohnungen bewegen sich seitwärts (-0,2%).

SCHWEIZER UMZUGSSTUDIE 2019

Eine repräsentative Studie von Baloise-Tochterunternehmen und Umzugsplattform «Movu» zeigt das Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung. Rund die Hälfte aller Umzüge kosten zwischen 1500 und 3000 CHF. Dabei

sind die Zuger hinsichtlich Umzugskosten die Spitzenreiter: Im Durchschnitt geben sie mehr als 2000 CHF pro Umzug aus. Die Genfer sind dagegen mit 1500 CHF am günstigsten unterwegs. Vergleicht man auf Basis der jeweiligen Anzahl Zimmer, so zahlten Deutschschweizer bis zu 23% mehr als eine Person aus der Romandie. Gemäss der Studie liegen bei 42% der Umziehenden 30 Tage oder weniger zwischen Planungsbeginn und Umzugstag. Die Thurgauer planen schweizweit am meisten voraus und beginnen bereits 60 Tage vor Umzug mit den Vorbereitungen.

Damit planen sie doppelt so viel Zeit ein wie Genfer, welche schweizweit die kürzeste Vorlaufzeit aufweisen. Unterschiede bestehen auch zwischen Stadt und Land: so dauern Umzüge auf dem Land in der Planung im Schnitt 12 Tage länger als Umzüge innerhalb von Städten.

HYPOZINSEN SINKEN NUR LEICHT

Trotz absoluter Tiefstände der Kapitalmarktzinsen sind die Hypothekenzinsen in den letzten Wochen kaum

ANZEIGE

HARTNÄCKIGES MOOS UND ALGEN AN IHRER FASSADE, AUF DER TERRASSE ODER DEM DACH?

5 Vorteile von Moosfrei
Dach- und Fassadenbehandlung
Informieren Sie sich auf: www.moosfrei.ch

#1 Praktisch
Die Behandlung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub.

#3 Ökologisch
Unser Wirkstoff ist biologisch abbaubar und umweltfreundlich.

#5 Nachhaltig
Dank Tiefenwirkung ist die behandelte Fläche erfahrungsgemäss 10 bis 15 Jahre geschützt.

#2 Effektiv
Wir entfernen Algen und Moose schonend auf jeder Oberfläche.

#4 Kostengünstig
Unsere Langzeitbehandlung ist bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.

MOOSFREI
DACH- & FASSADENBEHANDLUNG

MOOSFREI • Dach- & Fassadenbehandlung • Sonnenberg 42 • 6313 Menzingen ZG • T +41 79 781 11 99 • info@moosfrei.ch

mehr gesunken. Der Richtsatz der zehnjährigen Festhypothek sank nach Angaben des Vermittlers Moneypark um lediglich fünf Basispunkte auf 1,08%. Die Hypothekarggeber nutzen die Marktentwicklung entweder dafür, ihre Marge zu vergrössern, oder die Zinsen erreichten den vom Institut definierten Mindestzins.

WENIGER KONKURSE

3093 Unternehmen haben in der Schweiz in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres Konkurs angemeldet. Einen Anstieg der Insolvenzen gegenüber dem Vorjahr gab es laut Wirtschaftsinformationsdienst Bisnode D&B in der französischsprachigen Schweiz (+7%) und im Tessin (+2%). In den anderen Grossregionen nahmen diese ab. So kam es auch gesamtschweizerisch zu einem Rückgang der Firmenpleiten um 3%. Gleichzeitig wurden schweizweit 29 650 Neueintragungen von Firmen im Handelsregister verzeichnet. Dies ist eine Zunahme um 3% gegenüber der Vorjahresperiode. Weniger neue Firmen gab es in der Zentralschweiz (-6%) und im Tessin (-2%).

TRÜGERISCHE BERUHIGUNG IM WOHNUNGSBAU

Im 3. Quartal registrierte die Bauwirtschaft einen Rückgang der Baubewilligungen für Wohnungen von 16,8% im Jahresvergleich. Dieser Rückgang soll aber gemäss Credit Suisse nicht als Trendwende im Wohnungsbau gedeutet werden. Zwar sind die Risiken im Mietwohnungsmarkt ausserhalb der attraktivsten Standorte gestiegen. Das Negativzinsumfeld, dessen Ende zurzeit kaum absehbar ist, wird nach Ein-

schätzung der Bank dafür sorgen, dass Investoren weiterhin bereit sind, gewisse Risiken in Kauf zu nehmen. Ausserdem sind gerade in den grossen Agglomerationen wie Zürich und Genf, wo die Wohnungsnachfrage ungebrochen hoch ist, zurzeit viele Grossprojekte in der Pipeline, deren Baubewilligungen noch ausstehen.

PENSIONS-KASSEN BLEIBEN BINNEN-ORIENTIERT

Derzeit sind nur 10% an den gesamten Immobilienanlagen der Pensionskassen in Immobilien im Ausland investiert. 35% der Schweizer Pensionskassen wollen ihre heimschen, direkt gehaltenen Bestände ausweiten. Im Ausland möchte rund ein Drittel der Befragten die indirekten Anlagen aufstocken. Von zusätzlichen direkten Investments sehen dort aber alle ab. Das sind Ergebnisse einer Studie, die EY Real Estate und die Hochschule Luzern im Rahmen eines gemeinsamen Forschungsprojekts erhoben haben. 56% der Befragten gaben als Motivation für ihre Auslandsinvestitionen die höheren Renditen und die Portfoliodiversifikation an. 59% der Umfrageteilnehmer verfolgen eine eigentliche Auslandstrategie. 72% der Pensionskassen verfügen über keine interne Abteilung für Auslandsimmobilien. Die Kassen mit einer entsprechenden Abteilung erreichten eine signifikant höhere Performance mit ihren Auslandsimmobilien. Bei Ankäufen im Ausland fokussieren sich die Pensionskassen mehrheitlich auf den Bürosektor im Core-Segment.



Real Estate School

- > Assistenzkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom

Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 04. November 2019, 18.00 Uhr
 Montag, 20. November 2019, 18.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

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



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

Tina Störmer leitet
Deutschlandgeschäft
von Swiss Life.

BILD: ZVG



AUSLAND

DEUTSCHLAND WIRD ZUM INVESTITIONSMAGNET

Deutschland ist zum weltweit bedeutendsten Immobilienmarkt hinter den Vereinigten Staaten aufgestiegen. Zwei Drittel, die in der Bundesrepublik in Immobilien investiert werden, kommen inzwischen von institutionellen Investoren aus dem Ausland. Die hohe Nachfrage lässt die Preise weiter steigen. Aber in fast allen Bereichen trifft die Nachfrage auf ein knappes Angebot, was auf das gehandelte Volumen

drückt. Das zeigt der aktuelle «Immobilienmarkt Deutschland Trendreport» für das 1. Halbjahr 2019 des Planungs- und Beratungsunternehmens Arcadis. Die Umsätze am Immobilienmarkt in Deutschland sind im 1. Halbjahr 2019 mit 20,5 Mrd. EUR auf den geringsten Stand der vergangenen fünf Jahre gefallen und liegen rund 24% unter dem Ergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Gegen den Trend gehen nur die Umsätze mit Wohngebäuden und -grundstücken, die im Vergleich zum Vorjahr um 8% auf 6,6 Mrd. Euro zulegen.

UNTERNEHMEN

GOLDINGER MIT NEUEN EIGENTÜMERN

Die beiden bisherigen Inhaber Guido und Eugen Goldinger ziehen sich aus der Geschäftsleitung der Goldinger Immobilien mit Hauptsitz in Frauenfeld TG zurück und übergeben die Verantwortung an die nächste Generation. Neue Eigentümer sind rückwirkend per 1. Januar 2019 Oliver Goldinger, Roman Goldinger, Sandra Petrocelli und Eckbert Bohner. Die beiden Brüder Guido und Eugen Goldinger bleiben weiterhin Minderheitsaktionäre, Mitglieder der Geschäftsleitung und Verwaltungsräte. Auch die Geschäftsleitung hat Zuwachs erhalten: Seit 1. April 2019 ist Florin Köfeler neu für den Bereich Immobilienbewirtschaftung für die gesamte Goldinger-Gruppe verantwortlich.

NEUE PLATTFORM FÜR RENDITE- IMMOBILIEN

Die Plattform immocando.ch soll den Handel von Renditeliegenschaften für private und institutionelle Anleger sowie Immobiliendienstleister vereinfachen und beschleunigen. Bereits sind über 1000 Profile qualifizierter Investoren sowie Objekte mit einem Volumen von über 200 Mio. CHF registriert, und es wurden erste Transaktionen abgewickelt. Die Plattform unterstützt auch Makler im Handel von Renditeliegenschaften, indem sie nebst der Erweiterung des eigenen Netzwerks den Transaktionsprozess, insbesondere das Bieterverfahren, automatisiert und das Objekt- und

Interessenmanagement vereinfacht. Betrieben wird die Plattform von der Immocando AG, Appenzell, deren Aktien von privaten Anlegern gehalten werden. Geführt und präsiert wird das Unternehmen von Andreas Schmid, Unternehmensberater aus Zürich.

PROJEKTE

ARTISA BAUT WOHNHOCHHAUS IN ZÜRICH



Bis 2021 entsteht im zürcherischen Leutschenbach ein 80 m hohes Wohnhochhaus der Immobiliengruppe Artisa. Im Artisa-Tower finden rund 140 Wohnungen sowie ein Restaurant und Gewerbeflächen Platz. 52 Wohnungen sind nach dem Microliving-Konzept der Artisa-Tochter City Pop eingerichtet, das stadtnahes Wohnen zu erschwinglichen Preisen ermöglicht.

SPATENSTICH FÜR NEUE STERNWARTE



Am 9. September 2019 feierte die Stiftung Sternwarte Uecht den Spatenstich für das geplante Observatorium in Niedermuhlern BE. Die Stiftung realisiert das «Swiss Space & Sustainability Observatory» (S3O) in enger Zusammenarbeit mit der Universität

ANZEIGE



SCHUTZ VOR NATURGEFAHREN

Ist Ihr Gebäude gut geschützt ?

Naturgefahren wie Hagel, Sturm, Regen oder Erdbeben können überall auftreten und erfordern eine angepasste Bauweise.



Wasser im Keller? Oft eine Folge von Planungsfehlern!

Nutzen Sie den Naturgefahren-Check! www.Schutz-vor-Naturgefahren.ch



Neu: Gefährdungskarte Oberflächenabfluss mit Standortsuche

Bern und weiteren Partnern. Botschafter des Projekts ist Claude Nicollier. Realisiert wird der Bau vom Tessiner Architekten Mario Botto. Die Eröffnung ist für 2021 geplant.

PERSONEN

NEUER CEO DER HELVETICA PROPERTY INVESTORS

Der Verwaltungsrat der Helvetica Property Investors AG hat Michael Müller zum neuen CEO Switzerland ernannt. Hans R. Holdener, Gründungspartner und langjähriger CEO von Helvetica wird eine Rolle im Verwaltungsrat und im Investment-Komitee übernehmen. Michael Müller wird die CEO-Funktion ab 1. Januar 2020 wahrnehmen. Im Hinblick auf den Stabwechsel in der Führung wird sich die Geschäftsleitung neu organisieren. Die Abteilungen Akquisition und Verkauf sowie das Asset Management werden im neu gebildeten Bereich Investment-Management zusammengelegt, geführt von Frederic Königsegg als Chief Investment Officer. Damit setzt sich die Geschäftsleitung künftig aus dem CEO Michael Müller, dem CIO Frederic Königsegg und dem CFO Peter R. Vogel zusammen.



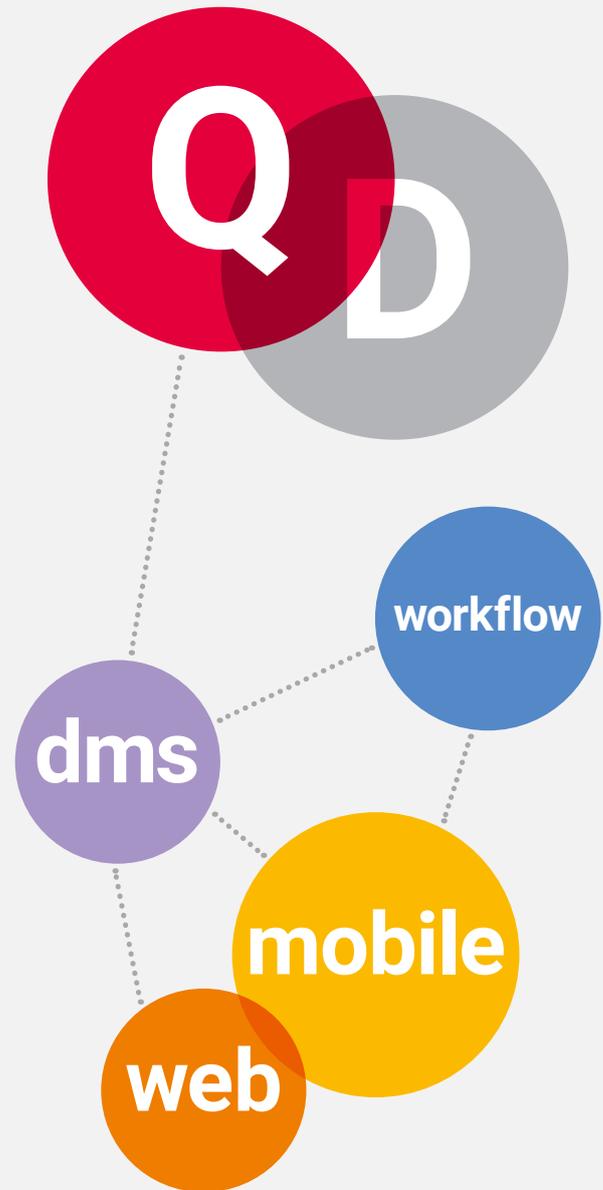
TINA STÖRMER LEITET DEUTSCHLANDGESCHÄFT

Gemäss Mitteilung der Swiss Life Asset Management leitet Tina Störmer neu das gesamte Immobilien- und Wertschriftengeschäft des Unternehmens in Deutschland. Störmer studierte Management für Bau, Immobilien und Infrastruktur sowie Internationale Beziehungen an der Bauhaus-Universität Weimar und der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt. Sie stiess Anfang 2015 als Head Business Management Real Estate zu Swiss Life Asset Managers und war bis Ende 2018 Head of Strategic & Special Tasks. Seit Januar 2019 ist Tina Störmer CEO Swiss Life Asset Managers in Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Asset Managers.

NEUER BEREICHSLEITER BEI WINCASA



Felix Kubat hat Anfang Oktober 2019 die Leitung des Bereichs «Center & Mixed-Use Site Management» bei Wincasa übernommen, teilt das Unternehmen mit. Er war zuletzt Leiter Direktion Einkaufscenter und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Migros Genossenschaft Aare in Schönbühl.



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

ANFECHTUNG BEI PERSONEN- MEHRHEIT

Das Bundesgericht ändert seine Praxis und lehnt die analoge Anwendung von Art. 273a OR bei Kündigungsanfechtung einer Familienwohnung ab. Ein Ehegatte und Mitmieter, der die Kündigung nicht anfechten will, muss auf der Passivseite ins Verfahren miteinbezogen werden. TEXT – SERAINA KIHM*

▶ AUSGANGSLAGE

Dem Entscheid des Bundesgerichts BGer 4A_570/2018 vom 31. Juli 2019* liegt ein relativ komplexer Sachverhalt zugrunde, weshalb dieser hier vereinfacht wiedergegeben wird: Die Eheleute B (Mieterin 1, Beschwerdegegnerin) und C (Mieter 2, nicht Partei des vorliegenden Verfahrens) bewohnten ihr 2006 selbst erbautes und in Stockwerkeigentum aufgeteiltes Zweifamilienhaus gemeinsam. Im Jahr 2008 verkauften sie eine Stockwerkeigentums-einheit an den Vater von C, welcher ihnen die Einheit zur Nutzung zurückvermietete. Ende 2013 trennte sich das Ehepaar B und C. In der gerichtlich genehmigten Eheschutzvereinbarung vom 10. September 2014 wurde der obere Teil des Mietobjekts der Mieterin 1 zur alleinigen Benützung zugeteilt. Beide Eheleute (sowohl die Mieterin 1 als auch der Mieter 2) blieben Parteien des Mietvertrags mit dem Vater von C. Am 6. Juni 2015 verstarb der Vater von C, und dessen Ehefrau A (Vermieterin, Beschwerdeführerin) wurde – nachdem C auf seinen Erbanteil an der Liegenschaft verzichtet hatte – als Alleineigentümerin der Stockwerkeinheit im Grundbuch eingetragen.

MISSBRÄUCLICHKEIT DER KÜNDIGUNG

Mit separatem Schreiben vom 22. Oktober 2015 an das Ehepaar B und C bzw. die Mieterin 1 und den Mieter 2 kündigte die Vermieterin das Mietverhältnis mit den Mietern per 31. Januar 2016. Als Kündigungsgrund gab A Eigenbedarf an. Dagegen erhob die Mieterin 1 Klage beim Mietgericht und beantragte die Feststellung der Nichtigkeit der Kündigung, eventualiter die Missbräuchlichkeit der Kündigung und subeventualiter sei das Mietverhältnis für vier Jahre zu erstrecken.

Sowohl das Mietgericht des Bezirks Meilen als auch das Obergericht des Kantons Zürich bejahten die Missbräuchlichkeit der Kündigung und hielten zudem fest, dass der Mieterin 1 nicht vorgeworfen werden kann, sie habe den Mieter 2 nicht in den Prozess zur Anfechtung der Kündigung miteinbezogen; die Mieterin 1 sei zur Anfechtung der Kündigung allein berechtigt bzw. aktiv legitimiert gewesen. Der von der Vermieterin vorgebrachte Grund des Eigenbedarfs sei hingegen lediglich vorgeschoben und daher die Kündigung treuwidrig.



Nach neuer Ansicht des Bundesgerichts findet keine analoge Anwendung von Art. 273a OR bei gemeinsamer Miete der Familienwohnung statt. BILD: 123RF.COM

KLAGELEGITIMATION

Die Vermieterin erhob daraufhin Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht, wobei sie die Frage der Missbräuchlichkeit der Kündigung nicht mehr bestritt. Die Beschwerdeführerin rügte aber, dass die Mieterin 1 nicht, gestützt auf Art. 273a OR (analog), allein zur Anfechtung der Kündigung legitimiert gewesen wäre (sog. Aktivlegitimation) und ihren Ehemann und Mitmieter (Mieter 2) gemäss bisheriger Gerichtspraxis hätte in den Anfechtungsprozess miteinbeziehen müssen. Obwohl die höchstrichterliche Instanz der Vermieterin in diesem Punkt Recht gab, wies das Bundesgericht ihre Beschwerde ab, da sich die Beschwerdeführerin in rechtsmissbräuchlicher Weise auf die fehlende Aktivlegitimation der Beschwerdegegnerin berief. Warum diese Berufung nach Ansicht des Bundesgerichts rechtsmissbräuchlich war, wird gegen Ende dieses Artikels ausgeführt.

Zunächst aber wird auf das Besondere dieses aktuellen Gerichtsentscheids eingegangen, nämlich die damit hervorgerufene Praxisänderung betreffend Kündigungsanfechtung einer gemeinsam gemieteten Familienwohnung.

ENTSCHEIDE WIDERSPRECHEN SICH

Es geht um das Verhältnis bzw. den Widerspruch der beiden Entscheide BGE 118 II 168 vom 27. Mai 1992 und BGE 140 III

598 vom 2. Dezember 2014. Im jüngeren Entscheid hielt das Bundesgericht fest, dass ein Mitmieter eines gemeinsamen Mietvertrages im Falle einer Anfechtung einer Kündigung auf der Gegenseite nebst dem Vermieter auch den oder die Mitmieter einklagen muss, welche sich der Kündigung nicht widersetzen, weil er mit diesen eine notwendige Streitgenossenschaft bildet. Denn als solche können die notwendigen Streitgenossen nur zusammen klagen oder beklagt werden. Diese Möglichkeit besteht auch in Bezug auf die Kündigungsanfechtung bei gemeinsamer Miete einer Familienwohnung. Weiter hielt es fest, dass bei einem Ehepaar, bei welchem nur ein Ehegatte Mieter der Familienwohnung ist, das Gesetz mit Art. 273a OR genügende Rechtsgrundlage schafft, damit der andere alleine zur Klage legitimiert ist und die Kündigung eigenständig anfechten kann.

Der ältere Entscheid hingegen hielt fest, dass Art. 273a OR analog auch auf den Fall anzuwenden sei, wenn beide Ehegatten Mieter der Familienwohnung sind.

Damit stehen diese beiden Entscheide betreffend die Frage, ob ein Ehegatte, der Mitmieter ist, gestützt auf Art. 273a OR analog, alleine zur Anfechtungsklage befugt ist oder nebst dem Vermieter auch den anderen Ehegatten einklagen muss, im Widerspruch zueinander. Das Bundesgericht prüfte daher, ob vor dem Hintergrund der in BGE 140 III 598 etablierten Praxis am Entscheid BGE 118 II 168 festgehalten werden

soll. Eine Praxisänderung nämlich muss sich stets auf sachliche, ernsthafte Gründe stützen können und lässt sich nur begründen, wenn die neue Lösung besserer Erkenntnis der «ratio legis» entspricht.

PRAXISÄNDERUNG

Das Bundesgericht führt aus, dass ein erheblicher Teil der Lehre – meist unter ausdrücklichem Hinweis auf BGE 118 II 468 – davon ausgeht, dass Art. 273a OR analog anzuwenden sei, wenn beide Ehegatten Mieter der Familienwohnung sind. Andere Lehrmeinungen hingegen halten dafür, dass, wenn beide Ehegatten Mieter der Familienwohnung sind, der anfechtungsunwillige Ehegatte, gestützt auf BGE 140 III 598, auf der Passivseite mit dem Vermieter ins Recht zu ziehen hat. Denn Sinn und Zweck von Art. 273a OR sei es, den nicht mietenden Ehegatten gegen Handlungen des mietenden Ehegatten, mit denen einseitig auf die gemeinsame Familienwohnung verzichtet wird, zu schützen. Vor diesem Hintergrund kann nach Ansicht des Bundesgerichts an der analogen Anwendung von Art. 273a OR bei gemeinsamer Miete der Familienwohnung gemäss BGE 118 II 168 nicht mehr festgehalten werden. Vielmehr ist auch in diesem Fall der Ehegatte und Mitmieter, der die Kündigung nicht anfechten will, gemäss BGE 148 III 598 auf der Passivseite ins Verfahren mit einzubeziehen.

BESCHWERDE WURDE ABGEWIESEN

Das Bundesgericht stimmte mit der Ansicht der Vermieterin und Beschwerdeführerin diesbezüglich grundsätzlich überein. Aber wie bereits eingangs angekündigt, berief sich die Vermieterin rechtsmissbräuchlich auf diesen Einwand. Nach Ansicht des Bundesgerichts bemüht die Vermieterin die Rechtsprechung in BGE 148 III 598 für einen ihr fremden Zweck. Sie verfolgt nämlich mit der Kündigung den Zweck, die Nichtigkeitsfolge der Kündigung nur gegenüber der Mieterin 1, nicht aber gegenüber dem Mieter 2 zu umgehen. Dies mit dem Ziel, das Mietverhältnis nur mit ihrem Sohn, dem Mieter 2, alleine weiterführen zu können. Bezeichnenderweise ficht die Vermieterin die von der Vorinstanz festgestellte Missbräuchlichkeit der Kündigung vor Bundesgericht denn auch nicht mehr an. Vielmehr führt die Beschwerdeführerin aus, es treffe insbesondere zu, dass der Mieter 2 die Kündigung deshalb akzeptiert habe, um neu allein einen Mietvertrag mit ihr abschliessen zu können. Es ist nach Ansicht des Bundesgerichts aber rechtsmissbräuchlich, wenn sich die Vermieterin in ihrer Beschwerde auf die rechtliche Natur des gemeinsamen Mietverhältnisses als einheitliche Rechtsbeziehung beruft, welche sie durch die missbräuchliche Kündigung gerade zu umgehen versuchte. Die Vermieterin will mit der Geltendmachung des fehlenden Einbezugs des Mieters 2 in das Anfechtungsverfahren einzig ihrer Kündigung, welche

von der Vorinstanz als missbräuchlich eingestuft wurde, zum Durchbruch verhelfen. Dies ist mit Blick auf die konkreten Umstände rechtsmissbräuchlich und verdient keinen Rechtsschutz, weshalb die Beschwerde vom Bundesgericht abgewiesen wurde.

FAZIT

Bei einer Familienwohnung, welche von einem Ehegatten alleine gemietet ist, kann sich der nichtmietende Ehegatte, gestützt auf Art. 273a OR, gegen eine allfällige Kündigung wehren. Haben hingegen bei einer Familienwohnung beide Ehegatten den Mietvertrag unterzeichnet, so kann ein Ehegatte alleine nur dann gegen die Kündigung vorgehen, wenn er auf der Beklagenseite sowohl den Vermieter als auch seinen Ehegatten in das Verfahren miteinbezieht. Das Gleiche gilt auch für andere Fälle von mehreren Mietern, bei welchen es sich nicht um eine Familienwohnung handelt. ■

*DER ENTSCHEID WIRD PUBLIZIERT.



*SERAINA KIHM

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

ANZEIGE

VERBODEN

all san

Bautenschutz

www.all-san.ch

starre oder flexible
Parkhausbeschichtung

niedrigste mögliche
flächige Abdichtung

starre oder flexible
Terrassen- und
Balkonbeschichtung

Abdichtung
Dachlage von Innen

Abdichtung
zwischen
Bauteilen

Risikoprüfung
Flussabdichtung

Abdichtung
Anstrich

5317

BEWEISFÜHRUNG BEI BAUSCHÄDEN



► TYPISCHE FALLKONSTELLATION

Ein Bauherr beauftragt einen Planer und mehrere Unternehmer mit der Erstellung eines Bauwerks. Nach Abschluss der Bauarbeiten tritt ein Mangel auf, welcher umgehend behoben werden muss (z. B. Risse in der Fassade, Wasserschaden etc.). Der Besteller rügt den Mangel gegenüber allen potenziell dafür verantwortlichen Vertragspartnern, welche jedoch allesamt die Verantwortung für den Mangel bestreiten und eine Nachbesserung ablehnen. Weil der Mangel rasch behoben werden muss, beauftragt der Bauherr auf eigene Kosten einen Drittunternehmer. Er fotografiert den Mangel vor der Behebung mit seinem Handy und lässt sich vom Drittunternehmer einen kurzen Bericht über die notwendigen Reparaturmassnahmen ausstellen. Allenfalls zieht er zudem einen Gutachter bei, den er ebenfalls selbst bezahlt.

Nach Abschluss der Sanierungsarbeiten kehrt Ruhe ein. Jetzt wendet sich der Bauherr gegen den verantwortlichen Unternehmer und verlangt Ersatz der entstandenen Kosten. Der Unternehmer lehnt die Kostenübernahme ab und bestreitet sowohl den Mangel als auch seine Verantwortlichkeit.

BEWEISPROBLEM DES BAUHERRN

Der Bauherr beschliesst, den fehlbaren Unternehmer auf Ersatz der Mängelbehebungskosten zu verklagen. Die selbst gemachten Handyfotos werden vom Gericht aber als wenig aussagekräftig eingestuft, zumal sie keinen Aufschluss über die Mängelursache und die Verantwortlichkeiten liefern, sondern lediglich (aber immerhin) den mangelhaften Zustand dokumentieren. Der Bericht des zur Reparatur

Beispiel Wasserschaden im Wohnzimmer: Der Bauherr tut gut daran, Baumängel vor der Behebung sauber zu dokumentieren und die Ursachen dafür feststellen zu lassen.

BILD: 123RF.COM

Im Zusammenhang mit der Auswertung von Beweisen für Mängel und Schäden auf der Baustelle stellen sich dem Bauherrn diverse Fragen. Welche Möglichkeiten stehen ihm zur Verfügung? **TEXT – RAPHAEL BUTZ***

zugezogenen Drittunternehmers und das vom Bauherrn einseitig in Auftrag gegebene Gutachten werden vom Gericht (entsprechend der bundesgerichtlichen Rechtsprechung) als blosser Parteibehauptung behandelt. Ein gerichtliches Gutachten durch einen vom Gericht bestimmten, unabhängigen Sachverständigen kann nicht mehr eingeholt werden, da der Mangel vollständig behoben ist. Die Klage droht daher an der fehlenden Beweisbarkeit der anspruchsbegründenden Tatsachen zu scheitern.

Um derartige Risiken zu verringern, sind sämtliche Beweismittel vor Beginn der Mangel- oder Schadensbehebung sorgfältig sicherzustellen. Dem Bauherrn stehen dazu verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung.

BEWEISSICHERUNGSMASSNAHME DURCH DIE PARTEIEN

Sichtbare Schäden sollten mit einer hochauflösenden Kamera detailliert fotografisch festgehalten werden. Ergänzend kann sich der Bauherr die Fotodokumentation als korrekte Darstellung der tatsächlichen Verhältnisse von allen potenziell verantwortlichen Vertragspartnern unterschriftlich bestätigen lassen. Lose, schadhafte Bauteile sind für allfällige spätere Untersuchungen aufzubewahren. Diese minimalen Beweissicherungsmaßnahmen kann der Bauherr rasch selbst ausführen.

VORSORGLICHE BEWEISFÜHRUNG (ART. 158 ZPO)

Gemäss Art. 158 Abs. 1 lit. b ZPO hat das Gericht Beweis abzunehmen, wenn die gesuchstellende Partei eine Gefährdung von Beweismitteln oder ein schutzwürdiges Interesse glaubhaft macht. Erhebliche Risse im Mauerwerk oder ein Wasserschaden müssen rasch untersucht und repariert werden, um weitere Schäden oder gar den Einsturz des Gebäudes zu verhindern. Nach erfolgter Reparatur kann jedoch nicht mehr eruiert werden, wer den Mangel oder Schaden zu verantworten hat. Es liegt eine Gefährdung von Beweismitteln vor.

Im Zuge der vorsorglichen Beweisführung ordnet das Gericht regelmässig einen Augenschein an und beauftragt einen Sachverständigen mit der Vornahme notwendiger Untersuchungen. Der Gesuchsteller reicht dem Gericht konkrete Fragen ein, welche er vom Gutachter beantwortet haben möchte. Diese werden der Gegenpartei vorgelegt, damit sie sich dazu äussern kann. Letztlich entscheidet das Gericht, welche Fragen an den Experten zulässig sind und welche nicht. Den Aussagen des unabhängigen, gerichtlichen Gutachters misst das Gericht bei der Beweismittelwürdigung in aller Regel einen sehr hohen Stellenwert zu, zumal die technischen Details bei komplizierten tatsächlichen Verhältnissen für den Richter selbst nicht nachvollziehbar sind.

Die vorsorgliche Beweisführung schafft für den Kläger eine gewisse Beweissicherheit. Sie ist für ihn jedoch mit erheblichen Kosten verbunden: Zunächst ist der Bauherr verpflichtet, die Kosten der vorsorglichen Beweisführung (Gerichtskosten inklusive Gutachterkosten) vorzuschüssen. Überdies hat er jeder Gegenpartei – unabhängig vom Ergebnis der vorsorglichen Beweisführung – eine Parteientschädigung zu bezahlen. Das Gesuch des Bauherrn richtet sich nicht selten gegen mehrere Gegenparteien, weil gerade noch nicht klar ist, wer für die entstandenen Mängel tatsächlich verantwortlich ist. Zu denken ist an den Architekten als Planer, den Ingenieur als Fachplaner, ausführende Unternehmer und Lieferanten sowie die Bauleitung.

Der für die Gerichtskosten und die Parteientschädigung massgebliche Streitwert bemisst sich bei der vorsorglichen Beweisführung nach dem gesamten Streitwert des Hauptsacheverfahrens, mithin nach den voraussichtlichen Mängelbehebungskosten und allfälligen Schadenersatzansprüchen. Eine Kostenumlegung auf den Verursacher des Mangels ist erst im Urteil über das (allfällige) Hauptsacheverfahren möglich, soweit der Bauherr mit seiner Klage obsiegt. Allein die hohen Kostenvorschüsse schrecken viele Bauherren von der Beantragung einer vorsorglichen Beweisführung ab.

PARTEI- UND SCHIEDSGUTACHTEN

Expertisen einseitigmandatierter, instruierter und honorierter Parteigutachter qualifiziert das Gericht als bloss (aber immerhin besonders substantiierte) Parteibehauptungen, weil derartige Gutachter – so die Unterstellung – den Sachverhalt wohlwollend zugunsten ihrer Auftraggeber beurteilen und daher nicht unabhängig und objektiv seien. Der Vorentwurf zur Revision der Schweizerischen Zivilprozessordnung sieht zwar vor, Privatgutachten fortan als Urkunden, d. h. als vom Gericht frei zu würdigende Beweismittel zu qualifizieren. Ob dieser Vorschlag jedoch vom Gesetzgeber akzeptiert wird, ist fraglich.

Anders als reine Parteigutachten hat das Schiedsgutachten gemäss Art. 189 ZPO die verbindliche Feststellung rechtserheblicher Tatsachen zum Zweck. Die Parteien können dadurch im gegenseitigen Einvernehmen bestimmte Sachverhaltselemente (nicht aber Rechtsfragen) ausser Streit stellen lassen, weil das Gericht an die Feststellungen des Gutachters in tatsächlicher Hinsicht gebunden ist. ▶



DER GESUCHSTELLER REICHT DEM RICHT KONGRETE FRAGEN EIN, WELCHER VOM GUTACHTER BEANTWORTET HABEN MÖCHTE.



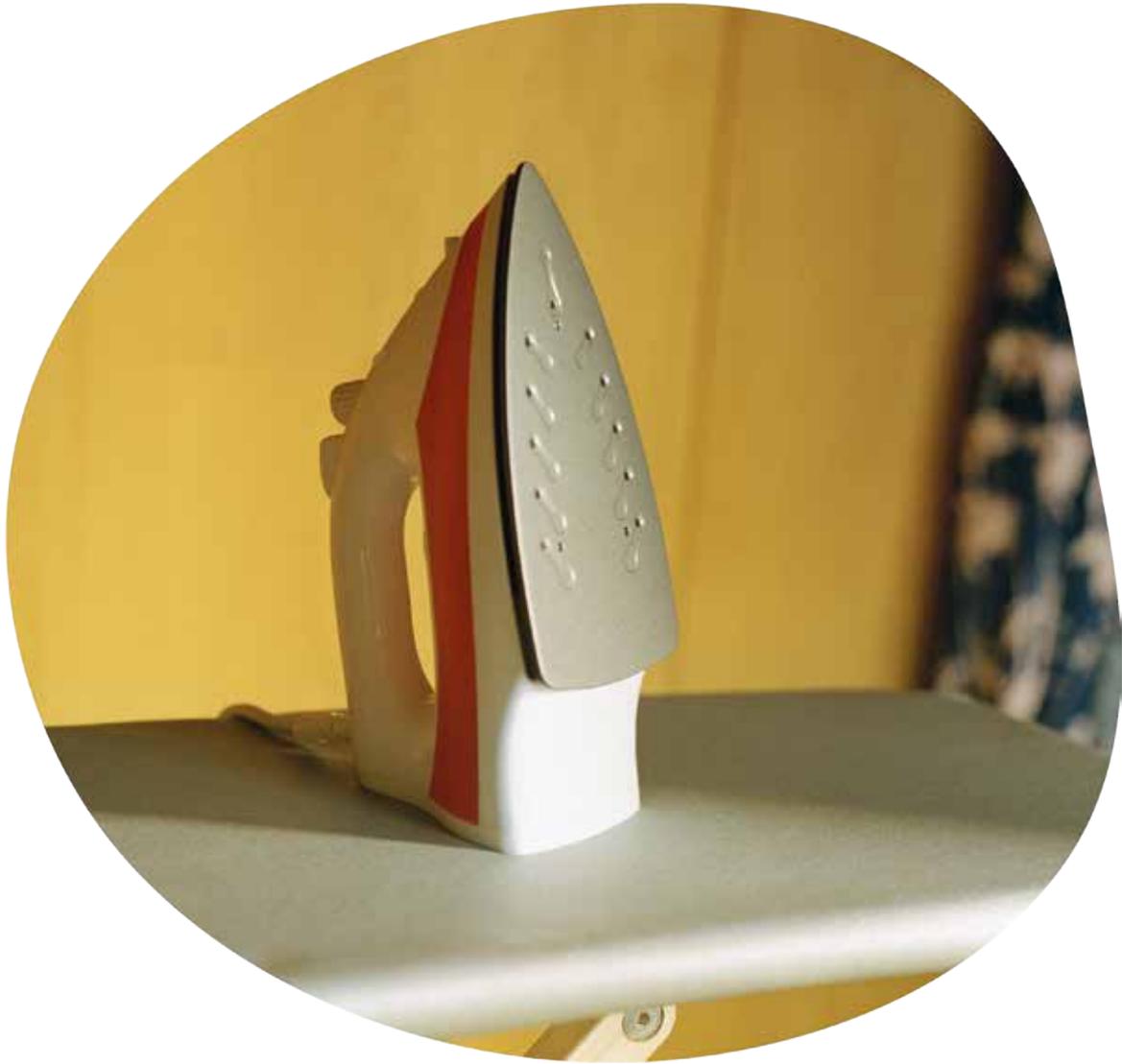
ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

 **SWISSINTERACTIVE**
the visual company



Was hat ein Bügeleisen mit unserer Energiezukunft zu tun?

Gas ist fortschrittliche Energie. Denn Erd- und Biogas sind klimaschonend und vielseitig einsetzbar. Zum Beispiel bei einer Wärme-Kraft-Kopplungsanlage, die energieeffizient mit Gas betrieben wird und dabei nicht nur Wärme, sondern gleichzeitig auch Strom für den Haushalt produziert. Und so wird mit Gas selbst Ihr Bügeleisen Teil der Energiezukunft. Wie einfach auch Sie Teil der Energiezukunft werden, erfahren Sie auf gazenergie.ch

Je mehr man darüber weiss, desto mehr macht es Sinn.

Die weitgehend unumstössliche Bindungswirkung und die damit einhergehende vollständige Abhängigkeit vom gemeinsam bestellten Schiedsgutachter ist allerdings nicht immer erwünscht. Die Parteien sind sich bewusst, dass eine für sie ungünstige Beurteilung der tatsächlichen Verhältnisse durch den Schiedsgutachter vor Gericht nicht mehr zu korrigieren sein wird und damit der Ausgang des Prozesses klar vorge-spurt ist. Entsprechend gross ist nach Vorliegen des Schiedsgutachtens der Vergleichsdruck, was bewusst angestrebt werden kann, um einen langjährigen Gerichtsprozess zu verhindern. Gerade Haftpflichtversicherer lehnen es allerdings oft ab, sich einem Schiedsgutachter zu unterwerfen.

GEMEINSAMES GUTACHTEN

Beliebt und praxisrelevant sind dagegen «gemeinsame Gutachten» ohne Schiedsgutachtensqualität. Sie sind gesetzlich nicht speziell geregelt. Wie beim Schiedsgutachten einigen sich die Parteien auf einen neutralen Gutachter und unterbreiten ihm zwischen den Parteien vereinbarte Sachverhaltsfragen, welche der Experte den Parteien als seinen gemeinsamen Auftraggebern beantworten soll. Die Parteien unterwerfen sich dem Sachverstand des Gutachters und seiner Beurteilung des Sachverhalts.

Anders als beim Schiedsgutachten sind die Feststellungen und Schlussfolgerungen des Experten vor Gericht jedoch nicht vollkommen unumstösslich. Damit nimmt der gemeinsame Gutachter eine Zwischenstellung ein, welche einem praktischen Bedürfnis entspricht: Das gemeinsame Gutachten hat nicht dieselbe absolute Bindungswirkung wie das Schiedsgutachten, doch stellt es auch keine blosser Parteibehauptung dar. Es ist vielmehr eine objektive Beurteilung einer von beiden Parteien akzeptierten sachverständigen Person. Solange die Schlussfolgerungen des gemeinsamen Gutachters nicht objektiv unhaltbar erscheinen, wird ihnen in einem Gerichtsprozess grosses Gewicht zukommen. Das gemeinsame Gutachten ist daher geeignet, die Vergleichsbereitschaft der Parteien erheblich zu erhöhen.

FAZIT

Für welchen Weg zur Sicherung und Auswertung vorhandener Beweise sich der Bauherr entscheidet, hängt von vielen Faktoren ab. Zu denken ist insbesondere an den Grad der Dringlichkeit der Mängelbehebungsarbeiten, die Höhe der Mängelbehebungskosten, die Kooperationsbereitschaft der Gegenseite(n), die eigene Kostensensibilität etc. Wichtig ist, dass der Bauherr seine Möglichkeiten kennt und vor dem Hintergrund der jeweiligen Beweislastverteilung einen bewussten Entscheid fällen kann.



***RAPHAEL BUTZ**

Der Autor ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Vischer AG tätig. Sein Kernbereich ist die Beratung und Prozessführung im Bau- und Immobilienrecht.

ANZEIGE

Immobilienmanagement Infoabend Weiterbildung

www.fhsg.ch/infoabend-wbz

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Mittwoch,
13. November

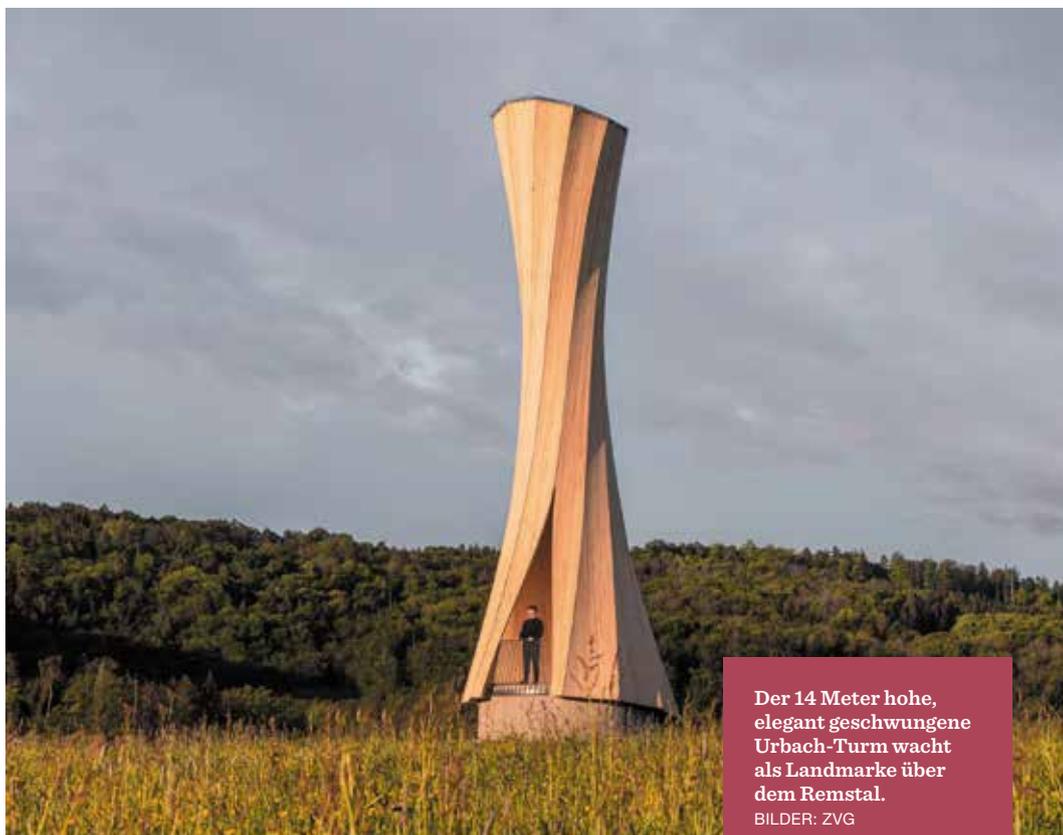
Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management

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

MAGISCHER URBACH-TURM

In der Nähe von Stuttgart steht ein Turm aus geschwungenen Fichtenholz-Plattenstreifen, die sich in einem neuen Verfahren selbst in Form gebracht haben. Es ist die weltweit erste bauliche Anwendung von selbstformendem Holz – entwickelt von Forschern der Empa und ETH Zürich.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Der 14 Meter hohe, elegant geschwungene Urbach-Turm wacht als Landmarke über dem Remstal.

BILDER: ZVG



► SCHWUNGVOLLER HOLZTURM FÜR URBACH

Ein ganz besonderes Objekt entstand in der Gemeinde Urbach, östlich von Stuttgart, fast in der Mitte des Remstals. Der gut 14 Meter hohe, elegant geschwungene Turm aus Birkenholz ist ein Unikat – denn seine grossformatigen Bauteile sind selbstgeformt. In einer geschwungenen Kurve an den Ausläufern eines Waldes ist er malerisch auf einer Anhöhe gelegen und als markantes Wahrzeichen schon von Weitem zu erkennen. Die markante Form des Turmes entstand durch einen neuar-

tigen Prozess der Selbstformung des Holzes. Gewundene Holzkonstruktionen sind nicht neu, doch wie die Einzelteile des Urbach-Turmes entstanden sind, das ist neu. Und daran waren Forscher von der Empa und ETH Zürich massgeblich beteiligt. Am Thema «Selbstformung von Holz» forschen seit gut sechs Jahren Markus Rüggeberg und Philippe Grönquist unter Professor Ingo Burgert. «Bereits vor mehr als 100 Jahren wurde eine erste Formel zur Biegung von Holz ausgetüftelt», erklärt Markus Rüggeberg, der sowohl an der ETH als auch an der Empa tätig ist. Er sagt zum Projekt Urbach-Turm: «Die Hochskalierung auf metergrosse Bauteile stellte das gesamte Planungs- und Entwicklungsteam vor grosse Herausforderungen, die wir alle erfolgreich bewältigen konnten.» Und Philippe Grönquist, der seine Doktorarbeit dem Thema widmet, ergänzt: «Nun können wir sogar voraussagen, wie stark sich derart grosse Holzelemente unter Einwirkung von Feuchtigkeit krümmen.»

HOLZVERHALTEN GESCHICKT GENUTZT

Diese Erkenntnisse nutzten Markus Rüggeberg und Philippe Grönquist zusammen mit Kollegen der Universität Stuttgart, um genau zu berechnen, wie sich welches Holz in der Trocknungsphase verkrümmt. Dazu Forscher Rüggeberg: «Das Prinzip ist eigentlich einfach: Zwei Holzschichten werden zusammengeklebt. Wichtig dabei ist die Ausrichtung der Fasern.» Das Verfahren der Selbstformung basiert auf dem natürlichen Quellen und Schwinden von Holz in Abhängigkeit seines Feuchtegehaltes. Im Gegensatz zu bestehenden, sehr aufwendigen und energieintensiven Formungsprozessen, die schwere Presswerkzeuge erfordern, formt sich hier also das Material ganz von selbst. Trocknet feuchtes Holz, zieht es sich senkrecht zur Faserrichtung stärker zusammen als längs zur Faser.

Die Forschenden nutzten diese Eigenschaft hier gezielt, indem sie jeweils zwei Holzschichten so zusammenklebten, dass

ANZEIGE

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



ihre Faserrichtungen unterschiedlich orientiert waren. Die «Bilayer» genannte Holzplatte mit zweilagigem Schichtaufbau ist so der Grundbaustein der neuen Methode. «Wenn der Feuchtigkeitsgehalt des Bilayers sinkt, schrumpft eine Schicht stärker als die andere. Da aber die beiden Schichten fest miteinander verklebt sind, biegt sich das Holz beziehungsweise der Bilayer», erläutert Studienleiter Markus Rüggeberg. Es ist den Zürcher Wissenschaftlern nun gelungen, mit einem Computermodell genau zu berechnen, wie sich das Grundbauelement während der Trocknung verhält. Folgende Parameter sind dabei wichtig: Holzart, Dicke der Schichten, Orientierung der Fasern und Feuchtegehalt. Nachdem ein Bilayer seine vorausberechnete Soll-Form eingenommen hat, kann er mit weiteren, gleichartig geformten Bilayern verklebt werden – in der Fachsprache Laminierung genannt.

Dadurch erreichte das Forschungsteam für praktische Anwendungen als Brettsperrholz die benötigten Materialstärken.

ZÜRCHER FORSCHERN GELINGT DURCHBRUCH

Der Erstautor der neuen Studie zum Thema «Selbstformendes Holz», Philippe Grönquist, der ebenfalls an der Empa und ETH arbeitet, sagt zum 2017 erfolgten Durchbruch der neuen Methode: «Unser Ansatz erlaubt unterschiedliche Krümmungsradien und vielseitige Formen. Die Programmierung von Holz eröffnet damit ganz neuartige architektonische und gestalterische Möglichkeiten für dieses wertvolle, regionale und nachwachsende Baumaterial.» Die Forschenden nennen den vorgeschriebenen Prozess «Holz-Programmierung» und haben ihre neue Methode zum Patent angemeldet. Die Umsetzung vom Modell zur praktischen Anwendung, also zu grösseren Bauteilen oder Bauten war nicht ganz einfach.

Denn es war eine innovative Unternehmung zu finden, die bereit war, am Forschungsprojekt mitzumachen und sich zu beteiligen. Beim Start des KTI-Forschungsprojektes des Bundes (neu Innosuisse) und der ETH zusammen mit der Empa im Sommer 2016 konnte die innovative Holzbaufirma Blumer-Lehmann AG mit ihrem Holzwerk als Industriepartner gewonnen werden. Allerdings brauchte es einige Überzeugungsarbeit, denn zuerst glaubten längst nicht alle unter den erfahrenen Holzbauern, dass die neue Methode der Zürcher Forscher funktionieren könne. Und: Welche Holzarten eignen sich für die neue Methode des selbstformenden Holzes? Dazu Markus Rüggeberg: «Im Prinzip eignen sich fast alle Nadelhölzer sehr gut. Aber am besten sind Laubhölzer, vor allem Buchenholz.»

Dass sich die neue Methode durchaus auch für gross dimensionierte Holzbauten eignet, zeigt der Urbach-Turm. Der gut 14 Meter hohe, elegant geschwungene Turm, als Landmarke über dem Remstal, besteht aus zwölf Fichtenholz-Bauteilen, aufgebaut aus bis zu fünf Meter langen und ursprünglich 1,2 Meter breiten Bilayern. Die markante Form des verwundenen und relativ stark konkaven Holzturmes ist eindrucklich. Fast alle Besucher schütteln meist ungläubig den Kopf, wenn sie erfahren, dass die gekrümmte Form bloss aus der natürlichen Verformung des Holzes entstanden ist. Der Turm mit seinen zwei dreiecksförmigen Zugangsöffnungen am Fuss hat dort einen Durchmes-



Clever sanieren – Rollläden erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



RUFLEX Rollladen-Systeme AG
Industrie Neuhof 11
3422 Kirchberg, Switzerland

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch



ser von 4 Metern, verengt sich in der Mitte auf 1,6 Meter und öffnet sich nach oben auf 3 Meter. Die selbstformenden Komponenten bestehen aus regional bezogenen Schweizer Fichtenholzbrettern. Die einzelnen Bauteile beziehungsweise Paneele haben eine Länge von bis zu 15 Metern, mit einem Radius von 2,4 Metern und einer Dicke von nur 9 Zentimetern.

INNOVATIVE SCHWEIZER UNTERNEHMUNG

Die bahnbrechende Entwicklung der grossflächigen Selbstformung zeigt gerade am Beispiel des Urbach-Turmes, wenn Forscher und Fachleute schon fast euphorisch

von einem Paradigmenwechsel im Holzbau sprechen. Die gesamte Prozesskette, also vom Schneiden der Holzstämmen im firmeneigenen Sägewerk über die Herstellung der selbstformenden Platten, erfolgte innerhalb der Blumer-Lehmann-Gruppe. Was waren Probleme und Knacknüsse, die während des Entwicklungs- und Herstellungsprozesses zu bewältigen waren? Dazu Projektleiter David Riggenschach von Blumer-Lehmann AG: «Die Konditionierung der Rohware auf 22% der Aktivschicht war mit standardmässigen Holz Trocknungsverfahren nicht machbar. Zudem bedingte dies auch einen grossen Sortieraufwand und Feuchtemessungen von Hand.»

Riggenschach weiter: «Nach Erhalt der ersten Pläne erfolgte die Offertstellung im Frühjahr 2018. Für die Erarbeitung des Konstruktionskonzeptes und Testläufe für die Produktion der Rohteile hatten wir nur wenige Monate im Sommer/Herbst 2018 zur Verfügung. Das definitive «Gut zur Ausführung» erfolgte Anfang September 2018. Die Produktion musste von Januar bis März 2019 über die Bühne. Die Montage erfolgte dann anfangs Mai 2019.»

NUR POSITIVES ECHO

Auch die Struktur des Urbach-Turmes – sowohl innen wie aussen – zeigt die Möglichkeiten einer ausdrucksstarken Holzarchitektur auf. Im Gegensatz zur Aussenseite mit ihren klaren Linien und Oberflächen, die mit einer ebenfalls im Werk in Gossau aufgetragenen Schutzschicht aus Lärchenholz versehen ist, erzeugt die konvexe Krümmung im Inneren ein haptisches Materialerlebnis, da hier die Holzstruktur fast weich und textilartig wirkt. Oben schliesst ein transparentes Dach den Turm ab. Das von oben einfallende, indirekte Licht verstärkt und intensiviert den Eindruck der sanft geschwungenen Oberflächen zusätzlich. Die Aussenfassade aus Lärche als sogenannte «Opferschicht» mit einer transparenten, dauerhaften anorganischen Beschichtung soll das Holz vor UV-Strahlung und Pilzbefall schützen. In der Regel werden unbehandelte Holzfassaden rissig und erhalten unter Witterungseinflüssen nach einer gewissen Zeit eine silbergraue Farbe. Dies soll die nächstens in den Vertrieb

Die Montage des Turmes erfolgte ohne Gerüste in nur einem einzigen Arbeitstag.
BILDER: ZVG





Spezialisten von Blumer-Lehmann AG montieren in luftiger Höhe die fertigen Turmelemente. BILD: ZVG

kommende neue Beschichtung verhindern. Zudem: Die Lärchenholzfassade erhält mit der Zeit eine gleichmässige weisse Farbe, die bereits heute kurz vor dem Ende der Gartenschau ersichtlich ist.

Die Erfinder der neuen Methode des selbstformenden Holzes bestätigen die bislang nur positiven Rückmeldungen und sind erfreut darüber: «Wir haben eine

grosse und durchwegs sehr gute Resonanz zum Urbach-Turm erhalten. Besonders gefreut hat uns, dass trotz der sehr knappen Termine alles so gut geklappt hat. Die Langzeiterfahrungen mit dem Turm sollen längerfristig auch in unsere weitergehenden Forschungen miteinfließen», sagen Markus Rüggeberg und Philippe Grönquist – nicht ganz ohne Stolz.

Die deutsche Architektur-Autorin Clara Westhoff rezensiert: «Für Liebhaber avantgardistischer Architektur und idyllischer Landschaft ist das Remstal mit seiner diesjährigen Gartenschau das Ausflugsziel schlechthin. Das Highlight: der Urbach-Turm aus selbstformend hergestellten Sperrholzstreifen. Der hölzerne Turm erweckt den Eindruck, ihn würde

jemand auswringen – die bis zu 15 Meter langen Fichtenplanken liegen wie Kanneluren aneinander und nehmen zusammen eine ungewöhnlich verdrehte Form an. Der Urbach-Turm gehört schon jetzt zu den Highlights der Region. Nicht nur, weil er besonders gut gelungen ist und Ausblicke auf weitere Stationen bietet, sondern vor allem aufgrund seiner innovativen Herstellung.» ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

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

liviit

HOLZ BRAND-RESISTENTER MACHEN



BILD: ZVG

In Ihrer Arbeit beschäftigen Sie sich beide täglich intensiv mit Holz. Ganz spontan: Welches sind Ihre Assoziationen dazu?

Hanspeter Kolb: Holz brennt, das war für die Entwicklung der Menschen entscheidend. Trotzdem ist es ein sehr guter Werkstoff, der sicher ist, wenn er richtig angewendet wird. Ein Raum, der mit Holz ausgekleidet ist, riecht unmissverständlich nach Holz. Holz ist natürlich und wächst in der Schweiz. Thomas Volkmer: Natürlichkeit. Das kommt mir auch als Erstes in den Sinn. Aufgrund der Natürlichkeit entsteht bei mir ein angenehmes Wohlgefühl, wenn ich von Holz umgeben bin.

Welche konkreten Eigenschaften machen den Baustoff Holz in der Praxis aus?

Volkmer: Holz ist sehr leicht und hat trotzdem eine enorme Festigkeit. Kritische Punkte sind das Brandverhalten sowie der Abbau durch Pilze, Sonnenstrahlung, Wasser, Wind und Regen. Das kann man aber durch eine entsprechende Behandlung in den Griff bekommen. Im Vergleich mit anderen Werkstoffen schneidet Holz gut ab. Wenn man eine Holzfassade wie eine Glasfassade jährlich putzen würde, sähe sie auch länger schön aus.

Kolb: Holz ist ein lebendiger Baustoff. Er nimmt Feuchtigkeit auf und gibt Feuchtigkeit ab. Eine weitere Eigenschaft ist sein kontrolliertes Brandverhalten. Wenn Holz brennt, entsteht eine Kohleschicht, die sehr gut isoliert und den Wärme-



BIOGRAPHIE
DR. THOMAS VOLKMER

ist Professor für Werkstoff- und Oberflächentechnik am Institut für Werkstoffe und Holztechnologie IWH, BFH.

Holzfassaden sind im Trend. Doch Holz brennt, vergraut und ist anfällig gegenüber Pilzen. Thomas Volkmer und Hanspeter Kolb suchen an der BFH nach Lösungen, um Holz brand- und lichtresistenter zu machen. Mit Erfolg.

TEXT – RED

transportins Innere verzögert. Der Feuerwiderstand einer Holzkonstruktion lässt sich genau berechnen. Demgegenüber brennt Stahl nicht, wird aber bei 500 oder 600 Grad weich und muss deshalb vor Feuer geschützt werden.

Sie, Herr Kolb, haben am 16. Mai am Holzbautag der Berner Fachhochschule (BFH) in Biel über Anforderungen und Vorschriften rund um Holzfassaden referiert. Welche gesetzlichen Vorschriften gibt es?

Kolb: In Bezug auf die Konstruktion oder die Dauerhaftigkeit gibt es die SIA-Normen und diverse Planungshilfsmittel, etwa zum Bodenabstand oder zur Hinterlüftung. In Sachen Brandschutz gibt es gesetzliche Vorschriften. Ein Schutzziel besagt etwa, dass sich ein Brand nicht auf mehr als zwei Stockwerken ausbreiten darf, bis die Feuerwehr mit dem Löschen beginnen kann. Zudem muss eine Holzfassade bei Gebäuden mit mehr als drei Geschossen oder elf Metern Höhe für die Feuerwehr frei zugänglich sein. Bei Hochhäusern mit einer Höhe über 30 Metern dürfen in der Schweiz an der Fassade keine brennbaren Baustoffe mehr eingesetzt werden.

Sie, Herr Volkmer, sind Spezialist für Holzmodifikation. Wie lässt sich Holz für einen besseren Brandschutz behandeln?

Volkmer: Es gibt zum Beispiel Anstriche, die im Falle eines Feuers aufschäumen und eine Isolationschicht bilden, sodass sich der Brand nicht ausbreitet. Oder Silikatfarben auf Basis von Silicium, das nicht brennt. Effektiver ist eine Brandschutzimprägnierung. Dabei wird das Holz mit Salzen imprägniert, die bei einem Brand schnell Holzkohleschichten bilden, die den Brand stoppen. Es ist wichtig, zu wissen, dass man meistens nicht die Brennbarkeit, sondern das Brandverhalten von Holz beeinflussen kann. Und weil es vor allem der Rauch ist, der die Menschen gefährdet, versucht man, speziell die Rauchentwicklung einzudämmen.

Am Institut für Werkstoffe und Holztechnologie IWH wurde das Verfahren der «Mineralisierung» entwickelt. Wie kam es dazu?

Volkmer: Die Idee reicht weit zurück. Wir wollten Holz pilzresistenter machen, es aber nicht mit Bioziden behandeln. Als Vorbild nahmen wir versteinertes Holz, das extrem beständig ist. Wir wollten den Versteinierungsprozess, der Millionen von Jahren dauert, durch einen technischen Prozess verkürzen. Bei der Mineralisierung pressen wir Salze mit Druck in das Holz. Da diese mineralischen Stoffe nicht brennen, breitet sich der Brand weniger schnell aus. Das Verfahren verbessert auch die Pilz- und Lichtresistenz. Wir haben es an einheimischen Hölzern getestet und patentieren lassen. Buchen-, Kiefern- und Tannenholz eignen sich für diese Methode.

Eine andere Eigenschaft des Holzes ist das Vergrauen. Bringt das an der BFH entwickelte Mineralisierungsverfahren auch in diesem Bereich Vorteile?

Volkmer: Viele wünschen sich Holzfassaden, die so lange wie möglich natürlich, frisch und neu aussehen. Beim Mineralisierungsprozess war dieser Aspekt kein direktes Forschungsthema. Wir haben aber Proben entsprechend behandelt, und Zwischenergebnisse zeigen, dass die Mineralisierung auch die Alterung von Holzoberflächen verändert: Mineralisierte Holzfassaden bleiben deutlich heller als unbehandelte. Dafür gibt es aber auch eine andere Lösung: Ein Grossteil der unbehandelten Holzfassaden kann einfach mit Wasser oder Wasserdampfdruckgereinigt werden. Material- und Arbeitsaufwand sind gering, und die Fassade sieht danach fast wie neu aus. Das haben wir am Holzgebäude des Departements BFH-AHB in Biel aufgezeigt.

Das Vergrauen von Holzfassaden kann aber auch gewollt sein.

Kolb: Ja, das Vergrauen gehört zum Charakter des Holzes. Allerdings sucht eine Minderheit der Bauherrschaften und Architekten diesen Effekt und findet ihn schön. Die Mehrheit wartet auf eine Lösung, die das Vergrauen hinauszögert. Unbehandelte Holzfassaden mit Wasser zu reinigen, ist eine gute Möglichkeit. In der Praxis hat sie sich noch nicht durchgesetzt.

Und trotzdem: Bauen mit Holz ist en vogue.

Kolb: Wollte man früher ein Holzgebäude bauen, brauchte es Sonderkonzepte, es war kompliziert. Heute baut man ein Schulhaus aus Holz mit einem Standardkonzept. In der Baubranche ist der Trend zu natürlichen Produkten klar spürbar. Das hat auch zu neuen Weiterbildungsangeboten im Bereich Brandschutz geführt.

Volkmer: Immer mehr Firmen wollen Kunststoffe durch natürliche Stoffe ersetzen. Hier spielen politische und gesellschaftliche Entwicklungen eine Rolle. Holz ist momentan der einzige Baustoff, der CO₂ speichern kann. Durch den Einsatz von einem Kubikmeter Holz werden rund zwei Tonnen CO₂ gebunden.

Haben Sie dabei mit den Brandschutzexperten der BFH zusammengearbeitet?

Volkmer: Ja, wir sind mit unseren Kollegen stetig im Austausch. Meine Themen sind Oberflächenbehandlung und Holzmodifikation. Wir schauen, dass das Material weniger schnell brennt. Das Team um Hanspeter Kolb kümmert sich um den Brandschutz am Bauwerk. Dort geht es um Bauteile, Konstruktion und Konzepte, die ein gesamtes Objekt schützen.

Neues Material führt auch zu neuen Anwendungsmöglichkeiten von Holz.

Kolb: Ja. Ich habe viele Anfragen von Architekten, die den Baustoff Holz einsetzen möchten und nach Lösungen suchen. Im Innenbereich ist dies auch fast überall erlaubt, ausser bei Fluchtwegen. Holz, bei dem das Brandverhalten verbessert worden ist, könnte aber durchaus in Fluchtwegen als Wand- oder Deckenverkleidung eingesetzt werden. Ein Wellnesshotel könnte etwa die Fluchtwege mit schwer brennbarem Holz auskleiden.

Gibt es hier auch neue Ansätze aus der Forschung?

Volkmer: Wir arbeiten aktuell an einem Projekt mit dem Imprägnierwerk Willisau und der Bauwerk Parkett AG zusammen. Dabei geht es um die Modifizierung von Parkettlamellen, bei denen die Brandresistenz verbessert werden soll. Zurzeit werden rund 95 Prozent der aktuellen Parkettsortimente aus Eiche hergestellt. Herkömmliches Parkett wird nach DIN EN 13501-1 als «normal entflammbar» eingestuft. Dass Eichenparkett jemals als «nicht brennbar» klassifiziert werden kann, ist eher unwahrscheinlich. Aber für die Anwendung, vor allem im Objektbereich, wäre es ein Quantensprung, wenn es der oben genannten Norm entsprechend als «schwer entflammbar» eingestuft werden könnte. Dadurch hätte das Material die Chance, auf europäischer Ebene im öffentlichen Bereich zugelassen zu werden. Durch unsere Verfahren zur Mineralisierung sind wir auf einem guten Weg, dieses Ziel zu erreichen.



BIOGRAPHIE
**HANSPETER
KOLB**

ist Professor für Holzbau und Brandschutz am Institut für Holzbau, Tragwerke und Architektur IHTA an der Berner Fachhochschule.

DIE ERSTPUBLIKATION IST
UNTER WWW.SPIRIT.BFH.CH
ABRUFBAR.

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

«DAS TAGESLICHT IST UNERSETZBAR»

Die digitale Revolution macht auch vor dem Thema Licht nicht Halt. Welche Auswirkungen hat dies auf die Lichtplanung? Der Lichtdesigner Michael Heusi gibt Auskunft.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*

Aula der Schulanlage Bäumlihof: Licht schafft Orientierung, Aufmerksamkeit, Behaglichkeit und verlängert die aktive Tageszeit.



BILD: MITCH ENZMANN

Herr Heusi, was ist die Definition von Licht?

Michael Heusi: Licht ist ein physikalisches Phänomen, das wesentlichen Einfluss auf unsere Wahrnehmung und unsere psychische und körperliche Verfassung hat.

... Und wie kann mit Licht geplant werden?

Licht macht unseren täglichen Lebensraum durch die Reflexion an Oberflächen erst sichtbar. Der Lichtdesigner gestaltet das visuelle Umfeld, leitet die visuelle Wahrnehmung der Menschen, schafft Orientierung, Aufmerksamkeit, Behaglichkeit, Gesundheit. Die Profession des Lichtdesigners verlangt nach vielen unterschiedlichen Kompetenzen wie beispielsweise Gestaltung, Technik, Psychologie, Physiologie, soziale und ökologische Verantwortung.

Durch neue Technologien, intelligente Lichtplanung und moderne Steuerungen könnten laut der Branche 3,5 TWh Strom eingespart werden (etwa die Jahresleistung des Kernkraftwerkes Beznau 2).

Wie könnte das konkret aussehen?

In Anbetracht der kulturellen Entwicklung über die letzten Jahrzehnte zu immer mehr und längerem Kunstlichtgebrauch ist die Licht-Vereinbarung von Davos ein hehres Ziel. Die Vereinbarung beinhaltet Sensorik, intelligente Beleuchtungsanlagen, gute Ausbildung der Planer, das Befolgen der Energieeffizienzverordnungen, Förderprogramme usw. Tatsache ist, dass die Energiewende auch hier nur mit Verzicht erreicht werden kann. Weniger Licht vor allem auch in der Aussenbeleuchtung. Es braucht nun vor allem Lichtdesigner, die Denkarbeit leisten und attraktive Wege des Verzichts suchen – sodass der Verzicht zu mehr Lebensqualität und nicht zu weniger führt.



BIOGRAPHIE MICHAEL HEUSI

Michael Josef Heusi hat 2004 das Lichtdesignbüro MichaelJosefHeusi GmbH gegründet und ist Professional Member bei der International Association of Lighting Designers und der VSI. ASAI. Er hat Design und Innenarchitektur an der ZHdK in Zürich sowie Tages- und Kunstlichtplanung an der UCL in London studiert. Er engagierte sich in Lehre und Forschung und hält regelmässig Referate an Fachtagungen.
www.mjh.ch

Die Planung von Kunstlicht ist auch vom vorhandenen Tageslicht abhängig.

Wie gehen Sie diesbezüglich vor?

Grundsätzlich beurteilen und berechnen wir in einer Tageslichtanalyse vier Aspekte. Die Tageslichtversorgung, die Besonnung, die Aussicht und die Beschattung. Am Beispiel eines Bürogebäudes heisst dies, ein möglichst behagliches und gesundes sowie leistungsfreundliches Lichtklima zu schaffen. Die Ansprüche an ein Gebäude stehen hier anfänglich im Widerspruch zu einer möglichst kompakten Bauweise mit möglichst dichter Hülle, wie es energetisch sinnvoll wäre. Oder auch möglichst viel Nutzfläche im vorhandenen Volumen, wie es für Investoren wünschenswert wäre. Wir treffen Planungen mit Raumtiefen bis zu 20 m an, bei 3 m Raumhöhe. Nach 6 m Raumtiefe ist aber kaum noch nutzbares Tageslicht vorhanden. Hier sind mit Architekten und Bauherren Lösungen zu finden, um attraktive und gut belichtete Arbeitsräume zu schaffen. Dies steigert den Wert einer Immobilie langfristig enorm. Düstere und introvertierte Flächen sind unbeliebt und vermieten sich viel schlechter. Ausserdem gibt es Tageslicht frei Haus. Energie für Kunstlicht kostet.

Und wie sieht die konkrete Kalkulation von benötigtem Kunstlicht aus, zum Beispiel bei einem Büroarbeitsplatz?

Die Beleuchtungskriterien für einen Büroarbeitsplatz sind in der Norm SN EN 12464-1 festgelegt. Wir berechnen die nötige Beleuchtungsstärke sowie die Umgebungsbeleuchtungsstärke, deren Gleichmässigkeit, die Blendung usw. Man darf aber eine Norm nicht mit einer Anleitung zu einer guten Beleuchtungsplanung verwechseln. Eine Norm

sichert in allgemeiner Form ein vereinbartes Minimum. Die Lichtplanung muss jedoch weit darüber hinausgehen. So ist beispielsweise die richtige Anwendung der wahrnehmungspsychologischen Erkenntnisse genauso wichtig wie das Einhalten von Normen. Man kann mit Licht auch in einem Grossraumbüro Privatsphäre schaffen.

Inwiefern kann mit einer wohlüberlegten Planung sowie einer intelligenten Steuerung die Effektivität und Effizienz der Beleuchtung gesteigert werden?

Wesentliche Betriebskosten können mit bestmöglicher Ausnutzung des Tageslichts, präziser Dimensionierung des Kunstlichts und einer Sensorik, die beides aufeinander abstimmt, eingespart werden. Ein allgemeingültiges Rezept gibt es jedoch nicht.

Im Hinblick auf das Gebäudemanagement von Grossüberbauungen: Welche Möglichkeiten gibt es hier, die Beleuchtung energieeffizient, übersichtlich und zentral zu steuern?

Indem man Gebäudesystemtechnik sinnvoll, aber nicht gutgläubig anwendet. Sinnvoll heisst, Reduktion der Komplexität zu Gunsten der Flexibilität. Überdefinition macht eine Immobilie gegenüber den wandelnden Ansprüchen träge.

Auch die Beleuchtung bzw. die Leuchten- und Lichttechnologie ist einem ständigen Wandel unterzogen. Was waren die technologischen Innovationen der letzten Jahre, und was ist zur Zeit im Gange?

In den letzten zehn Jahren hat in der Beleuchtungstechnologie eine Revolution stattgefunden. Die LED hat in der Schweiz fast jedes andere Leuchtmittel verdrängt. Zur Zeit findet eine Rückbesinnung auf die qualitativen Aspekte des Lichts statt, nachdem zuerst alles der Effizienz untergeordnet wurde. So ging zum Beispiel die Farbwiedergabe am Anfang der LED-fizierung zurück und erfährt nun ein Revival, indem man den Standard konventioneller Leuchtmittel vor zehn Jahren mit der richtigen Wahl der LED deutlich übertreffen kann. Dies führt im Alltag zu deutlich mehr visuellem Genuss.

Was ist bei Leuchtmitteln, Steuerungsgeräten, Technologien künftig zu erwarten? Was tut sich in der Lichtforschung?

Man ist daran, die Pulsweitenmodulation, also das Dimmen der LED durch extrem schnell getaktetes Ein- und Ausschalten, durch andere Technologien zu ersetzen. Auch empfindliche Personen werden in Zukunft kein Flimmern mehr wahrnehmen. Die

LED wird in Lebensdauer, Farbkonstanz, Farbwiedergabe und Lichtausbeute weiter zulegen. Die OLED kann etwas, das die LED nicht kann: Sie ist eine flächige Lichtquelle und wird, sobald sie die Effizienzhürde genommen hat, eingesetzt werden. Beleuchtung wird intelligenter werden, indem Steuerungen lernen, auf unsere Bedürfnisse zu reagieren und gleichzeitig übergeordnete Interessen zu wahren. Weiter werden die Sensoren der Leuchten fortlaufend auch für andere Zwecke eingesetzt. Arbeitsplatzmanagement in Shared-Desk-Büros, Raumtemperaturkontrolle, Einbruchschutz usw. Bei LiFi, der Datenübermittlung über Licht, bin ich selbst gespannt, glaube aber eher nicht an einen Durchbruch.

Inwiefern sind chronobiologische Aspekte in die Lichtplanung einzubeziehen?

Die chronobiologischen Erkenntnisse der letzten 15 Jahre in Bezug auf Licht sind für die Lichtplanung enorm wichtig. Lichtplanung wurde noch viel mehr zur Planung von Lebensqualität. Planungsteams tragen einmal mehr eine direkte Verantwortung für die Gesundheit und Behaglichkeit von Menschen. Es gilt Bildungs- und Bürogebäude mit grosszügigem Tageslichtzugang zu planen. Tageslicht synchronisiert unseren Hormonhaushalt im Tagesablauf. Wir verbringen immer mehr Zeit im Gebäudeinneren und sind bei schlechten Tageslichtverhältnissen nicht synchron. Dies führt von Müdigkeit über Leistungsabfall bis zu Depression und zur Schädigung unserer Gesundheit. Wir können mit Kunstlicht die Synchronisation unterstützen, jedoch nie das Tageslicht ersetzen.

Das alles klingt nach einem hohen Planungsaufwand. Wie hoch ist der Kostenanteil der Lichtplanung an den Gesamtbaukosten bzw. der Bausumme?

Die Ordnungen für Leistungen und Honorare der SIA sind ein bewährtes Tool, den Aufwand für die Planung über die relevante Bausumme zu rechnen. Im Fall der Lichtplanung ist dies die Leuchtenbausumme. Der Prozentsatz für den Stundenaufwand nimmt mit der Grösse des Projekts ab. Grob gesagt kostet ein Lichtplaner für die Kunstlichtplanung bei einer Leuchtenbausumme von 100 000 CHF zwischen 20 000 und 40 000 CHF, wenn er alle Leistungsphasen von Vorprojekt bis Inbetriebnahme abdeckt. Die Spanne entsteht, weil Bautyp, Schwierigkeitsgrad, Zusammensetzung des Projektteams usw. grossen Einfluss auf den Aufwand haben.



Licht als Inszenierung: Mühlesaal auf der Klosterinsel Rheinau

BILD: RETO HÄFLIGER



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

ANZEIGE

swiss
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



RÜCKGANG AUF HOHEM NIVEAU

BAK Economics prognostiziert einen leichten Rückgang der Bautätigkeit für 2019 und 2020. Ausschlaggebend dafür ist vor allem das Nachlassen der Dynamik im wichtigsten Hochbausegment: dem Wohnbau.

TEXT – KLAUS JANK & MARCO VINCENZI*

ENTWICKLUNG DER HOCHBAUTÄTIGKEIT – 1995 BIS 2025

Quelle:
BAK Economics, BFS



► ZWISCHENTIEF IM HOCHBAU IN DEN JAHREN 2019 UND 2020

Für den Schweizer Hochbau prognostiziert BAK für 2019 ein Minus von 0,4% und für 2020 einen Rückgang um 1,3%. Dies stellt den ersten jährlichen Rückgang seit 2008 dar.

Ausschlaggebend für die temporäre Abschwächung im Hochbau ist vor allem das Nachlassen der Dynamik im wichtigsten Hochbausegment, dem Wohnbau. Der durch das Tiefzinsumfeld verursachte Mietwohnungsboom dürfte mittlerweile seinen Zenit überschritten haben. Zwar sind die Zinsen weiterhin auf rekordtiefem Niveau, doch die in den letzten Jahren in vielen Regionen deutlich gestiegenen Leerstände entfalten zunehmend eine bremsende Wirkung. Die Leerstandsquote ist mit aktuell knapp 1,7% (Stand: Juni 2019) so hoch wie zuletzt Ende der 90er Jahre.

Aber auch in den anderen beiden Hochbausparten sind die kurzfristigen Perspektiven verhalten. Vor allem im Betriebsbau entwickelt sich das Volumen der Baubewilligungen und Baugesuche bereits seit einigen Quartalen rückläufig.

MITTELFRISTIGE AUSSICHTEN: AB 2021 GEHT ES WIEDER AUFWÄRTS

Nach dem prognostizierten leichten Rückgang der Hochbautätigkeit in den Jahren 2019 und 2020 ist im mittelfristigen Prognosezeitraum (2021–2025) wieder von einer steigenden Bautätigkeit auszugehen. Eine Fortsetzung des Baubooms der jüngeren Vergangenheit ist jedoch nicht zu erwarten.

“
DER ZENIT
IM WOHN-
BAU
IST MITTLER-
WEILE ÜBER-
SCHRITTEN.
”

Verantwortlich ist vor allem der Wohnbau, der mittelfristig nur moderat expandieren wird, da die Nachfrage treiber der letzten Jahre an Kraft verlieren. Die Zuwanderung kehrt voraussichtlich nicht mehr auf ihre alten Rekordniveaus zurück, sodass die Nachfrage nach neuem Wohnraum langsamer wachsen wird. Zudem ist ab 2021 mit nach und nach steigenden Zinsen zu rechnen, was einen dämpfenden Effekt auf die Bautätigkeit haben wird. Einen limitierenden Faktor stellen zudem die insbesondere in den Zentren knapper werdenden Baulandreserven dar. Positive Impulse gehen indes mittelfristig von der Umbau-/Sanierungstätigkeit aus, da die restriktivere Energiegesetzgebung und die Förderprogramme für energetische Sanierungen die Umbauaufwendungen ankurbeln dürften.

Im Betriebsbau erwarten wir im Zeitraum 2021 bis 2025 einen moderaten Aufwärtstrend. Ein wichtiger Wachstumstreiber sind dabei die intakten Aussichten für die Schweizer Wirtschaft. Einige Bausparten sind von strukturellen Problemen betroffen: Beispielsweise dämpft der anhaltende Strukturwandel in der Landwirtschaft den Ausblick für neue Landwirtschaftsbauten. Gute Wachstumsperspektiven hat dagegen mittelfristig der Lager- und Hallenbau, da Transport- und Logistikaktivitäten im Zuge des zunehmenden Onlinehandels immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Auch im Infrastruktur-Hochbau fällt das Wachstumstempo mittelfristig im Vergleich zu den letzten Jahren etwas weniger kräftig aus. Zwar macht der steigende Anteil älterer Personen an der Gesamtbevölkerung neue Investitionen in Infrastrukturgebäude notwendig, und es sind auch noch immer zahlreiche

Für den Schweizer Hochbau prognostiziert BAK für 2019 ein Minus von 0,4% und für 2020 einen Rückgang um 1,3%.
BILD: 123RF.COM



***KLAUS JANK**

Der Autor ist Projektleiter bei der BAK Economics AG in Basel.



***MARCO VINCENZI**

Der Autor ist Projektleiter bei der BAK Economics AG in Basel.

Spital- sowie Bildungsbauprojekte in Planung. Doch durch das starke Wachstum der letzten Jahre wurde ein Teil des Nachholbedarfs abgebaut, der sich in der Vergangenheit angestaut hatte.

REGIONEN: BASSIN LÉMANIQUE HAT MITTELFRISTIG DIE BESTEN AUSSICHTEN

Mittelfristig ist in fast allen Regionen wieder mit positiven Wachstumsraten zu rechnen. Die Dynamik dürfte jedoch überwiegend moderat ausfallen, und nur in der Region Bassin Lémanique ist ein wirklich schwingvolles Expansionstempo zu erwarten. Grund für die Spitzenposition der Region Bassin Lémanique ist die überdurchschnittliche Bevölkerungs- und

Wirtschaftsdynamik, welche die regionale Hochbautätigkeit ankurbelt. Zudem wird in der Stadt Genf mit dem Entwicklungsgebiet Praille-Acacias-Vernets (PAV) in den nächsten 20 Jahren ein neuer Stadtteil mit einer Fläche von 230 Hektaren gebaut. Dies wird vor allem im Wohnbau, aber auch im Betriebsbau für Impulse sorgen.

WEITERE INFORMATIONEN DAZU FINDEN SIE UNTER [HTTPS://WWW.BAK-ECONOMICS.COM/LEISTUNGEN/BANCHENANALYSE/BAUPROGNOESE-SCHWEIZ/](https://www.bak-economics.com/leistungen/branchenanalyse/bauprognoese-schweiz/)

ANZEIGE

Das Gebäudeprogramm



Jetzt Projekte planen

Haus sanieren. Energie und Geld sparen.

Das Gebäudeprogramm unterstützt energetische Sanierungen finanziell.

www.dasgebaeudeprogramm.ch



WIE MÖCHTEN WIR WOHNEN?

▶ WOHNFORMEN SPIEGELN GESELLSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN

Lebensmuster, Haushaltsformen, Arbeitsstrukturen und Mobilitätsverhalten verändern sich Schritt für Schritt. Auch die Prognosen für morgen und übermorgen sind allseits bekannt: Wir leben länger, wir werden relativ gesund alt und haben weniger oder gar keine Kinder. Die Folgen des Klimawandels und des Ressourcenverbrauchs sind bereits heute spürbar. All

aus, experimentieren mit Nutzungsprogrammen und Gemeinschaftseinrichtungen, integrieren und durchmischen, oder bieten spezifische Wohnlösungen für veränderte Lebensrhythmen und bestimmte Lebensphasen an. Anhand von neun sehr unterschiedlichen Projekten und weiteren Projektskizzen wird in der Publikation aufgezeigt, wohin die Reise gehen könnte: Was heute noch ungewohnt erscheint, könnte schon bald – zumindest für einen Teil der Wohnbevölkerung – Realität werden.

allgegenwärtige Digitalisierung beeinflusst unser Mobilitätsverhalten und führt zu neuen Arbeitszeitmodellen, was neue Möglichkeiten für individuelle Lebensgestaltung bietet. Durch Automatisierung und Outsourcing (ebenfalls Folgen von Globalisierung und Digitalisierung) werden aber auch soziale Unterschiede verstärkt. Ausgehend von diesen Veränderungen lassen sich Pars pro Toto drei Nutzergruppen ausmachen, auf deren Bedürfnissen in der Studie das Augenmerk liegt: Da sind zum einen die sogenannten «Millenials». Zu dieser Generation gehören die zwischen 1980 und 1995 Geborenen. Sie sind mit den technischen Veränderungen aufgewachsen, fühlen sich in der Regel nicht an traditionelle Lebensläufe gebunden und arrangieren sich mit dem schnelleren Lebensrhythmus.

Mit «Familie 4.0» werden jene Familienverbände bezeichnet, die in den letzten Jahrzehnten vermehrt und teils neu aufgefunden sind. Sie gehen über die klassische Kleinfamilie der 1950er hinaus, sind Patchwork-, Regenbogen-, Eineltern-, Mehrgenerationen- und Wahlfamilien mit geteilten Interessen. Die Generation der «Babyboomer» wurde von 1945 bis 1964 geboren. Ihr Name geht auf den «Babyboom» nach der Zeit der Entbehrung und Unsicherheit im Zweiten Weltkrieg zurück. Ihre Konsumentenwünsche gelten im Vergleich zu der Altersbevölkerung der Vorkriegsgeneration als anspruchsvoller, auch unterscheiden sie sich durch den Wunsch, möglichst lange selbstbestimmt in der eigenen Wohnung zu leben und ihren Lebensalltag selber zu gestalten.

SPEZIFISCH, ABER VERÄNDERBAR

Wie wirken sich die genannten Veränderungen auf unsere Wohnbedürfnisse aus? Die sinkende Haushaltsgrösse steigert eindeutig den Bedarf an kleinen Wohneinheiten, gleichzeitig suchen Alleinstehende aber nach Möglichkeitsräumen, welche sinnstiftende Formen des Zusammenlebens stimulieren. Viele der Alleinstehenden sind ältere Menschen, die ihren Altersphasen entsprechende Wohnungen mit bedarfsabhängigen Unterstützungs- und Vernetzungsangeboten benötigen. Nicht alle Pensionierten haben aber dieselben Möglichkeiten. Während die einen durch ihre gute Gesundheit und teils aufgrund sehr komfortabler finanzieller Situation

BILD: NATIONAL ARCHIVES, PHOTO NO. 306-PS-58-9015



Wohnen ist immer Abbildung der gesellschaftlichen Veränderung, und es stellt sich heute einmal mehr die Frage: Wie möchten wir wohnen?

diese Veränderungen haben Konsequenzen: für die Altersvorsorge, das Gesundheitswesen, die Kinderbetreuung und die Schulen und für das Familienleben, für Migration und Integration, für die Art, wie wir wirtschaften, und für den Umgang mit den Ressourcen. Und damit schliesslich für die Art und Weise, wie wir wohnen werden. Wohnen ist immer Abbildung der gesellschaftlichen Veränderung, und es stellt sich heute einmal mehr die Frage: Wie möchten wir wohnen? Zahlreiche Wohnprojekte aus dem In- und Ausland versuchen, sich bereits heute dieser Frage zu stellen. Sie testen neue Wohnformen

MOBILE ARBEITNEHMER UND WAHLFAMILIEN

Zu Beginn werden in der Publikation die wesentlichen sozialen Veränderungen und Tendenzen aufgezeigt und ihre Auswirkungen auf Wohnbedürfnisse werden schlaglichtartig beschrieben: Die wachsende Vielfalt von Lebensstilen hinterfragt und ergänzt traditionell «vorgegebene» Lebensläufe. In der Folge weisen Wohnbiografien immer mehr Brüche, Umwege und Experimente auf. Die Bandbreite familiärer Bindungen nimmt zu, immer mehr Menschen entscheiden sich bewusst für «Wahlfamilien» auf Zeit. Die



BUCHTIPP: INNOVATIVE WOHNFORMEN

Die Publikation ist das Resultat der gleichnamigen Studie «Innovative Wohnformen», welche im Auftrag von Wohnbaugenossenschaften Schweiz, Regionalverband Zürich, und mit der Unterstützung der Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung von Juli bis Oktober 2018 realisiert wurde. Die Publikation kann unter folgendem Link heruntergeladen werden: <https://www.hslu.ch>, Suchbegriff «innovative Wohnformen»

neue Bedürfnisse an ihre Umwelt anbringen können, sind andere auf bezahlbaren Wohnraum und starke Unterstützung im Alltag angewiesen.

Die sozialen Formen des Zusammenlebens werden vielfältiger, die Individualisierung schreitet voran. Der Wunsch nach Angeboten, die einerseits spezifisch auf eine bestimmte Lebensphase zugeschnitten sind und andererseits aber während der Wohnbiografie veränderbar sind, wächst. Gesucht werden Wohnungen, die spezifische Bedürfnisse abdecken, aber auch Möglichkeiten zur Beteiligung, Mitgestaltung und Aneignung bieten. Somit entstehen Diversifikation und Spezialisierung der Angebote. Mit der zunehmenden Nachhaltigkeitssensibilisierung nimmt der bewusste Verzicht auf private Wohnfläche zu. Wohnqualität geht nicht mehr proportional mit Wohnfläche einher, sondern wird etwa aus Aneignungsräumen und Nutzungsangeboten im Quartier geschöpft.

Mit der Zunahme von Doppelverdiener-Familien kommt ein Interesse an Nachbarschaften mit familienergänzenden Dienstleistungen auf. Familien suchen Wohnmodelle, die organisierte Nachbarschaftshilfe, aber auch Rückzug ermöglichen. Neue Familienformen profitieren von anpassbaren Angeboten. Teils werden bisher häusliche Funktionen ausgelagert, gleichzeitig wird Heimarbeit wieder häufiger. Dies wirft auch Fragen zur Trennung von Arbeit und Freizeit auf.

WEGWEISENDE WOHNPROJEKTE UND IHRE MOTIVATIONEN

Aufgrund der identifizierten Wohnbedürfnisse und der gewählten Nutzergruppen wurde nach Motivationen gesucht, die innovative Wohnformen begründen. In drei der insgesamt fünf Motivationsclustern liegt der Fokus auf unterschiedlichen Ausprägungen gemeinsam organisierten Wohnens. Der Motivation «Gemeinschaftlich als Grundhaltung» liegt explizit der Wunsch nach Gemein-

schaft zugrunde. Hier finden sich Gleichgesinnte zusammen, um das Leben in und um das Wohnen selbstverwaltet zu organisieren. Projekte im Cluster «Gemeinsam als Mittel zum Zweck» entspringen einer anderen Motivation. Hier wohnen Menschen vornehmlich aus ökonomischen Überlegungen zusammen. Indem man sich gewisse Räume und Infrastrukturen teilt, kann man sie sich leisten. Im gemeinnützigen Wohnungsbau «Bike & Swim» in Wien etwa wurde zugunsten der fahrradfreundlichen Bewohnerschaft bewusst auf eine Tiefgarage verzichtet. Mit den Einsparungen konnte auf der gemeinschaftlichen Dachterrasse ein Schwimmbad verwirklicht werden. In diesen ersten beiden Motivationsclustern finden sich häufig homogene Gruppen zusammen.

Demgegenüber versuchen Projekte mit der Motivation «Durchmischung und Integration» durch eine bewusst geförderte Heterogenität der Bewohnerschaft bestimmte Gruppen zu integrieren. Im Brahmshof in Zürich beispielweise äussert sich diese Motivation in einem Mix aus freitragenden und subventionierten Wohnungen. Die Integration wird mittels einer sorgfältigen Vermietungspraxis und einer Hausverwaltung vor Ort aktiv gefördert. Die Architektur ist hier bewusst nicht «spezifisch», sondern roh und flexibel. Dadurch ist sie für unterschiedliche Interessen und Bedürfnisse offen. Projekte im Motivationscluster «Spezifische Lösungen für bestimmte Lebensphasen» gehen auf die Bedürfnisse wachsender Zielgruppen ein, welche aufgrund ihres Alters oder ihrer Arbeitsverhältnisse sehr spezifisch ausfallen. Der Motivationscluster «Statement eines besonderen Lebensstils» bezeichnet schliesslich Projekte, die ihren Ursprung in einer ganz bewussten Haltung zum Leben haben und diese auch nach aussen verkörpern sollen. Allen analysierten Projekten gemeinsam ist ein «Mehr», das über das Wohnen in den eigenen vier Wänden hinausgeht.

DAS WOHNEN DENKEN, NICHT NUR WOHNUNGEN BAUEN

Dieses «Mehr» wurde dabei auf verschiedenen Ebenen festgemacht. Etwa durch spezifische Angebote für spezielle Lebenslagen, neue Räume für gewerbliches und nichtgewerbliches Schaffen innerhalb der Wohnsiedlung, Vernetzung zu Freizeitangeboten, Austauschplattformen. Sie versuchen über das Wohnen hinaus die alltäglichen Arrangements der Bewohnenden mit neuen Lebens- und Arbeitsmodellen zu erleichtern. Alle im Rahmen dieser Studie vorgestellten Projekte suchen bewusst und eigenständig nach Antworten auf die Frage, wie wir heute wohnen wollen. Sie verhandeln damit die Definition von Wohnqualität wieder neu. Dies ist aus Sicht der Verfassen den ein ganz zentraler Punkt, der letztendlich darüber entscheidet, wie wegweisend ein Wohnprojekt ist. ■



*RICHARD ZEMP

Der Autor ist Wissenschaftlicher Projektleiter am Kompetenzzentrum Typologie und Planung in Architektur (CCTP) des Instituts für Architektur an der Hochschule Luzern.



*ANGELIKA JUPPEN

Die Autorin ist Wissenschaftliche Projektleiterin am Kompetenzzentrum Typologie und Planung in Architektur (CCTP) des Instituts für Architektur an der Hochschule Luzern.



*FRANZISKA WINTERBERGER

Die Autorin ist Wissenschaftliche Assistentin am Kompetenzzentrum Typologie und Planung in Architektur (CCTP) des Instituts für Architektur an der Hochschule Luzern.

Miele



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

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

Miele. Immer Besser.



EINFACH INS NACHHALTIGE BAUEN EINSTEIGEN

▶ ZÖGERLICHE HALTUNG

Der Bausektor spielt eine zentrale Rolle, wenn es um die nachhaltige Entwicklung der Schweiz geht. Mit rund 60 Mrd. CHF an Investitionen im Jahr bietet er ein enormes Potenzial. Zudem wirkt er in vielfältiger Weise auf Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt ein.

Vom Know-how und von den Konzepten her ist die Schweiz für das nachhaltige Bauen bereit. Die entsprechenden Baustandards sind vorhanden und auch die Fachleute, die sie umsetzen können. Sinn und Zweck einer zukunftsfähigen Immobilien- und Bauwirtschaft sind bei den Akteuren weitum bekannt und im Prinzip auch unbestritten. Und trotzdem scheint deren Umsetzung noch immer eher etwas für besonders engagierte Investoren und Bauherrschaften zu sein. So bewegt sich der Anteil an wirklich nachhaltigen Neubauten in der Schweiz noch immer im einstelligen Prozentbereich. Dabei müsste das nachhaltige Bauen rasch zum Normalfall werden, wenn wir unsere nationalen Nachhaltigkeitsziele erreichen wollen.

Die zögerliche Haltung der Akteure hat viele Gründe. Einer davon ist sicher, dass sich noch zu wenige an das Thema heranwagen, wahrscheinlich, weil es ziemlich neu ist und viele noch keine Erfahrungen damit sammeln konnten. Zudem gilt nachhaltig bauen noch immer als komplex und aufwendig – gerade, wenn es darum geht, einen umfassenden Standard anzuwenden und zu zertifizieren.

RASCH EIN GEFÜHL DAFÜR BEKOMMEN, WORAUF ES ANKOMMT

Um den Einstieg zu erleichtern, hat das Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS mit der Hochschule Luzern ein Werkzeug entwickelt, mit dem auch Nichtfachleute arbeiten können. Das Werkzeug nennt sich Pre-Check SNBS 2.0 Hochbau und, wie der Name schon sagt, ist es vorrangig als Hilfsmittel zum Bauen nach dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS gedacht. Es taugt aber auch dafür, sich einen generellen Überblick über die Qualität von fast beliebigen Hochbauprojekten zu verschaffen. Speziell Investoren, Bauherren und Projektentwickler sollen sich damit niederschwellig dem nachhaltigen Bauen annähern können. Gleichzeitig vermittelt ihnen die Arbeit mit dem Pre-Check auch früh im Projekt ein Gefühl dafür, worauf es ankommt und wo allenfalls Herausforderungen lauern. Damit eignet er sich als Werkzeug für die strategische Planung von Bauvorhaben.

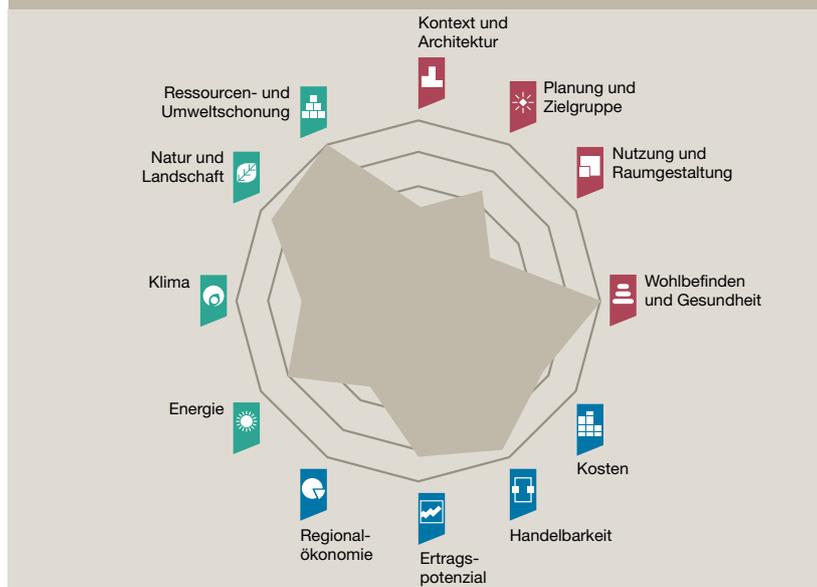
Je nach Projekt und nach Vorwissen der Anwendenden zu ihrem Projekt liefert der Pre-Check in 30 bis 120 Minuten einen Überblick über das Potenzial, aber auch über mögliche Stolpersteine. Hierfür müssen nur einfache Fragen beantwortet werden. Dafür braucht es keine Berechnungen oder aufwendige Recherchen im Vorfeld. Im ersten Teil werden Einstiegsfragen beantwortet. Sie dienen dazu, das Projekt

Viele Bauherren und Investoren bauen nicht nachhaltig, weil sie es für schwierig und komplex halten. Nun gibt es ein neues Werkzeug, das ihnen den Einstieg bereits früh im Projekt rasch und ohne vertiefte Fachkenntnisse erlaubt.

TEXT – GIANRICO SETTEMBRINI*

STÄRKEN UND SCHWÄCHEN EINES BAUPROJEKTES

Quelle: NNBS



einzuordnen und themenübergreifende Aspekte zu klären. Im zweiten Teil sind die Fragen nach den Themen der Bereiche «Gesellschaft», «Wirtschaft» und «Umwelt» gegliedert.

VERSTÄNDLICHE RESULTATE

Der Pre-Check stellt die Resultate so einfach dar, dass sie ohne Spezialwissen verstanden werden können. Die wesentlichen Befunde sind in Form von Diagrammen visualisiert und entsprechend den drei Bereichen der Nachhaltigkeit sortiert. Zudem werden mögliche Stolpersteine auf dem Weg zur nachhaltigen Immobilie identifiziert und konkret herausgearbeitet. Hilfreich für Investoren oder Bauherrschaften, die sich auf den Weg begeben und allenfalls sogar nach SNBS bauen oder zertifizieren wollen: Das Werkzeug weist die Indikatoren direkt aus, die kritisch werden können. Damit werden eine gute Basis und eine solide Diskussionsgrundlage gelegt für die weitere Entwicklung und Optimierung des Projekts – man bekommt quasi einen Wegweiser für die Zukunftsfähigkeit seines Bauvorhabens in die Hand.

Momentan ist der der Pre-Check für die Erneuerung von Wohn- und Bürogebäuden optimiert. Mit einer gewissen Unschärfe liefert er aber auch nützliche Aussagen für Projekte mit anderen Nutzungen. Bis im Frühjahr 2020 wird das Werkzeug auf Neubauten und auf die Nutzungskategorie «Bildungsbauten» erweitert. Es kann als Excel-Datei im Shop auf www.nnbs.ch gegen Registrierung gratis heruntergeladen werden.



*GIANRICO SETTEMBRINI

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Projektleiter SNBS Pre-Check an der Hochschule Luzern.

ZUKUNFTS VISIONEN AUF DEM ZÜRICHSEE

Bei herrlichem Augustwetter lud der SVIT Zürich, mit den Partnern ImmoScout24, Raiffeisen, Siemens Hausgeräte und Swisscom (Schweiz) AG, zum neunten Mal zum Networking-Event «Immo-Boat 2019» ein.

TEXT – MANUELA BALDESSARI*



Gutgelaunte Gäste beim Einstieg am Schiffssteg Bürkliplatz.
(BILDER: ZVG)



Pascal Stutz (links), CEO SVIT Zürich, Marnie Baldessari, Stv. CEO SVIT Zürich, mit dem Ehrengast Rageth Clavadetscher.

▶ EHRENGAST RAGETH CLAVADETSCHER

Dieser sommerliche Anlass ist sehr beliebt und so erstaunt es nicht wirklich, dass die gutgelaunten Gäste pünktlich am Schiffsteg erschienen und sich auf diesen Abend an Bord der MS Pantarhei freuten. Die Gastgeber waren über das zahlreiche Erscheinen der Gäste begeistert. Dieser Event bot neben den kulinarischen Highlights und der idyllischen Landschaft, einen unbeschwertten Rahmen für aufschlussreiche und unterhaltsame Gespräche.

Der diesjährige Ehrengast Rageth Clavadetscher – eine polarisierende und innovative Persönlichkeit – wurde herzlich willkommen geheissen. Seine innige Leidenschaft gilt dem erfolgreichsten Einkaufszentrum der Schweiz – dem Glatt in Wallisellen. Gekonnt leitete Monika Schärer, TV-Moderatorin und Radiosprecherin, dieses Interview professionell und führte einen ausgiebigen und offenen Talk.

Das Glattzentrum ist ein Mikrokosmos mit 2000 Mitarbeiter und Verkäufer, das in

2018 rund 9,3 Mio. Kundenbesuche verzeichnete (Umsatz ca. 600 Mio. CHF). Clavadetschers Job besteht unter anderem darin, die Frequenzen (Traffic) im Glatt zu fördern, um gute Rendite zu erwirtschaften.

NEUE VISIONEN, MARKTFELDER UND GESCHÄFTSMODELLE

Clavadetscher betreibt Trendforschung, verfolgt diverse Entwicklungen im Ausland und konzentriert sich auf die junge Generation. Diese hat klar einen anderen Bedarf als die heutige Kundschaft. Tendenz: Die Jungen wollen keine Massenprodukte mehr kaufen und setzen auf transparente Informationsangaben eines Produkts (Product code). Daher wird es in Zukunft keine herkömmlichen Verkäufer mehr geben – es werden vielmehr «Datentherapeuten» sein. Junge sammeln Daten, sind auf unzähligen Social-Media-Channels ununterbrochen präsent (Instagram usw.) und sind bestens unterrichtet. Dieses Kundensegment erreicht man nur durch Informationen und Rezensionen (Bewertungsmodule). Zudem

sucht das Glatt auch Firmen, Start-ups usw., die Trends auslösen – leider zeigt die Schweiz in diesem Bereich wenig Innovation. Trend-Brands-Stores werden in Zukunft den Löwenanteil im Glattzentrum sein.

MEHRWERT UND EINEN SOZIALEN AUSTAUSCH SCHAFFEN

Das eigentliche Onlinegeschäft hat keinen Platz für soziale Komponenten. Daher wird das Ziel sein, gemeinnützige Hotspots zu schaffen. Das Miteinander, der Austausch über Produkte oder aktuelle Themen werden in Zukunft im Zentrum stehen. Die neuen Geschäftsmodelle werden darauf hinauslaufen, dass die gewünschten Artikel geliefert werden und die Auskünfte/Erklärungen dann im Hotspot abgegeben und detailliert erörtert werden. Die Kommunikation und der direkte Dialog zu einem Produkt/Thema wird der moderne Marktplatz sein.

Ein weiteres Unternehmenskonzept, das bereits im Glatt Einzug gehalten hat: Meist ist eine Online-Community isoliert und hat für die Öffentlichkeit keine Visibilität. Das Glatt bietet dem Online-

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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



Begrüssung durch Christoph M. Steiner, Vorstandsmitglied SVIT Zürich.

Anbieter für eine begrenzte Zeit die Möglichkeit, sich in einem Showroom in dieser stark frequentierten Location offline zu präsentieren, um so zu analysieren, ob das eigene Produkt bei den Kunden und Passanten auf Interesse stösst.

ZU VIELE HÄNDLER - ZU WENIG HANDEL

Textil, Schuhe und Möbel – diese drei Segmente werden in den Onlinehandel verschwinden und kaum mehr vor Ort präsent sein (Selbstregulierung) – Ausnahmen sind die Nischenplayer. Die Marktplätze von morgen sind nicht mehr mit einem grossen Produktarsenal versehen, denn begehbare Warenlager sind passé; das Onlinegeschäft wird zu stark sein. Das Glattzentrum wird in der kommenden Zeit diesbezüglich eigene einschneidende Korrekturen vornehmen.

Fazit: Das Glatt wird nicht mehr primär ein Einkaufszentrum im klassischen Sinne sein. Das Ziel ist, eine innovative Event-Location und ein Community-Anbieter zu sein. Dieser Standort soll in Zukunft ein Meeting Point, ein Hotspot für diverse Interessengruppen und ein Ort für Trend-Brands-

Stores werden, sodass Shopping eher als angenehmer Nebeneffekt auftritt.

Christoph M. Steiner, Vorstandsmitglied des SVIT Zürich, bedankte sich für die spannenden Ausführungen von Rageth Clavadetscher und lobte die tadellose Organisation des Events – der SVIT Zürich hat wie so oft mit diesem Anlass vollends überzeugt. Das Buffet wurde feierlich eröffnet und die gutgelaunten Gäste verteilten sich an Bord, unterhielten sich angeregt und vergnügt über diverse Fachthemen oder den erlebten Talk. Der renommierte Saxophonist G-Sax untermalte die abendliche Szenerie mit beschwingten Klängen und auf Sonnendeck konnten die Anwesenden bei Zigarren und feinen Destillaten den stimmungsvollen Abend gemächlich ausklingen lassen. ■



***MANUELA BALDESSARI**
Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

ANZEIGE

100

Sprudeln

Gefiltert

Eiswasser

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

Kochend Wasser - 100°C
Gekühlt gesprudelt 4-12 °C

Sprudeln / Kaltes / Kochend Wasser aus der Küchenarmatur

Tut gut 20 Jahre Erfahrung

Die Armatur die mehr kann

Soda Fresh @ Home
Pontresina Touch Spring
INOX CNS

QR Code Katalog

Das leiseste Gerät am Markt, ca. 38 dB(A) Neue Systembox
Das ökologischste: Standby Stromverbrauch ca. 0,20 kWh
Das kleinste H 400 T 420 B 185 mm

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

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

Einer für alles

Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848
Fax 0844 848 850
service@sibirgroup.ch

Ihr Partner mit Allmarken-Service

www.sibirgroup.ch

UPDATE IN ENERGIE- UND RECHTSFRAGEN

In Flüeli-Ranft haben sich Mitte September über 50 Teilnehmerinnen und Teilnehmer am SVIT Campus in Fragen der energetischen Sanierung und des Mietrechts von Fachspezialisten auf den neuesten Stand bringen lassen.

TEXT – IVO CATHOMEN*

Das Hotel Paxmontana wurde für zwei Tage zum SVIT Campus
FOTOS:
IVO CATHOMEN



► WETTERGLÜCK

Wissen tanken in angenehmer Atmosphäre – unter diesem Motto führt der SVIT Schweiz jeweils im Herbst den SVIT Campus durch. Die zweitägige Weiterbildungsveranstaltung richtet sich in erster Linie an Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter, Treuhänder, Teamverantwortliche und Führungskräfte der Immobilienwirtschaft. Neben der Wissensvermittlung bietet der Campus viel Raum für den entspannten Austausch. Fernab vom hektischen Geschäftsalltag kommen die Gäste in den Workshops, aber auch in den Pausen, beim Essen und an der Bar rasch miteinander ins Gespräch. Die Distanz zum Alltag gehört zum Konzept. Darum gastiert der SVIT Campus «in der Natur» – eine ausgezeichnete Gelegenheit, um in zwei Tagen die Batterien aufzuladen.

In diesem Jahr wurde das Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft im Kanton Obwalden für zwei Tage zum SVIT Campus. Das strahlende Wetter und der Ausblick von Brienzler Rothorn bis Pilatus boten dabei eine aussergewöhnliche Kulisse. Zum Auftakt des Programms informierte Jules Pikali, Geschäftsführer der Oekowatt AG und Geschäftsführer der Regionalkonferenz Zentralschweiz der Konferenz Kantonaler Energiefachstellen (EnFK), über die gesetzlichen und technologischen Rahmenbedingungen für die energetische Sanierung von Mietliegenschaften. Mit der Energiestrategie 2050 des Bundes, der Revision der Energiesetzgebung in den Kantonen und der aktuellen parlamentarischen Diskussion über die CO₂-Gesetz-

gebung auf Bundesebene ist die Erneuerung von Renditeliegenschaften ein hochbrisantes Thema.

ENERGIE, MIETRECHT UND BRUDER KLAUS

Die mietrechtliche Sicht der energetischen Sanierung einer Mietliegenschaft kann in der Diskussion unter Bewirtschaftern natürlich nicht fehlen. Diesem Aspekt widmete sich Rolf Kaiser in seinem Workshop. Die weiteren juristischen Themen waren die Gestaltung von Mietverträgen (Beat Rohrer), Zwischennutzung von Liegenschaften (Gaudenz Schwitler) und das «Minenfeld» Nebenkostenabrechnung (Urban Hulliger). Mit dem Workshop «Compliance und Datenschutz in der Bewirtschaftung» unter der Leitung von Christian Wind sensibilisierte der SVIT die Immobilienfachleute für ein in der

Branche noch weitgehend unbeachtetes Thema, das aber mit einer strengeren Haftungs- und Datenschutzregulierung eine wachsende Bedeutung erlangt.

Wer am Ende des ersten Seminartages noch genügend Energie oder aber auch Lust auf Bewegung hatte, liess sich in der Klus unter kundiger Führung über das Leben und Wirken von Niklaus von Flüe informieren.

SVIT Campus 2019 verpasst oder im kommenden Jahr wieder dabei? Der nächste Campus findet voraussichtlich am 14. und 15. September 2020 wiederum im Hotel Paxmontana statt.

Unterstützt wurde der Anlass in diesem Jahr von Homegate und Miele. ■



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



ANZEIGE



Am Hauptsitz in Baar suchen wir Sie, einen engagierten und erfahrenen

Immobilienbewirtschafter (m/w)

IHRE AUFGABE

- Administrative und technische Bewirtschaftung eines Immobilien-Portfolios mit Wohn- und Gewerbeimmobilien (Miete und Stockwerkeigentum)

IHR PROFIL

- Kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung zum Immobilienbewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis
- Mehrere Jahre Erfahrung in der Immobilienbewirtschaftung
- Selbstständige Arbeitsweise, leistungs- und teamorientiert, belastbar, gute Umgangsformen, verhandlungssicher

WIR BIETEN

- Herausfordernde, vielseitige Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Stabile Unternehmenskultur, welche eigenverantwortliches Handeln unterstützt
- Attraktive Anstellungsbedingungen und eine moderne Infrastruktur

Erkennen Sie in dieser Aufgabe eine längerfristige Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Alfred Müller AG, Neuhofstrasse 10, 6340 Baar
 heidi.rohner@alfred-mueller.ch
 Telefon +41 41 767 02 02

Räume voller Leben

 Alfred Müller

SEERÜCKEN

Ein Job im Thurgau gibt Rückenwind.

Das **Kantonale Tiefbauamt** ist zuständig für den Ausbau, Unterhalt und Betrieb von 800 km Kantonsstrassen sowie Rad- und Wanderwege. Die Abteilung Strassenbau leistet einen entscheidenden Beitrag zu einem intakten, sicheren und funktionierenden Strassennetz.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir **per 01. Januar 2020 oder nach Vereinbarung** eine/n kompetente/n

Projektleiterin / Projektleiter Landerwerb

Pensum 100%

Ihre Hauptaufgaben:

- verantwortlich für den gesamten Landerwerb und die Liegenschaftsverwaltung des Tiefbauamtes
- führen von Verhandlungen mit Privatpersonen und Behörden
- Schätzung von Grundstücken und Gebäuden
- Budgetüberwachung, Vertragsabschluss, Landerwerbsabrechnung
- erstellen von Anträgen zu Kauf / Verkauf von Grundstücken sowie Abschluss von Dienstbarkeiten

Sie bringen mit:

- Kaufmännische oder technische Grundausbildung
- Weiterbildung und/oder Erfahrungsjahre im Grundbuchwesen, Treuhand- oder Immobilienbereich
- Stärke in Kommunikation und schriftlichem Ausdruck
- Verhandlungsgeschick und gewandt im Umgang mit Kunden, Behörden, Planern und Mitarbeitenden
- Selbständige, verantwortungsbewusste und treuhänderische Arbeitsweise, Entscheidungsfreudigkeit, Empathie
- Freunde und Interesse im Umgang mit Menschen im Fachgebiet Landerwerb
- gute IT-Anwenderkenntnisse

Wir bieten Ihnen:

- eine selbständige, verantwortungsvolle Aufgabentätigkeit
- attraktive Anstellungsbedingungen (kantonale Personalgesetzgebung)
- kollegiales, interdisziplinäres Projektleiterteam
- abwechslungsreiches Arbeitsumfeld
- Weiterbildungsmöglichkeiten

Weitere Auskünfte erteilt Ihnen gerne:

Benedikt Eberle, Abteilungsleiter Strassenbau, T 058 345 79 34, benedikt.eberle@tg.ch

Interessiert?

Den Link für Ihre Onlinebewerbung finden Sie im Inserat unter www.stellen.tg.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

22.10.2019

Sanierung von Mietliegenschaften aus
Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)

23.10.2019

Umgang mit auffälligen und aggressiven
Mietern

24.10.2019

Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten

29.10.2019

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

SEMINAR UMGANG MIT AUFFÄL- LIGEN UND AGGRES- SIVEN MIETERN

23.10.2019

INHALT

Fachleute aus dem Immobilienbereich, insbesondere Bewirtschaftersinnen und Bewirtschafters 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

Immobilienbewirtschaftersinnen und -bewirtschafters, 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.

30.10.2019

Konflikt-Kommunikation

06.11.2019

DSVGO: Tipps zu Datenschutzvorschriften für
Immobilienfirmen

SEMINAR ERFOLGREICHE SANIERUNG VON WOHNBAUTEN

24.10.2019

INHALT

Wohnbausanierungen stellen für Immobilienbewirtschafters in zweierlei Hinsicht eine Herausforderung dar. Den Interessen der Eigentümer stehen die Anforderungen der Mieter gegenüber, die es optimal zu koordinieren gilt.

Immobilienbewirtschafters können massgeblich während der Vorbereitungsphase einer Sanierung und der Wiederinbetriebnahme der sanierten Liegenschaft zu einem effizienten Prozess beitragen.

Nach Ueberlegungen 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

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

REFERENTEN

Dr. iur. Maja Baumann,
REBER Rechtsanwältin, 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.

15.11.2019

Blockchain-Technologie: nicht nur für Kryptowährungen

25.11.2019

Immobiliarsachenrecht (Abendveranstaltung)

27.11.2019

Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien

SEMINAR KONFLIKT- KOMMUNIKATION

30.10.2019

INHALT

In der Immobilienbranche gehören Kontakte zu Mietern, Eigentümern, Dienstleistern und Kollegen zum Alltag. Doch wo Menschen zusammenkommen, gibt es oft verschiedene Interessen. Deshalb kommt es immer wieder zu Konflikten. Wenn diese von starken Emotionen getragen werden, besteht die Gefahr der Eskalation. Konstruktive Lösungen scheinen dann kaum mehr möglich zu sein. Dieses Seminar konzentriert sich auf die Kommunikation als Lösungsmittel für Konflikte. Es kann allein stehend besucht werden oder als Ergänzung zum Seminar «Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern», welches die Gewaltprävention und das Verhindern von Übergriffen beinhaltet.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

Tian Wanner, Kommunikationstrainer
MAS Business Communications (HWZ),
NLP Trainer & Coach

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Sheraton
Pfungstweidstrasse 100, 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 Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

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



Kreation. Management. Investment.



Die Referenz in Sachen Immobilienfonds

Wir sind eine von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) zugelassene Vermögensverwalterin kollektiver Immobilienanlagen. An unseren drei Standorten Zürich, Le Mont-sur-Lausanne und Genf beschäftigen wir derzeit ca. 50 Mitarbeitende. Wir verwalten einen Immobilienbestand im Wert von rund 2,8 Milliarden Schweizer Franken. Unsere Aufgabe ist es, diese im besten Interesse der Anleger zu managen und die Verwaltung der Immobilien in ihrem Bestand zu überwachen. Wir legen grossen Wert auf die Nähe zu den Anlegern und den Immobilien, auf Transparenz in der Kommunikation und Effizienz in der Verwaltung.

Für unsere Niederlassung in Zürich suchen wir eine fachkompetente und engagierte Persönlichkeit.

PROJEKTMANAGEMENT BAU & ARCHITEKTUR (60-100%)

In dieser vielseitigen Funktion tragen Sie die Verantwortung für die Umsetzung der baulichen Fondsstrategie pro Liegenschaft. Sie übernehmen die Analyse des Unterhaltsbedarfes der zugeteilten Immobilien und arbeiten Empfehlungen, Vorschläge und Budgetierungen für geeignete bauliche Massnahmen aus. Damit verbunden sind auch das Einholen von Angeboten, die Koordination und die Abnahme der fachgerechten Umsetzung von ausgeführten Aufträgen. Als Fachmann/-frau werden Sie aktiv in den fachlichen Austausch von Entwicklungs-, Bau- und/oder Umbauprojekten involviert. Sie führen Vertragsverhandlungen mit Dienstleistern und Handwerkern und achten darauf, dass die Qualitätsansprüche und die von Ihnen durchgeführten Budgetierungen und Terminvereinbarungen eingehalten werden.

Wer sind Sie...?

Sie verfügen über eine bautechnische Grundausbildung mit Weiterbildung in den Bereichen Bau, Architektur oder Immobilienmanagement. Mehrjährige Erfahrung im Schweizerischen Immobilien- und Baumarkt gehören zu den Voraussetzungen, damit Sie Ihre fundierten Kenntnisse von Auflagen, Regulatoren, Prozessen und Eingabefristen beherrschen und im Auge behalten können. Durch diese solide Grundlage fällt Ihnen die Integration in dieses spannende Umfeld leicht und Sie können zeitnah, souverän und selbstständig handeln. Gute Informatikkenntnisse wie MS Office, Messerli, CAD und Immopac setzen wir voraus. Sprachlich sind Sie sicher in Deutsch, Französisch – und von Vorteil in Englisch.

Schätzen Sie eine agile und wertschätzende Unternehmenskultur sowie einen Arbeitsplatz in der Stadt Zürich? Dann nutzen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich noch heute per Email bei der von uns beauftragten Personalberatung.

FISCHER Consulting
Frau Monica Fischer
www.fischer-hrservices.ch

| HR Services & Management Advisory
| monica.fischer@fischer-hrservices.ch
| Tel. +41 79 577 99 99

FISCHER
Consulting

Human Resources Services
Management Advisory



SEG SOLUTIONS

Die Firma SEG Solutions SA ist seit dem 1. Juni 2019 operativ am Markt tätig. SEG Solutions führt neu alle Immobilientransaktionen sowie Vermarktungsmandate für die von der Procimmo SA verwalteten Immobilienfonds durch. Ihre Schwesterfirma Procimmo SA übergibt ihr fortan entsprechende Aufträge. Des Weiteren öffnet SEG Solutions ihr Vermarktungsgeschäft auch für Dritte. SEG Solutions fokussiert sich dabei auf die Vermarktung von Immobilien im Bereich Gewerbe, Industrie, Büro und Wohnen. Das neue und dynamische Unternehmen zählt derzeit rund zehn Mitarbeitende an den Standorten in Le Mont-sur-Lausanne und Zürich. Für unseren Standort in Zürich suchen wir eine fachkompetente und engagierte Persönlichkeit.

Senior Letting Manager/-in

In diesem abwechslungsreichen Aufgabengebiet generieren Sie einen nachhaltigen Mehrwert für Immobilieneigentümer und Auftraggeber. Sie übernehmen die fortlaufende, strategiekonforme Vermietung aller Leerstände innerhalb des Portfolios der Procimmo SA und akquirieren selbstständig neue, externe Vermietungsmandate. Hierzu erarbeiten Sie die Analyse sowie die strategische und operative Beurteilung in Bezug auf die Vermietung. Sie entwickeln einen zielgruppenorientierten und adressatengerechten Vermarktungskatalog, welchen Sie engagiert umsetzen. Wir legen viel Wert darauf, dass Sie eine transparente, phasen- und prozessgerechte Kommunikation mit allen involvierten Parteien pflegen. Ergänzend übernehmen Sie die gesamte damit in Verbindung stehende Administration inkl. Budgetierung sowie die Koordination zwischen internen und externen Projektleitungen von Umbau- und Mieterausbauten. Ihre Ideen beim Aufbau des neuen Dienstleistungsunternehmens sind sehr erwünscht.

Wer sind Sie...?

Sie verfügen über bautechnische/baurechtliche Grundkenntnisse und haben eine abgeschlossene, immobilienpezifische Ausbildung. Ihre Erfahrung in der Vermietung von Liegenschaften, vorzugsweise Gewerbe/Industrie, und ein bestehendes Netzwerk sind wichtige Voraussetzungen, damit Sie selbstständig agieren können. Gute Kenntnisse im schweizerischen Immobilienmarkt und im Schweizer Mietrecht setzen wir ebenfalls voraus. Ihr unternehmerisches Denken und Handeln mit hoher Verantwortungsbereitschaft und erfolgsorientiertem Streben nach innovativen und exzellenten Lösungen, leistet Ihnen in dieser Funktion besonders wertvolle Dienste. Sprachlich sind Sie verhandlungssicher in Deutsch, Englisch und von Vorteil auch in Französisch.

Fühlen Sie sich wohl in einem entwicklungsorientierten dynamischen Team und schätzen einen Arbeitsplatz in der Stadt Zürich? Dann nutzen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich noch heute per Email bei der von uns beauftragten Personalberatung.

FISCHER Consulting
Frau Monica Fischer
www.fischer-hrservices.ch

| **HR Services & Management Advisory**
| monica.fischer@fischer-hrservices.ch
| Tel. +41 79 577 99 99

FISCHER
Consulting

Human Resources Services
Management Advisory

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

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE - ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BERN

02.09.2020 – 15.09.2021
 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 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 BERN

09.03.2020 – 13.06.2020
 Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

18.01.2020 – 20.09.2020
 Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
 KBZ, St. Gallen

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
 Modul 1: 07.01.2020 – 03.03.2020
 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 2: 21.08.2020 – 05.09.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

04.03.2020 – 08.04.2020
 Examen: 29.04.2020
 A 10 minutes de la gare de Lau-
 sanne

06.05.2020 – 10.06.2020
 Examen: 24.06.2020

A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGS-SPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-sres.ch

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 Assistenzkurse, 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 Im-
mobilienTreuhand für KV-Lernende

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU
Zuständig für Interessenten
aus dem Kanton AG sowie
angrenzenden Fachschul-
und Prüfungsregionen:

SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BEP

Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals

www.bep-zuerich.ch

Die Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals (BEP) mit über 1700 preisgünstigen Wohnungen im Grossraum Zürich gehört zu den grossen Wohnbaugenossenschaften. Die gemeinnützige Wohnbauträgerin beschäftigt rund 30 Mitarbeitende. Sie fördert das soziale Zusammenleben im Sinne gesamtgesellschaftlicher Verantwortung und gegenseitigem Respekt. Die BEP strebt weiteres Wachstum an.

Im Fachbereich Bewirtschaftung suchen wir nach Vereinbarung eine

Leiter/in Bewirtschaftung 100% Mitglied der Geschäftsleitung

Die vollständige Stellenausschreibung und weitere Informationen finden Sie unter www.bep-zuerich/stellen oder direkt unter diesem **QR-Code**.



Immobilienvermarkter (m/w) 100%



- Wohn-Immobilien sind Ihre Leidenschaft?
- Sie lieben den Kontakt zu Menschen?
- Empathie zählt zu Ihren Qualitäten?
- Sind Sie ein Verkaufstalent und möchten Ihre Kompetenzen entfalten?

...schöpfen Sie Ihr Potenzial denn bereits aus?

Sind Sie bereit, mit uns neue Wege zu gehen? Wir freuen uns sehr, Sie kennen zu lernen!



www.frutiger.com



IHRE FACHKOMPETENZ IST GEFRAGT!

Der Hauseigentümergebiet Basel-Stadt (www.hev-bs.ch) ist ein unabhängiger Verein und nimmt die Interessen von Eigentümern von Immobilien in der Öffentlichkeit und auf gesetzgeberischer Stufe wahr. Das personell kleine Team der Geschäftsstelle Basel bietet seinen Mitgliedern eine kompetente Beratung und verschiedenste weitere Dienstleistungen an. Wir suchen heute eine versierte Fachperson im

FACHBEREICH SCHATZUNGEN

Direkt dem Geschäftsführer unterstellt, übernehmen Sie in dieser Funktion Schätzungsaufträge im Bereich Stockwerkeigentum, Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern, Gewerbebauten, Industriebauten, Baurechten und unbebauten Grundstücken zur selbständigen Bearbeitung. Zudem sind Sie bestrebt, die Methodik zu optimieren, den Markt zu analysieren sowie die Schätzungsgrundlagen regelmässig zu aktualisieren. Zudem verfügen Sie über solide Kenntnisse im Bauwesen, basierend auf eigenen Erfahrungswerten, sodass Ihnen die Beratung der HEV-Mitglieder in Baufragen nicht fremd ist. Zusätzlich stellen Sie Ihre Fachkompetenz bei der persönlichen und telefonischen Beratung von Eigentümern und Vermietern in allen Fragen des Grundeigentums zur Verfügung und sind bereit, eigene Artikel für die Verbandszeitschrift zu verfassen.

Diese herausfordernde Aufgabe setzt voraus, dass Sie über den eidg. Fachausweis Immobilienbewertung und mehrere Jahre einschlägige Berufserfahrung, insbesondere im Bereich der Schätzung verfügen. Sie sind deutscher Muttersprache und bringen Fremdsprachenkenntnisse sowie Gewandtheit im Umgang mit modernen IT-Tools mit. Und schliesslich sind Sie kontaktfreudig und teamorientiert, arbeiten engagiert und strukturiert.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, so hören wir gerne von Ihnen. Für weitere Auskünfte steht Ihnen der Geschäftsführer, Herr A. Zappalà, gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, welche wir sehr gerne elektronisch an andreas.zappala@hev-bs.ch oder schriftlich entgegennehmen. Absolute Diskretion ist zugesichert.

DER SVIT BERN UND DER GOLDMALER

▶ VORHANG AUF

Die Generalversammlung des SVIT Bern begann diesmal ganz besonders: Die Berner Immobilienprofis wurden in die altehrwürdigen Savonnier-Mauern des wiedereröffneten Casinos Bern eingeladen. Sie gehörten mitunter zu den ersten Gästen, die auf einer Führung den frischen Wind, der durch die geschichtsträchtigen Säle und Geschosse weht, erleben durften. Hier und da ertönte noch ein Bohrer, waren Handwerker und Leitern anzutreffen – und der Goldmaler befestigte sorgfältig die letzten Plättli an den Stuckaturen des grossen Konzertsaals. Die Stimmung war fröhlich und ungezwungen, viele spannende Fragen klangen durch die Räume, und die fachkundige Auskunft wusste auf allen Ebenen zu überzeugen und zu beeindrucken.

OUVERTÜRE

Nach einem Umtrunk im Vestibül traf sich der SVIT Bern im schlichten, edlen Salon Bernois wieder. Mit Charme und Schalk eröffnete Präsident Andreas Schlecht herzlich die Versammlung und überraschte die Anwesenden mit einem Ehrengast:

Casino-Direktor Ivo Adam liess einen Blick hinter die Kulissen des Casinos Bern erhaschen, und man konnte nur erahnen, wie viel Fleiss, Schweiss und Herzblut nach der intensiven Gesamterneuerung im goldenen Stuck verborgen sind. Von Transformation betroffen ist auch die Immobilienbranche. «Gerade deshalb sind wir gefordert, zusammenzuhalten und gemeinsam Neues zu schaffen», betonte Andreas Schlecht einleitend, bevor er schwungvoll zur Traktandenliste der Veranstaltung überleitete.

IM EINKLANG

Nach dreijähriger Amtszeit stellte sich Andreas Schlecht zur Wiederwahl. Daniel Krebs übernahm als Vizepräsident gut gelaunt das Wort und ermunterte die Anwesenden ohne grosse Umschweife zur Stimmabgabe. Der einstimmige Entschluss mündete in einem herzlichen und dankbaren Applaus: Andreas Schlecht wurde wiedergewählt! Er liess es sich nicht nehmen, dem gesamten Vorstand und insbesondere Michaela Hofer, Geschäftsstellenleiterin, seinen grossen Dank auszusprechen: «Es ‹fägt›! Alle geben Vollgas

Zur Generalversammlung traf sich der SVIT Bern dieses Jahr im Casino Bern. Der Abend stand seiner Location in nichts nach – wie der Goldmaler im grossen Konzertsaal, setzten die Berner Immobilienprofis dem Verbandsjahr 2018/19 zum Abschluss einen Glanzpunkt auf. TEXT – NADINE HANNICH*



Während des gediegenen Abendessens erfüllten lockerer Austausch und angeregte Gespräche den Raum. (BILDER: RETO ANDREOLI)

und die Zusammenarbeit ist schlichtweg ausgezeichnet.» Es folgte die Wiederwahl der Revisoren sowie die Wahl der Delegierten, und auch hier war die Berner Immobilienfamilie mit sich im Einklang.

GUTES TAKTGEFÜHL

Sobald es um Finanzen geht, gibt Daniel Schmid, Finanzverantwortlicher und Vorstandsmitglied, den Takt vor. Wie alle Jahre führte er gekonnt durch Bilanz, Erfolgsrechnung und Budget. «Wer die Zahlen in der Detailversion begutachten möchte, darf diese gerne bei der Geschäftsstelle beziehen», erklärte das Zahlengewissen des SVIT Bern. Den Verlust legte er im Kontext der besonders wichtigen Investitionen in die Zukunft – etwa in die Nachwuchsförderung – transparent und nachvollziehbar dar. Der Revisorenbericht fiel positiv aus, und die anwesenden Mitglieder des SVIT Bern genehmigten das Budget einvernehmlich – der Verband

“
DER SVIT BERN
SOLL RELEVANT
UND UNVER-
ZICHTBAR SEIN.
”

ANDREAS SCHLECHT,
PRÄSIDENT SVIT BERN



Andreas Schlecht begrüsst im Casino Bern zur Generalversammlung.

ANZEIGE



**«FLÄCHENPOTENTIALE ERKENNEN
IST MEINE PASSION!
NUR WER DATEN HAT
KANN ENTSCHEIDEN!»**

Markus führt das Flächenmanagement



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

www.campos.ch/video

CAMPOS

MÄCHT IMMO'S MOBIL. 



setzte damit erneut ein starkes Zeichen für seine Weiterentwicklung. Damit künftig kein Minus mehr resultiert, diskutieren der Dachverband und der Vorstand derzeit strategische Überlegungen, die voraussichtlich im Verbandsjahr 2020/21 erste Massnahmen nach sich ziehen werden.

EINGÄNGIGES PROGRAMM

Der Rückblick auf das vergangene Jahr zeigte eindrücklich: Der SVIT Bern hat zahlreiche, vielseitige und gefragte Weiterbildungen und Events durchgeführt und die Massnahmen zur Jugendförderung weiterentwickeln können. Entstanden ist zum Beispiel der SVIT Bern Young als junges Pendant zum SVIT Bern. Daniel Krebs präsentierte engagiert das Programm des nächsten Jahres, zu dem alle Mitglieder – inklusive ihrer Mitarbeitenden! – herzlich eingeladen sind. Es ist ein Mehrwert schaffendes Pro-

gramm mit hochaktuellen Themen. Erstmals wird auch die neue Immobilien-Herbstmesse stattfinden, die in Zusammenarbeit mit der BEKB entstanden ist. Das Format «Zuhause», welches die Berner Eigenheimmesse ersetzt, gilt es miteinander positiv zu prägen – als Plattform für Menschen aus dem Immobilienkerngeschäft.

HARMONISCHER ENTREACTE

Dr. Adrian Haas, Präsident des Hauseigentümergebietes Bern und Umgebung, sowie Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, überbrachten geschätzte Grussbotschaften: Dr. Adrian Haas bedankte sich für die gelungene Zusammenarbeit und wies darauf hin, dass aktuelle, politische Fragestellungen und Herausforderungen weiterhin nach Zusammenhalt verlangen. Marcel Hug gratulierte Andreas Schlecht zu seiner Wiederwahl und sprach ihm als wertvollem Mitglied des Exekutivrats seinen Dank aus. Auch er wies da-

rauf hin, dass in Sachen Politik weiterhin eine enge Zusammenarbeit gefragt ist.

BEEINDRUCKENDE JUGENDSTIMMEN

Aus der Nachwuchsabteilung war ebenfalls positiver Schwung spürbar: Der QV-Campus, der Campus des SVIT Young zur Vorbereitung auf das Qualifikationsverfahren, ist ein mittlerweile beliebtes Angebot zur Vorbereitung auf die Lehrabschlussprüfungen. Es soll in Zukunft noch mehr genutzt werden – und bietet eine gute Gelegenheit, Themen aufzugreifen, die im Ausbildungsbetrieb zu kurz kommen. Beeindruckend waren die Leistungen der besten Lehrgängerinnen: Lea Blaser, Immoschwab AG, schloss den betrieblichen Teil des Qualifikationsverfahrens mit einer Note von 5,7, Géraldine Jäggi, Reoplan Bewirtschaftungs AG, und Sara Meyer, Robert Pfister AG, mit 5,4 ab. «Besser geht es nicht mehr, aber vielleicht länger», verkündete Iris Gubler, Vorstandsmitglied, bei der Übergabe der Auszeichnungen – entsprechend erhielten alle drei ein Paket Ovomaltine und einen Weiterbildungsgutschein. Lea Blaser vertrat den Nachwuchs gekonnt: Beschwingt berichtete sie von ihrer Ausbildung und vermochte mit ihrem jungen Spirit so manchen Immobilienprofi zu begeistern.

FINALE

Die Zufriedenheit in den Reihen blieb bis zuletzt erhalten – und so kam die Generalversammlung zu ihrem gelungenen Finale, welches ganz im Zeichen des Dankes stand. Andreas Schlecht bedankte sich gebührend bei allen Anwesenden und Mitgliedern, beim Vorstandsteam und den wertvollen Sponsoren. «Die meis-

ten unserer Jahressponsoren sind bewährte und bedeutende Firmen. Ich bedanke mich herzlich für ihre Treue, die unkomplizierten Begegnungen und ihr wertvolles, jahrelanges Mitwirken», so der Präsident. Nicht unerwähnt durfte Hanspeter Burkhalter bleiben, der aufgrund seiner wichtigen Tätigkeit zum Ehrenmitglied des SVIT Schweiz ernannt wurde. Andreas Schlecht schloss die Veranstaltung mit einem aufrichtigen Dank an alle, die mit ihrem Wirken und Umsetzen dazu beitragen, dass der SVIT Bern relevant und unverzichtbar bleibt.

AUSKLANG

Bei strahlendem Sonnenschein erwartete die Berner Immobilienprofis dann auf der Terrasse das gediegene Apéro. Dem warmen Spätsommertag entsprechend war die Stimmung entspannt und fröhlich, und im Burgerratssaal stand schon alles bereit für das verlockende Vier-Gänge-Menü. Die stilvoll gedeckten Tische wurden durch die raumhohen Fenster hindurch in goldenes Sonnenlicht getaucht und lockerer Austausch und angelegte Gespräche erfüllten den Saal – einem harmonischen Abschluss stand nichts mehr im Wege. Dass es ein Anlass der besonderen Sorte war, lag eindeutig nicht nur am Ort des Geschehens: Der SVIT Bern hat nämlich ein Goldmalcherz – wie die verzierten Stuckaturen ist hier tatsächlich Gold, was glänzt! ■



*NADINE HANNICH

Die Autorin ist Kommunikationsberaterin und Projektleiterin bei der Agentur diff. Kommunikation AG. www.diff.ch

Schnell, schneller, Schindler.



Wir halten unsere Interventionszeiten kurz.
So sind wir beispielsweise bei Vorfällen mit eingeschlossenen
Personen in durchschnittlich 30 Minuten bei Ihnen.
Das ist rekordverdächtig.

We Elevate



Schindler

»EINE NORM ERLEICHTERT DIE VERSTÄNDIGUNG«

Die steigende Zahl an Normen ist in der Baubranche ein grosses Thema. Am KUB-Focus diskutierten Fachleute über den Sinn der Regulierungen und den richtigen Umgang damit.

TEXT – RETO WESTERMANN*



Hubert Stöckli stimmte das Publikum mit einem kurzen Referat aufs Thema ein (oben). Markus Läubli vom SIGAB, KUB-Präsident Thomas Wipfler und Moderatorin Nadine Jürgensen (Mitte). Nadine Jürgensen im Gespräch mit Markus Läubli, Beat Flach und Sibylle Schnyder (unten). BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

► UNVERSTÄNDLICHE REGELUNGEN

Gesetze, Normen und Richtlinien sind bei der Planung und beim Bau von Gebäuden Alltag. Laufend kommen neue Vorgaben hinzu, die den Beizug weiterer Fachleute nötig machen. Kommt dazu, dass es innerhalb der Normen und Richtlinien zum Teil Widersprüche gibt. Das alles verursacht Mehraufwand und -kosten. Die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB hat das Thema an ihrer letzten Focus-Veranstaltung in Zürich unter dem Titel «Richtlinien und Normen ausser

Rand und Band. Was ist davon rechtlich anwendbar?» aufgenommen. An der Podiumsdiskussion, die den Nerv der rund 100 Gäste im Saal traf, waren mit dabei: Hubert Stöckli, Professor am Institut für Baurecht an der Uni Fribourg, Beat Flach, GLP-Nationalrat und Jurist beim Rechtsdienst des SIA, Markus Läubli, Institutsleiter beim Schweizerischen Institut für Glas am Bau SIGAB sowie Sibylle Schnyder, Rechtsanwältin in der Kanzlei CMS von Erlach Poncet. Den Einstieg machte Hubert Stöckli mit einem Inputreferat. Das Gebiet der technischen Normen und Richtlinien sei extrem weitläufig und selbst für einen Baujuristen oft unbekanntes Terrain: «Vieles was in diesen Normen und Richtlinien geschrieben ist, verstehe ich nicht.» Ein heikler Punkt ist für ihn die oft praktizierte Gleichsetzung von Normen und Richtlinien mit den «anerkannten Regeln der Baukunde». «Diese Gleichung geht nicht auf», sagte Stöckli. Denn es fehle eine eindeutige Definition der Regeln der Baukunde. Selbst die wenigen Bundesgerichtsurteile definieren nur Anhaltspunkte: Gute Praktiken gelten gemäss Gericht als anerkannt, wenn ihre theoretische Genauigkeit durch die Wissenschaft nachgewiesen wurde, sie etabliert sind und sie sich nach Ansicht der überwiegenden Mehrheit der Spezialisten, die sie anwenden, in der Praxis bewährt haben. «Daher haben Bauherren, Planer und Ausführer in gegenseitigem Einverständnis die Freiheit von Normen und Richtlinien abzuweichen – aber man muss dann auch bereit sein, die Verantwortung für sein Handeln zu übernehmen.» Wirklich heikel seien Abweichungen einzig dort, wo es um die Sicherheit eines Bauwerks gehe. ►





MEHR ZUM KUB-FOCUS

Ein Video der Diskussion sowie weitere Bilder vom Anlass finden Sie auf www.kub.ch in der Rubrik Bildergalerie/Videos.

Markus Läubli (Mitte) vom SIGAB debattiert über die Fenster-Richtlinien seiner Organisation, flankiert von Moderatorin Nadine Jürgensen und Beat Flach vom SIA.



**RICHTLINIEN MIT
GESETZESCHARAKTER**

Die anschließende Diskussion unter Leitung von Nadine Jürgensen, Journalistin und Juristin, zeigte: Normen und Richtlinien sind eigentlich keine schlechte Sache. Problematisch sind vielmehr ihre laufend steigende Zahl und der Umgang mit den Vorgaben – sie werden im Baualltag oft strikter als eigentlich nötig angewendet und von Amtsstellen manchmal gar wie Gesetze verwendet. Heikle Punkte sind auch das gegenseitige Aufschaukeln von technischer Entwicklung und Normen, die fehlende Risikoabwägung, die Schwierigkeit festzustellen, ob es sich um eine anerkannte Regel der Baukunde handelt, und nicht zuletzt die Angst der Beteiligten vor rechtlichen Folgen, wenn Normen oder Richtlinien nicht beachtet werden.

Grundsätzlich, so war man sich auf dem Podium einig, helfen Normen im Bau und Planungsalltag. «Eine Norm erleichtert die Verständigung zwischen allen Beteiligten», sagte Beat Flach. Auch er hat den Eindruck, dass ihre Zahl

Sie bestritten die Focus-Veranstaltung: Thomas Wipfler (KUB), Hubert Stöckli (Uni Fribourg), Sibylle Schnyder (CMS von Erlach Poncet), Nadine Jürgensen (Moderation), Markus Läubli (SIGAB) und Beat Flach (SIA).
BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA



«HÄUFIG WIRD NICHT HINTERFRAGT, OB EINE NORM AUCH WIRKLICH EINE ANERKANNTE REGEL DER BAUKUNDE IST.»



SIBYLLE SCHNYDER, RECHTSANWÄLTIN BEI CMS VON ERLACH PONCET

den anschliessenden Fragen aus dem Publikum die Festlegung der anerkannten Regeln der Baukunde ein Thema. Wirklich schlüssige Antworten konnte hier keiner der Diskussionsgäste liefern: «Ob eine Norm als anerkannte Regel gilt, muss erfahrungsgemäss im Einzelfall beurteilt werden», fasste Baurechtsanwältin Sibylle Schnyder die Situation zusammen.

Ein Stück weit, so ein Fazit der Runde, muss sich die Bau- und Planungsbranche in Sachen Normen und Richtlinien auch selber an der Nase nehmen. «Oft machen Bauherren und Planer keine Risikoabwägung, sondern man übernimmt die Vorgaben einfach», kritisierte Beat Flach. Der Grund liegt auf der Hand: weder Bauherr noch Planer möchten sich die Finger verbrennen, wenn sie eine Norm oder Richtlinie nicht einhalten, weil sie Angst haben, im Schadensfall rechtliche Probleme zu bekommen. Oder anders gesagt: Oft wird die von Hubert Stöckli propagierte Freiheit nicht genutzt – obwohl sie durchaus dabei helfen könnte, die Regulierungswut zu zügeln. ■

laufend zunimmt: «Ich sehe vielerorts eine eigentliche Regulierungswut.» Und noch ein Punkt stösst ihm sauer auf: «Es gibt Gemeinden, die in einer Baubewilligung bereits die Einhaltung der SIGAB-Richtlinien für Fenster verlangen – damit erhalten diese schon fast gesetzlichen Charakter.»

Befeuert wird die steigende Zahl von Vorgaben im Baubereich auch durch neue technische Möglichkeiten. Diese fliesen oft in die Überarbeitung von Normen ein und werden so in den Bauprozess übernommen – unabhängig davon, ob sie von Nutzen sind. «Das Gleiche sieht man auch in der Autoindustrie», sagte Markus Läubli vom SIGAB. Für ihn haben Normen und Richtlinien aber auch positive Seiten: «Sie helfen beispielsweise bei der Herstellung langlebiger Bauteile, was sich positiv auf die Unterhaltskosten auswirkt.»

FREIHEIT WIRD ZU WENIG GENUTZT

Wie schon im Eingangsreferat von Hubert Stöckli waren auch auf dem Podium und bei



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



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 _____ Vorname _____
 Adresse _____ Ort _____

Name _____ Vorname _____
 Adresse _____ Ort _____

Name _____ Vorname _____
 Adresse _____ 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

Dipl. Leiter/-innen in Facility Management

**Berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang
auf die Höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Diplom.**

Für Personen mit einer Berufsprüfung in einer Sparte des Facility Managements (FM), die ihre berufliche Qualifikation über weitere Fachgebiete erweitern, Prozesse gesamthaft überblicken und eine zentrale Führungsaufgabe einnehmen wollen.

Nächste und letzte Durchführung: Ab 4. November 2019 in Zürich
Anmeldung und Information: 058 105 94 50 oder leiter_fm@strickhof.ch



**Immobilien-
bewirtschafter/innen
in 2 Modulen
prüfungsbefreit!**

**Ihre Vorbildung
ist anerkannt!**

Strickhof, Weiterbildung Facility Management, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich
www.strickhof.ch/weiterbildung/facility-management

DIE SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE FÜR INVESTOREN

21.–22. Januar 2020, StageOne, Zürich-Oerlikon

IMMO'20

The Swiss Property Fair
21.–22.01.2020
Zürich

IMMO'MESSE
Über 70 IMMO'Aussteller im
Rahmen der grössten Schweizer
Finanzmesse mit weit über
3.000 Besuchern.

IMMO'FORUM
Podiumsdiskussionen mit
namhaften Entscheidungsträgern
der Immobilienwirtschaft.

IMMO'MAGAZIN
Mit Programm und Fachbeiträgen
von Branchenexperten.

swisspropertyfair.ch

Flexibilität im Alter

Haben Sie sich auch schon Gedanken gemacht wo und wie Sie wohnen werden im Alter? In wenigen Jahren ist mehr als 1/3 der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt. Nach einer Studie befassen sich 80% der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Frage der Wohnsituation im Alter.

Rund 90% entscheiden sich dann im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen nach Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, kleinere Wohnung oder sogar Altersheim in Betracht gezogen haben.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bu und suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden». Ärzte raten jedoch Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich 400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen. Auch das Tempo beim Treppensteigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller. Dies ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf. Das Institut Treppensicherheit empfiehlt

im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll grifffester sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA Normen schreiben an jeder Treppe ab 5 Stufen – egal ob im Innen- oder Aussenbereich zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen laut Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab 2 Stufen. Was

für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zuhause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. (Am besten aus handwärmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus. Der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbständig in Ihrem Haus verbleiben können.) Infos dazu geben auch die Fachbrochuren der bu und suva, oder treppensicherheit.ch Als Fachfirma für die Nachrüstung

von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

WEITERE INFORMATIONEN:

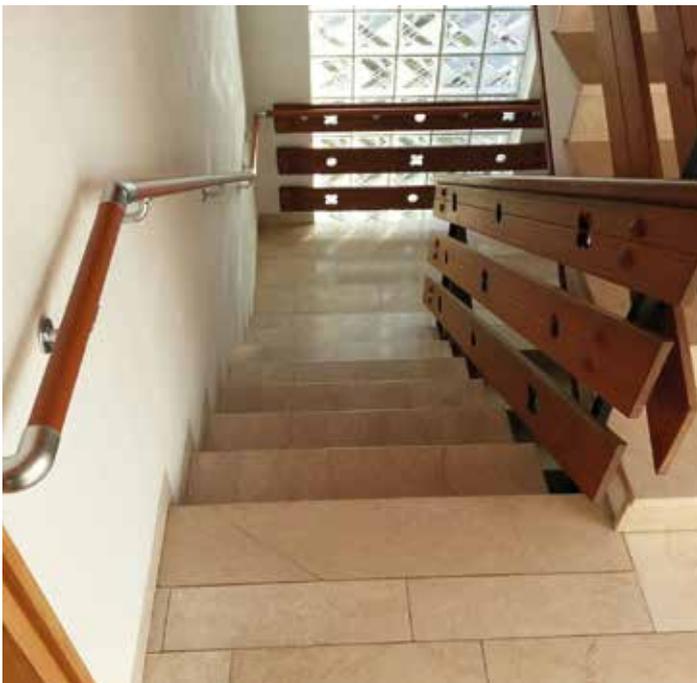
Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
www.flexo-handlauf.ch
info@flexo-handlauf.ch
Tel. 052-534 41 31



beidseitige Sicherheit vor der Haustüre



Durchlaufender Handlauf an einer nicht einfachen Treppenanlage



anstelle eines Brett-Handlaufes nun mit einem sicherer Wandhandlauf nachgerüstet

Moosfrei – Dach- und Fassadenbehandlung

Hartnäckiges Moos und Algen an Ihrer Fassade, auf der Terrasse oder dem Dach? Moosfrei hilft schnell, nachhaltig und umweltverträglich.

SPEZIALIST FÜR DIE ZENTRALSCHWEIZ
Über 90% aller Verschmutzungen an Fassaden, auf Dächern oder Terrassen sind auf das Wachstum von Moos, Algen, Flechten und Schimmel zurückzuführen. Die schmutzig-grünen Beläge stören nicht nur das gepflegte Erscheinungsbild und machen den Boden gefährlich rutschig, sondern senken auch die Lebenserwartung von Ziegeln und Fassadenverputz. Das muss nicht sein! Moosfrei löst dieses Problem nachhaltig. Dabei setzen wir auf eine besonders schonende Behandlungsmethode. Ist unser vollständig biologisch abbaubares Reinigungsmittel erstmal aufgetragen, reinigt sich die Oberfläche ganz von selbst.

UNSERE VORTEILE FÜR SIE:

PRAKTISCH

Unser Produkt lässt sich auf jeder Oberfläche anwenden und ist sehr gut pflanzenverträglich. Die Anwendung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub. Die Einsatzmöglichkeiten sind fast grenzenlos.

EFFEKTIV

Moosfrei bekämpft sämtliche Algen, Moose, Flechten und Schimmel. Nach dem einmaligen Auftragen reinigt sich die betroffene Fläche von selbst. Ein abschrubben oder abspülen mit Hochdruckgeräten entfällt.

ÖKOLOGISCH

Unser Wirkstoff wird aus natürlichen Rohstoffen hergestellt und baut sich vollständig biologisch ab. Er ist für Material, Mensch und Umwelt absolut unbedenklich.

KOSTENGÜNSTIG

Rechtzeitiges Reinigen verhindert vorzeitiges Sanieren: Mit ausziehbaren Teleskop-Reinigungslanzen und Hebebühnen

gelangen wir auch an schwer zugängliche Stellen. Unsere Langzeitbehandlung ist bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.

NACHHALTIG

Unser schonendes Verfahren verhindert ein Aufrauen der Fassade oder jegliche Veränderung der Oberfläche. Dank Tiefenwirkung ist die behandelte Fläche erfahrungsgemäss 10 bis 15 Jahre geschützt.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM OPTIMALEN ERGEBNIS

PHASE 1: SPRÜHEN

Unser biologisch abbaubares Produkt sprühen wir vom Boden aus auf die betroffenen Flächen. Wir verzichten bewusst auf teure Gerüste und arbeiten mit ausziehbaren Teleskop-Reinigungslanzen sowie Hebebühnen. Wichtig: Um die Wirkstoffkonzentration zu gewährleisten, darf die behandelte Fläche nach dem Einsprühen für sechs Stunden nicht mit Wasser in Kontakt kommen.

PHASE 2: EINWIRKEN

Nach der Behandlung wird unser Mittel vom Untergrund aufgesogen. Schon nach wenigen Tagen beginnen sich abgestorbene Mikroorganismen vom Untergrund zu lösen und werden vom Regen oder Wind selbstständig abgetragen. Sind nach 24 Monaten nicht alle Moose, Algen oder Flechten verschwunden, wird von uns kostenlos nachgebessert.

Moosfrei hält, was es verspricht. Bei sämtlichen von uns ausgeführten Arbeiten garantieren wir Ihnen den Erfolg und gewährleisten eine 2-Jahres-Garantie. Überzeugen Sie sich selbst und rufen Sie uns noch heute an.

WEITERE INFORMATIONEN:

MOOSFREI

DACH- & FASSADENBEHANDLUNG
Sonnenberg 42, 6313 Menzingen Zug
079 781 11 99, Info@Moosfrei.ch

VORHER-NACHHER-VERGLEICHE UNSERER KUNDEN



vorher



nachher



vorher



nachher



vorher



nachher



vorher



nachher

Ganzheitliches Zusammenspiel Integrale Energie- und Mobilitätslösung in Reinach



DIE ENERGIELÖSUNG IN ZAHLEN

Anteil erneuerbare Energie: 100%
Autarkiegrad durch Solarstrom: 30%
Eigenverbrauchsanteil des Solarstroms: 50%
Leistung Photovoltaikanlage: 205 kWp
Ertrag Photovoltaikanlage: 190 MWh/a
Gesamtverbrauch Strom: 320 MWh/a
Gesamtverbrauch Wärme und Warmwasser: 500 MWh/a
Leistung Wärmepumpen: 240 kW

Das Wohnareal Stockacker in Reinach (BL) beweist, dass sich der Einsatz von erneuerbaren Energien bei einem integralen Gesamtkonzept auch wirtschaftlich lohnt. Energie 360° plant, realisiert, finanziert und betreibt für das Areal eine zukunftssichere Energie- und Mobilitätslösung. Diese kombiniert die beiden Energieträger Erdwärme und Solarenergie optimal.

Voraussichtlich im Januar 2021 ziehen erste Mieterinnen und Mieter ins Areal Stockacker ein. Die Überbauung umfasst 77 Wohnungen. Der langfristig orientierte Bauträger legt den Fokus auf sozialverträglichen und ökologischen Wohnungsbau.

Energie 360° hat für das Areal eine integrale Energie- und Mobilitätslösung entwickelt und setzt sie als Rundum-sorglos-Paket um. Dabei werden alle Anlagen für Wärme, Kälte, Strom, Elektromobilität und Smart Solutions zu einem Gesamtsystem zusammengefügt. Die Partnerschaft mit dem Bauträger erstreckt sich über den gesamten Lebenszyklus aus Entwicklung, Finanzierung, Realisierung, Betrieb und Energiemanagement.

HEIZEN MIT ERDWÄRME

Die Wärmeproduktion erfolgt im Areal Stockacker zentral mit Wärmepumpen. Als Energiequelle dient Erdwärme, die durch Erdsonden gewonnen wird. Gegenüber einer eigenen Wärmeerzeugung pro Gebäude hat die gemeinsame Heizzentrale einen doppelten Vorteil – die höhere Versorgungssicherheit durch Redundanz bei gleichzeitig tieferen Investitionskosten. Und die 24/7-Fernüberwachung garantiert einen zuverlässigen und effizienten Betrieb.

Im Sommer werden die Erdsonden durch Free Cooling regeneriert, damit ihre Qualität langfristig erhalten bleibt. Dabei wird den Räumen über die Bodenheizung Wärme entzogen. Die sanfte Kühlung steigert den Wohnkomfort.

UMWELTSCHONENDE MOBILITÄT

Um die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen, muss künftig auch eine umweltschonende Mobilität im Fokus stehen. Deshalb bezieht Energie 360° bei ihren integralen Energielösungen die Ladeinfra-

struktur für Elektrofahrzeuge schon beim Planungsstart ein.

Im Areal Stockacker realisiert Energie 360° ein Gesamtkonzept für intelligentes Laden mit schrittweiser Erweiterung nach Bedarf der Bewohner. Die einzelnen Ladepunkte lassen sich nach dem Plug-and-Play-Prinzip sehr einfach installieren und ins Gesamtsystem integrieren.

LANGFRISTIGE PERFORMANCE-GARANTIE

Weil bei der integralen Energie- und Mobilitätslösung des Areals Stockacker alle Elemente intelligent verknüpft werden, resultieren gewichtige Vorteile: Erstens ergeben sich Synergien durch ein perfektes Zusammenspiel der verschiedenen Gewerke. Die Bauherrschaft erhält ein abgestimmtes Energiesystem mit langfristiger Performance-Garantie aus einer Hand. Zweitens erhöhen sich die Behaglichkeit und die Attraktivität des Wohnraums für Bewohner und Arealnutzer. Drittens resultieren stabile und tiefe Energiepreise, da die lokalen Energiequellen bestmöglich eingesetzt werden. Nicht zuletzt gewinnt die Umwelt.

BLICK NACH VORN



3 Fragen an Walter Ineichen,
Leiter Lösungsentwicklung
bei Energie 360°

WORIN LIEGT DER SCHLÜSSEL FÜR EINE OPTIMALE, INTEGRALE ENERGIELÖSUNG?

Walter Ineichen: Er liegt in einer frühzeitigen Abstimmung der langfristigen Nutzungsabsichten des Bauherrn für das Areal und der Anforderungen an die verschiedenen Gewerke wie Wärme-, Kälte-, Strom- und Mobilitätsinfrastruktur.

WAS MUSS BEI EINEM SOLCHEM GESAMTSYSTEM SPEZIELL BERÜCKSICHTIGT WERDEN?

Es ist essenziell, sich über die gewünschten Flexibilität und die Anpassungsfähigkeit des Areals hinsichtlich ändernder Nutzungen und klimatischer Bedingungen zu verständigen. Zudem werden mit dem Bauherrn die Anforderungen an Wirtschaftlichkeit, ökologische Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Innovationscharakter erörtert. Erst dann lässt sich im Rahmen einer Studie die geeignetste Variante identifizieren.

DAS ENERGIESYSTEM DES AREALS

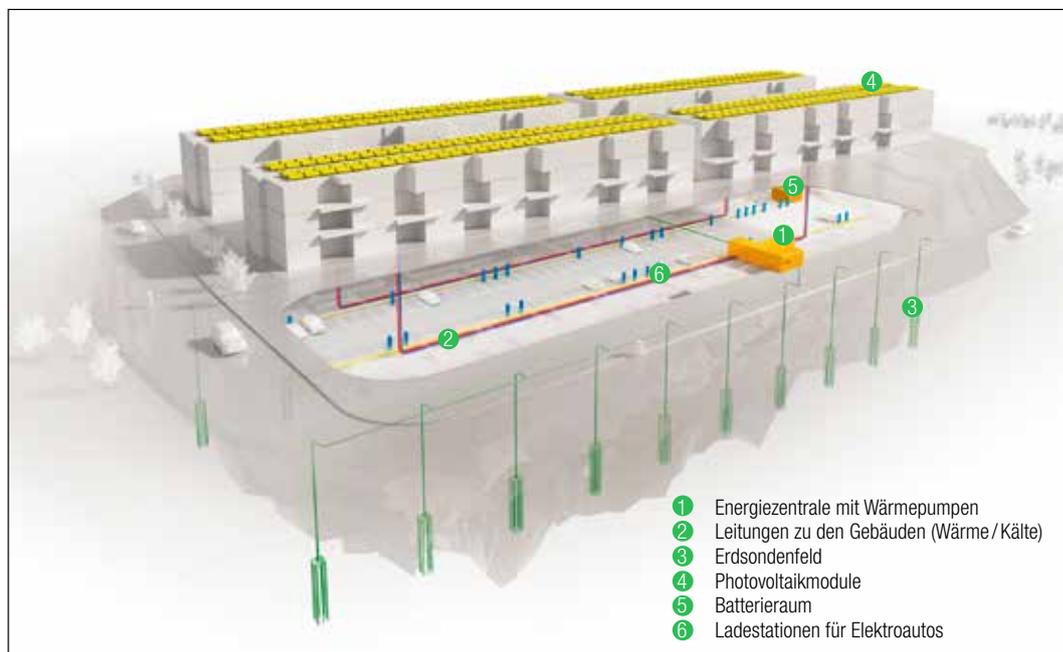
STOCKACKER WAR MIT ERDSONDEN UND PHOTOVOLTAIKANLAGE VON ANFANG AN UMWELTFREUNDLICH AUSGELEGT. WELCHER ÖKOLOGISCHE MEHRWERT ERGIBT SICH DURCH DEN INTEGRALEN ANSATZ?

Die Photovoltaikanlage war auf Wunsch des Bauträgers von Anfang an grösser geplant als von den Behörden vorgeschrieben. Als Betreiber des Zusammenschlusses zum Eigenverbrauch (ZEV) gehen wir noch einen Schritt weiter: Dank der integralen Lösung können wir die gesamte Dachfläche bereits heute wirtschaftlich für die Solarstromproduktion nutzen. Damit sind wir optimal auf einen höheren Stromverbrauch vorbereitet – zum Beispiel durch die Elektromobilität. Das intelligente Energiemanagement bricht die Leistungsspitzen und ermöglicht einen hohen Eigenverbrauchsgrad.

WEITERE INFORMATIONEN:

Energie 360° AG

Aargauerstrasse 182, Postfach 805
8010 Zürich
Tel. 043 317 25 25
energieloesungen@energie360.ch
www.energie360.ch



Eiswürfel auf Knopfdruck: Foodcenter Gorenje NRS 9182

Unser moderner Lebensstil erfordert grössere Lebensmitteleinkäufe, die für eine ganze kulinarische Woche reichen. Das Foodcenter Gorenje NRS 9182 bietet einen Nutzinhalt von 535 Litern und überzeugt nicht nur mit seinem charakteristischen Design, sondern auch mit seiner Ausstattung wie zum Beispiel der Eiswürfel- und Wasserbereiter sowie seinen Funktionen, die Lebensmittel länger frisch, knackig und vitaminreich halten. Der Innenraum ist grosszügig und gut organisiert für die griffbereite Aufbewahrung von Lebensmitteln aller Art.

ICEMAKER MIT WASSERSPENDER

In der Gefrierschranktüre befindet sich der praktische und touch-gesteuerte Eiswürfel und Wasserbereiter für gekühltes Wasser, Eiswürfel und zerstoßenes Eis (crushed ice). Dank des besonders schlanken Designs des integrierten Wassertanks nimmt er nicht zu viel Platz im Kühlschrank ein und das Gerät muss nicht an die Wasserleitung angeschlossen werden.

PRAKTISCHE FEATURES

Praktisch auch die Alarmfunktionen bei zu lange geöffneter Kühl- und Gefrier-tür sowie die Abtau-Vollautomatik

NoFrostPlus. Intelligente Funktionen wie das MultiFlow360°-System für gleichmässigen Temperaturerhalt in jedem Lagerbereich schaffen eine ideale Umgebung für die Aufbewahrung von Lebensmitteln jeder Art.

XTRASPACE: GERÄUMIG UND PRAKTISCH

Effizient gestaltete Innenräume bieten ausreichend Platz für grössere Mengen von Lebensmitteln und ersparen häufige Einkäufe. Die Lebensmittel und Getränke können problemlos auf Glasabstellflächen, in grossen Schubladen oder in den Behältern an der Innenwand der Türe platziert werden, sodass immer gesehen wird, was verfügbar ist. Dies führt auch zu weniger Verschwendung.

ERWEITERTE STEUERUNG ÜBER TOUCHCONTROL-LED-DISPLAY

Das grosse und übersichtliche LED-Display ermöglicht sofortige Kontrolle über die Temperatureinstellungen. Funktionen wie FastFreeze und HolidayMode können mit einem einfachen Tastendruck eingeschaltet werden. Und im Falle eines plötzlichen Temperaturanstiegs warnt ein integrierter Alarm sofort.

INVERTERCOMPRESSOR:

ZUVERLÄSSIG, LEISE UND LANGLEBIG

Inverter-Kompressoren sind leiser, langlebiger und verbrauchen weniger Energie als herkömmliche Kompressoren. Sie passen sich besser und schneller an Temperaturänderungen im Kühlschrank an, zum Beispiel beim Öffnen der Tür, das bedeutet weniger Temperaturschwankungen und bessere Lagerbedingungen für Lebensmittel.

ÜBER SIBIRGROUP AG

BREITES SORTIMENT SOWIE

75 JAHRE ERFAHRUNG

Die Marke SIBIR ist seit 75 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute sind unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

• GERÄTE FÜR KÜCHE UND WASCHRAUM

SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltsgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den

Waschraum im Eigenheim und Mehrfamilienhaus. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzugshauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOLino®.

• SIBIR THERM HEIZT GANZ SCHÖN

EIN – MIT HOLZ, ÖL ODER PELLET

Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Öfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.

WEITERE INFORMATIONEN:

SIBIRGroup AG

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



Foodcenter Gorenje NRS 9182 im Inox-Look oder in Schwarz



ANZEIGE

SVIT
SWISS REAL
ESTATE SCHOOL

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

Kurse und
Seminare unter
www.svit-sres.ch

Schulthess-washMaster: entspannte Zeiten für Verwaltungen

Immobilienverwaltungen stecken enormen Personal- und Administrationsaufwand in die Bewirtschaftung von Gemeinschaftswaschküchen. Tempi passati, findet Haushaltsgerätehersteller Schulthess. Seine neueste Innovation heisst washMaster, ein digitales Zahlungssystem, das das Waschküchen-Management zur Nebensache macht. Mieterinnen und Mieter sind ebenfalls vom System begeistert, erleichtert es das ganze Handling rund um den Waschtage doch massiv.

UNGELIEBTE BEWIRTSCHAFTUNG VON WASCHKÜCHEN

Eigentlich sind Gemeinschaftswaschküchen eine gute Idee. Ganz im Sinne von Sharing Economy liegen die ökonomischen und ökologischen Vorteile auf der Hand. Für Verwaltungen bedeuten sie aber einen enormen Aufwand: Kostenabrechnungen müssen kontrolliert werden, Waschleistungen kontiert und der Hauswart ist beschäftigt mit Münzkastenleeren oder Washkartenaufladen. Dazu kommt der Waschküchenknatsch der Mieterschaft, der ebenfalls Zeit und Nerven kostet. Mit dem neuen digitalen Zahlungssystem washMaster von Schulthess ist nun Schluss mit kompliziert: Die Abläufe werden massiv vereinfacht. Das schont Kosten und Personalressourcen. Und sorgt für zufriedene Mieterinnen und Mieter.

ÜBERBLICK DANK DIGITALISIERUNG

Der washMaster funktioniert ganz einfach: Die Maschinen sind mit dem Internet verbunden, ihre Nutzung und die Abrechnung der Wasch- und Trocknungsleistungen erfolgen digital. Die dafür benötigte washMaster-Karte kann praktisch und bargeldlos on- oder offline aufgeladen werden. Verwaltungen haben auf Knopfdruck den Überblick über alle Geräte und das Waschverhalten ihrer Mieterinnen und Mieter.

FLEXIBILITÄT FÜR MIETERINNEN UND MIETER

Aber auch Mieterinnen und Mieter profitieren! Mit der washMaster-App wissen sie genau, ob die Maschinen frei sind und wann der Waschgang beendet ist. Angenehmer Nebeneffekt: Termine werden eingehalten und Streitereien in der Waschküche vermieden.

EINFACHE INSTALLATION

Der Schulthess-washMaster gibts nicht nur für neue Maschinen, auch bestehende können mit diesem System nachgerüstet werden. Die Umstellung auf den washMaster ist unkompliziert und die Anschaffung günstig. Schulthess kümmert sich um Lieferung, Anschluss und Abrechnung. Und der Schulthess-Kundenservice ist jederzeit für Fragen und Anliegen da.

BEQUEMES MIETEN STATT KAUFEN

Liegenschaftsbesitzer, die tiefe oder lieber gar keine Investitionen tätigen wollen, können die Schulthess-Maschinen auch mieten. Dabei übernimmt Schulthess die Vorfinanzierung, die Installation, Wartung und Instandhaltung. So sind die Kosten kalkulierbar, und am Ende des Lebenszyklus werden die Geräte ganz einfach ausgetauscht.



Nicolas Brütsch (26), News-Redaktor

«ICH RESERVIERE DIE MASCHINE UNKOMPLIZIERT AUF DEM NACHHAUSEWEG IM TRAM!»

Das neue digitale Zahlungssystem washMaster von Schulthess ist so flexibel wie Mieterinnen und Mieter. Gerade die jüngere Generation ist davon begeistert, lassen sich doch alle Schritte wie Maschinen-Reservierung oder Bezahlung der Waschgänge ganz bequem online erledigen. «Nur waschen muss man noch analog», schmunzelt Nicolas Brütsch. Der 26-jährige News-Redaktor und Sport-Kommentator ist in seiner Freizeit viel unterwegs, steht regelmässig auf dem Fussballplatz und nützt seit Kurzem den Schulthess-washMaster.

NICOLAS, DU WOHNST SEIT KURZEM IN EINER ÜBERBAUUNG IN ZÜRICH, DIE DEN MIETERINNEN UND MIETERN DEN SCHULTHESS-WASHMASTER ZUR VERFÜGUNG STELLT. HAST DU VORHER SCHON VON DIESEM DIGITALEN ZAHLUNGSSYSTEM GEHÖRT?

Nein, bis zu meinem Einzug habe ich noch nichts vom Schulthess-washMaster gehört. Mittlerweile ist er aber aus meinem Alltag kaum mehr wegzudenken.

WAS HEISST DAS? WAS IST FÜR DICH DER GRÖSSTE VORTEIL DES SYSTEMS?

Müsste ich alle Vorteile auf einen Nenner bringen, dann hiesse dieser «Zeit». Da ich mit dem washMaster meine Waschgänge exakt auf die Minute planen kann, schont das meine Nerven. Besonders froh um das System bin ich vor spontanen Wochenendausflügen. Jeder kennt: Ausgerechnet dann, wenn die Wäsche vor den Ferien noch dringend gemacht werden muss, sind alle Maschinen besetzt. Das gehört mit dem washMaster definitiv der Vergangenheit an!

NUTZT DU DIE WASHMASTER-APP?

Klar! Dass der washMaster auch per App bedienbar ist, kommt mir extrem entgegen. So kann ich die Maschine bereits auf



dem Nachhauseweg im Tram unkompliziert reservieren und meinen Feierabend planen.

BUCHST DU DIE WASCHTERMINE ALSO ONLINE?

Natürlich! Da ich im 7. Stock wohne, erspart mir das viele schweisstreibende Treppengänge mit dem vollen Wäschekorb unter dem Arm. (lacht)

MIT WELCHEM ZAHLUNGSMITTEL BEZAHLT DU DIE WASCH- ODER TROCKNUNGSGÄNGE?

Ganz bequem per Kreditkarte. Habe ich diese gerade nicht zur Hand, weiche ich auf Twint aus.

IST DER WASHMASTER EINFACH IN DER ANWENDUNG?

Total! Nach fünfminütiger Lektüre der Kurzanleitung konnte der Waschspass schon losgehen.

DU BIST EIN DIGITAL NATIVE. DENKST DU, DASS AUCH ÄLTERE MENSCHEN DAMIT ZURECHTKOMMEN?

Da ich in einem grösseren Wohnblock zuhause bin, treffe ich in der Waschküche auch immer wieder auf ältere Bewohner. Sie sind alle ähnlich begeistert wie ich. Und wer nicht ganz so geübt ist im Umgang mit Online-Zahlungsmitteln, kann seine Waschgänge schliesslich auch per Einzahlungsschein berappen.

UND ZUM SCHLUSS: WIE ZUFRIEDEN BIST DU MIT DEN SCHULTHESS-MASCHINEN?

Kurz und knapp: Ich bin mit den Schulthess-Maschinen vollends zufrieden. Besonders praktisch für jemanden wie mich, der täglich auf dem Fussballplatz steht, sind die kurzen Waschprogramme für Sportwäsche. Merke ich auch erst eine Stunde vor dem Training, dass meine gesamte Ausrüstung dreckig ist, ist das dank dem washMaster überhaupt kein Problem. Kurz: Im Gegensatz zu den Waschmaschinen komme ich persönlich nie mehr ins Schleudern! (grinst)

ÜBER SCHULTHESS:

Schulthess Maschinen AG ist der Schweizer Spezialist für Waschtechnologie und produziert Waschmaschinen und Wäschetrockner für den privaten und professionellen Bereich. Schulthess lancierte vor 60 Jahren den ersten Haushaltswaschautomaten Europas und prägt als Waschpionier mit seinen innovativen Geräten seit mehr als 170 Jahren den Markt in der Schweiz und der EU. Das Traditionsunternehmen setzt konsequent auf Schweizer Qualität: Die Maschinen werden in Wolfhausen ZH entwickelt und produziert. Schulthess beschäftigt über 400 Mitarbeitende.

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
055 253 51 11



Weiterbildungen in der Immobilienbranche

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

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

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

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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



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

NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN

- Montag, 4. Nov 2019, 18.00 Uhr
- Mittwoch, 20. Nov 2019, 18.00 Uhr

Feusi Bildungszentrum,
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

REAL ESTATE SCHOOL

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

Dank Vorbildung schneller zum eidgenössischem Diplom: Dipl. Leiter/-innen in Facility Management

Seit mehr als 15 Jahren bietet die Weiterbildung Facility Management der Berufsschule Strickhof den berufs begleitenden Vorbereitungslehrgang auf die eidg. Höhere Fachprüfung Facility Management an. Dieser Lehrgang ist ganz auf die Praxis ausgerichtet und für Immobilienbewirtschaftler/-innen besonders attraktiv. Ihre Vorbildung als ausgewiesene Immobilien Fachleute wird anerkannt. Sie sind in den Modulen Recht sowie Betriebswirtschaft- und Volkswirtschaftslehre prüfungsbefreit – dadurch verkürzt sich die Ausbildungszeit fast um ein ganzes Semester!

UNSER WEITERBILDUNGSANGEBOT BRINGT IHNEN FOLGENDEN MEHRWERT:

- Sie können sich weiter entwickeln und das Einsatzgebiet über Ihr angestammtes Fachgebiet hinaus erweitern. Sie ergänzen Ihr Fachwissen im Immobilien Management mit den FM-Fachthemen: Hospitality Management und Technisches Gebäudemanagement.
- Sie erlangen durch die Verbreiterung Ihrer Kompetenzen ein viel grösseres Einsatzspektrum und erschliessen sich ein breiteres Stellenangebot. Ihr Aufgabengebiet ist äusserst vielfältig und verantwortungsvoll.

- Sie werden zu begehrten Generalisten mit einem ganzheitlichen und integralen Verständnis des Facility Managements. Leiter/-innen in FM sind gesucht und haben hervorragende Karriereaussichten.
- Sie erreichen die nächsthöhere Bildungsstufe und erlangen dadurch Zugang (sur Dossier) zu Master- sowie Nachdiplomstudiengängen und -kursen auf Fachhochschulstufe (gemäss deren Aufnahmebedingungen).

LETZTMALIGE DURCHFÜHRUNG – LETZTE CHANCE, DAS EIDG. DIPLOM ERLEICHTERT ZU ERLANGEN

Vom 4. November 2019 bis 28. Januar 2021 bereiten wir den letzten Klassenzyklus auf diese eidg. Höhere Fachprüfung vor. Es ist der letzte kompakte, dreisemestrige Lehrgang mit vollständiger Anerkennung der Vorbildung Immobilienbewirtschaftler/-innen. Ab 2022 gibt es eine neue Höhere Fachprüfung, welche teilmodularisiert ist. Für die Zulassung an die neue Höhere Fachprüfung müssen alle Absolvent/-innen alle Modulprüfungen ablegen.

Wenn Sie mehr erfahren möchten oder Fragen haben – wir beraten Sie gerne!

DAS SAGEN EHEMALIGE ABSOLVENT/-INNEN UND IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER/-INNEN:

«Durch die Weiterbildung Leiter in Facility Management konnte ich mir ein umfassendes Verständnis für die verschiedenen Rollenperspektiven, Aufgaben und Prozesse im Immobilien- und Facility Management erarbeiten. Das Kennen der Zusammenhänge liefert Argumente und gibt Sicherheit in Verhandlungen. Es verbessert die adressatengerechte Kommunikation gegenüber Auftraggebern, Mitarbeitenden und Management.»

«Diese Weiterbildung ist eine gute Alternative zum eher kaufmännisch ausgerichteten Immobilientreuhänder und sehr geeignet, für Immobilienfachleute mit Führungsaufgaben auf der taktisch-operativen Ebene.»

Ein zusätzliches Plus: Die Vorbereitungslehrgänge auf Höhere Fachprüfungen werden vom Bund finanziell unterstützt.

WEITERE INFORMATIONEN:

Strickhof Weiterbildung Facility Management
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich
058 105 94 50
www.strickhof.ch/weiterbildung/facility-management



Kompetente und unabhängige Portfolio-Bewertungen



Speziell bei Anlagestiftungen schreibt der Gesetz- und Verordnungsgeber eine periodische Bewertung der Immobilien vor. Die Experten von BDO kennen die Herausforderungen des Bewertungsverfahrens: Kein Objekt ist wie das andere. Die Ermittlung des Marktwertes erfordert eine Auswahl an Kriterien, die auf den jeweiligen Liegenschaftstyp zugeschnitten ist und den individuellen Eigenschaften Rechnung trägt.

WOZU EINE IMMOBILIENBEWERTUNG?

Die Verordnungen und Fachempfehlungen verlangen eine regelmässige Bewertung von Immobilien durch einen besonders

befähigten, unabhängigen Experten. Zwar handelt es sich hierbei um eine regulatorische Anforderung, nicht zuletzt dient der Vergleich der Marktwerte mit den Buchwerten aber auch dazu, allfällige Abweichungen zu plausibilisieren und rechtzeitig zu korrigieren.

WELCHE OBJEKTE WERDEN BEWERTET?

Das Immobilien-Portfolio einer institutionellen Anlegerin beinhaltet meist Wohn- oder Geschäftsliegenschaften bzw. solche mit einer gemischten Nutzung. Aber auch Spezialobjekte wie Hotels, Gastronomiebetriebe, Spitäler oder Parkhäuser müssen bewertet werden. Diese Liegenschaften

erfordern spezifisches Know-how, da sie aufgrund ihrer Nutzungsart allenfalls ein zusätzliches Risiko für den Eigentümer darstellen. BDO bewertet jährlich hunderte von Objekten unterschiedlichster Art in der Schweiz und beweist auch bei komplexen Begebenheiten eine hohe Bewertungs-kompetenz.

WIE WIRD BEWERTET?

Eine optimale Kombination von Know-how, Methode und Berichterstattung ist ausschlaggebend für eine fundierte Bewertung. Die Experten von BDO wenden für die Bewertung eines Immobilienportfolios in der Regel die DCF-Darstellung der Barwertmethode an. Bei dieser dynamischen Methode leitet sich der Marktwert aus der Summe der in den einzelnen Zeitperioden anfallenden und diskontierten Geldströme ab. Ein Teil des Portfolios wird nach einem festzulegenden Turnus vor Ort besichtigt, während die übrigen Liegenschaften mittels Schreibtisch-Update bewertet werden. BDO setzt auf ausführliche Bewertungsberichte pro Immobilie und stellt ihren Kunden einen Zusammenschluss des Portfolios in Form einer detaillierten und nachvollziehbaren Grundlage für die Rechnungslegung bereit.

WER BEWERTET IHRE IMMOBILIEN?

Unsere Immobilienbewerter sind Experten mit fachspezifischer Ausbildung und jahrelanger Erfahrung. Sie sind bei diversen Banken persönlich akkreditiert und führen auch Bewertungen im Auftrag von kantonalen Gerichten durch. Die Mitgliedschaft in anerkannten Berufsverbänden stellt die schweizweite Vernetzung unserer Fachleute sicher. Persönliche Nähe, Qualität und Kompetenz erachten wir als wichtigste Voraussetzung für erfolgreiche und nachhaltige Kundenbeziehungen.

WIE LÄUFT EINE IMMOBILIENBEWERTUNG AB?

Eine Immobilienbewertung bei BDO durchläuft in der Regel 3 Phasen:

- Beschaffen der Unterlagen – bei Bedarf unterstützen wir Sie gerne
- Objektbesichtigung: turnusgemässe Besichtigung nach Voranmeldung
- Auswertung, Analyse, Berechnungen und Erstellung der Bewertungsberichte

KONTAKTIEREN SIE UNSERE EXPERTEN IN AARAU, BERN, CHUR, LUZERN, SOLOTHURN UND ZÜRICH.



Bert van Groenewoud

Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis, Bauingenieur BSc
bert.vangroenewoud@bdo.ch
Direkt: +41 32 624 67 65

WEITERE INFORMATIONEN:

BDO AG
www.bdo.ch/immobilien

GARAI0 REM AG und die Mobililar lancieren das Mieterportal aroov

Die Mobililar und die GARAI0 REM AG spannen zusammen. Gemeinsam lancieren die beiden Unternehmen ein Portal für Mieter und Immobilienbewirtschafter.

Mit dem neuen Mieterportal aroov will die GARAI0 REM AG ihre starke Position als Technologiepartner der Immobilienverwaltungen in der Schweiz weiter festigen. Die beiden Firmen ergänzen sich optimal: Auf der einen Seite werden heute bereits über eine Million Mietobjekte mit Software aus dem Hause der GARAI0 REM AG verwaltet. Auf der anderen Seite ist jeder dritte Haushalt bei der Mobililar versichert. Für beide Unternehmen sind somit Mieter und Verwaltungen wichtige Zielgruppen. «Mit dem neuen Mieterportal aroov wollen wir künftig nicht nur den Immobilienverwaltungen, sondern auch den Mietern Mehrwerte bieten», sagt David Brodbeck, CEO von GARAI0 REM AG.

MIETER ERHALTEN DIGITALEN ZUGANG ZUM VERMIETER

Den Mieterinnen und Mietern steht mit aroov (<https://ar0ov.ch>) eine digitale Plattform mit direktem Zugang zu ihrer Immobilienverwaltung zur Verfügung. «Sie können sich auf dem neuen Portal künftig digital für eine Wohnung bewerben, den Vertrag unterzeichnen, allfällige Schäden melden und Zusatzservices buchen – zum Beispiel

einen Umzugsservice, eine Mietkaution oder eine Rechtsberatung», sagt Thomas Trachsler, COO der Mobililar.

EFFIZIENTE ADMINISTRATION FÜR IMMOBILIENVERWALTER

Die Immobilienverwalter wiederum können dank aroov ihre Administration und die Kommunikation mit den Mietern digital gestalten – und damit Zeit und Kosten einsparen. Mit dem Mieterportal aroov verbinden sich Mieter und Immobilienverwalter künftig digital miteinander. «Für beide Seiten bringt aroov spürbare Effizienzgewinne», sagt Trachsler.

Die GARAI0 REM AG erhält durch die Zusammenarbeit mit der Mobililar zusätzlichen Schub, um sich als führende Plattform im Immobilienbereich strategisch weiterzuentwickeln. «Mit aroov unterstreichen wir unsere Plattformstrategie: Entlang

der Wertschöpfung vom Eigentümer über die Bewirtschaftung bis zum Mieter wollen wir unseren Kunden durchgängige Prozesse ohne Medienbruch bieten», erläutert Brodbeck.

Das neue Mieterportal aroov, an dem sich die Mobililar und die GARAI0 REM AG beteiligen, agiert eigenständig am Markt.

Den beiden Partnern ist es wichtig, dass aroov seinen Start-up-Charakter behält und sich unabhängig am Markt bewegen kann. Mit einer Minderheitsbeteiligung der Mobililar an der GARAI0 REM AG unterstreichen die Partner das gemeinsame strategische Vorhaben sowie das langfristige Engagement.

KURZPORTRAIT GARAI0 REM AG

In optimaler Verbindung von Innovation, Technologie und fachlicher Expertise entwickelt die GARAI0 REM AG durchdachte Business Software. Als führender Technologiepartner der Immobilienverwaltungen in der Schweiz steht für uns ein Ziel im Vordergrund: Der Einsatz digitaler Lösungen soll unsere Kunden messbar erfolgreicher machen.

Das Team der GARAI0 REM AG ist seit über 15 Jahren zuverlässiger Technologiepartner der Schweizer Immobilienbranche. Als Nachfolger der etablierten Bewirtschaftungssoftware REM hat das Unternehmen im Jahr 2016 mit GARAI0 REM die modernste Immobilienverwaltungssoftware auf den Markt gebracht. Heute werden mit den Produkten aus dem Hause der GARAI0 REM AG mehr als 1 Million Mietobjekte in der Schweiz verwaltet.

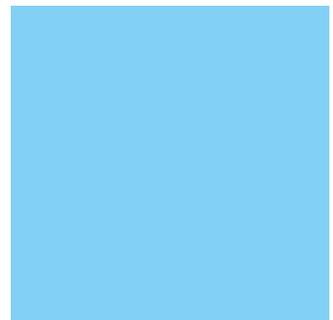
Mit den Softwareprodukten REM und GARAI0 REM positionierte sich die GARAI0 AG (www.garai0.com) über viele Jahre in der Schweizer Immobilienbranche. Um die Marktposition noch weiter zu stärken und die Ausrichtung noch konsequenter auf die Branche zu fokussieren, wurde das Immobiliengeschäft von der GARAI0 AG im April 2019 in eine eigenständige Unternehmung – die GARAI0 REM AG – überführt.

Die GARAI0 REM AG beschäftigt heute an ihren Standorten in Bern und Zürich 50 Mitarbeitende (unter Berücksichtigung von Teilzeitangestellten und freien Mitarbeitenden).

WEITERE INFORMATIONEN:

GARAI0 REM AG

Thomas Hadorn
Head of Marketing & Sales
079 834 32 08
thomas.hadorn@garai0-rem.ch
Kontakt Mobililar: media@mobililar.ch
031 389 88 44



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.

Naturgefahrensicher Bauen – dies gilt es zu beachten

Naturgefahren wie Sturm, Hagel und starker Regen können an jedem Ort auftreten und verursachen in der Schweiz jährlich über 200 Millionen Franken Schäden an Gebäuden. Die Gebäudehülle ist diesen Gefahren stark ausgeliefert und benötigt daher besonderen Schutz. Mit einer angepassten Bauweise lässt sich die Sicherheit und damit der Werterhalt von Gebäuden erhöhen. Worauf Sie beim Bauen und Sanieren besonders achten sollten, erfahren Sie unter www.schutz-vor-naturgefahren.ch – informieren Sie sich frühzeitig und sorgen Sie vor.

WERDEN SIE NICHT ERST AUS EINEM SCHADEN KLUG

Viele Gebäude sind weniger gut vor Naturgefahren geschützt, als deren Eigentümer und Bewohner denken. Häufig werden grosse Risiken erst erkannt, nachdem Schäden mit unter Umständen existenziellen Folgen eingetreten sind. Ebenfalls zu wenig im Bewusstsein sind die erheblichen Gefahren für Personen, z. B. wenn sich Bauteile von Dach und Fassade bei Sturm ablösen oder bei plötzlichem Wassereintritt in Untergeschosse wie Tiefgaragen. Bauherrn und Betreiber einer Immobilie sind verantwortlich für die Sicherheit, auch vor Naturgefahren. Sprechen Sie Ihre Architekten, Planer und ausführenden Unternehmer explizit auf das naturgefahrensgerechte Bauen an und verlangen Sie entsprechende Abklärungen und Nachweise.

ENTWERFEN UND PLANEN MIT NATURGEFAHREN

Je früher Naturgefahren in die Planung einbezogen werden, desto wirksamere, günstigere und elegantere Lösungen sind möglich. Besonders ausgeprägt zeigt sich dies beim Schutz vor Überschwemmung und Erdbeben. Wer diese Gefahren und die entsprechenden gesetzlichen und normativen Anforderungen zu spät berücksichtigt, wird mit ineffizienten Ehrenrunden und Nachbesserungen letztlich viel Geld

ausgeben. Beim Schutz vor Überschwemmung sind wenige Zentimeter massgebend, ob ganze Geschosse überflutet werden oder trocken bleiben. Doch zu Beginn der Planung stehen noch viele Lösungsoptionen offen und Änderungen bezüglich der Lage von Erdgeschoss und Öffnungen sowie von Zufahrten sind mit wenig Aufwand möglich. Bezüglich Erdbebensicherheit geben die Schweizer Baunormen SIA 261 (für Neubauten) und SIA 269/8 (Umbau/Sanierung) klare Vorgaben. Je früher im Entwurf der Architekt und ein auf Erdbeben spezialisierter Ingenieur zusammenarbeiten, desto effizienter und kostengünstiger werden Projektierung und Ausführung. Ziehen Sie deshalb lieber früher als zu spät eine weitere Fachperson bei – für mehr Planungssicherheit und ein qualitativ besseres Gebäude.

OBERFLÄCHENABFLUSS – EINE HÄUFIG UNTERSCHÄTZTE GEFAHR

Bauherren und Investoren sind gut beraten, vor dem Kauf eines Grundstücks zusätzlich zu den kantonalen Naturgefahrenkarten auch die seit 2018 landesweit verfügbare «Gefährdungskarte Oberflächenabfluss» zu konsultieren. Diese Karte zeigt, wo bei starkem Regen Wasser an der Bodenoberfläche abfließt und wo es sich aufstauen kann. Gemäss den Schadenstatistiken von 18 Kantonalen Gebäudeversicherungen geht jeder zweite Überschwemmungsschaden auf Oberflächenabfluss zurück und nicht auf ausufernde Fließgewässer und Seen. Naturgemäss besonders von Oberflächenabfluss gefährdet sind Senken und Mulden. Über Wiesland und Strassen gelangt das Wasser ins Siedlungsgebiet und kann so auch in Gebäude eindringen, z. B. über zu tief liegende oder ungeschützte Zugänge und Zufahrten, undichte Türen und Fenster, Lichtschächte oder Lüftungsöffnungen. Wenige Zentimeter Wasser an einer kritischen Stelle genügen, um einen Keller oder eine Tiefgarage mit Wasser und Morast zu füllen. Besonders gefährlich wird es, wenn das Wasser über Fluchtwege



Überflutetes Untergeschoss (Foto: VKG)

in Untergeschosse gelangt oder Elektroanlagen im benetzten Bereich liegen. Nässe und Schmutz beschädigen auch unwiederbringliche immaterielle Werte oder können einen Betrieb für Wochen oder gar Monate lahmlegen, z. B. wenn eine Lager- oder Produktionshalle mit technischer Infrastruktur oder ein Serverraum unter Wasser steht. Solche Risiken will niemand eingehen. Für manchen Betrieb können sie existentielle Folgen haben.

Wie sieht die Situation für Ihr Gebäude aus? Und welche Schutzmassnahmen kommen infrage? Schauen Sie nach: www.schutz-vor-naturgefahren.ch/wasser

SCHÜTZEN SIE SICH UND IHR GEBÄUDE

Millionenschäden durch Oberflächenabfluss und weitere Naturgefahren lassen sich mit geeigneten baulichen Massnahmen vermeiden. Bauherren, Architekten und Fachplaner haben grossen Handlungsspielraum, denn wer bei einem Neu- oder Umbau frühzeitig an mögliche Risiken denkt, erreicht einen wirksamen Schutz meist ohne Mehrkosten.

Auch bei Umbauten und Sanierungen lohnt es sich, an den Gebäudeschutz zu denken: Hagelsichere Materialien für die Fassaden beispielsweise sind kaum teurer als solche, die beim nächsten Gewitter kaputtgehen könnten. Auch überflutungsgefährdete bestehende Gebäude können mittels Abschirmung auf dem Grundstück und Abdichtung der Gebäudehülle besser geschützt werden. Die Plattform www.schutz-vor-naturgefahren.ch beinhaltet nicht nur die Gefährdungskarte Oberflächenabfluss mit Standortabfrage, sondern bietet diverse weitere Planungshilfen und einen interaktiven Naturgefahren-Check für Bauherren, Architekten und Ingenieure. Informieren Sie sich frühzeitig und sorgen Sie vor.

WEITERE INFORMATIONEN:

Informationsplattform Gebäudeschutz vor Naturgefahren:
www.schutz-vor-naturgefahren.ch
Dokumentation SIA D0260
«Entwerfen & Planen mit Naturgefahren im Hochbau»



Am elegantesten und zuverlässigsten sind permanent wirkende, bauliche Massnahmen wie eine Erhöhung von Gebäudeöffnungen zum Schutz vor Überschwemmung. (Foto: R. Uster, SIA)



Klappschott schützt Zugänge oder Zufahrten vor Hochwasser – dank automatischem, mechanischem Schliessmechanismus auch bei bestehenden Gebäuden eine zuverlässige Massnahme. (Foto: VKG)

ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ



all-san gmbh
Büelmatt 4
8906 Bonstetten
www.all-san.ch
044 700 42 42
info@all-san.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Magglingen 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

Kostenlose Kontrolle
Abwasser + Lüftung

rohrmax.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weiracherstrasse 5
8184 Bachenbülach

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

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
Postfach 7856
6000 Luzern 7

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

Kostenanalysen 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

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 Dietsikon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten 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



Coole Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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

__GTSM_Maggingen 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

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

Ressort Recht & Politik:
Andreas Dürr, Battégay 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

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 06, info@bek.ch
www.bewertungsexperte.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.fkstwe.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 07, info@kub.ch
www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE 2019

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 Aarau

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

14.11.19 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

06.12.19 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

23.10.19 InfoMeet, Wabern

06./07.11.19 Berner Immobilien-
tage, Lenk

28.03.20 InfoMeet, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

13.01.20 Neujahrsapéro

11.05.20 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

28.10.19 Remise des Prix Bilan
de l'immobilier 2019

31.10.19 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

22.10.19 Bildungsforum

28./29.10.19 Bildungsseminar

+ 11./12.11.19 (mit HSLU, Luzern)

03.01.20 Neujahrsparty

SVIT ZÜRICH

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

31.03.20 Valuation Congress

FACHKAMMER

STOCKWERKEIGENTUM

16.10.19 Fit für Stockwerk-
eigentum, Olten

30.10.19 Herbstanlass, Nottwil

23.01.20 Real Estate
Symposium

26.03.20 Generalversammlung

28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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

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.

Tiefere Rechnungen dank dem Büroschreiner

Carmen Müller ist die erste Büroschreinerin der Welt. Sie hat ihre Schreinerlehre bei Schreiner48 2015 absolviert und ist zur Zeit in der neu geschaffenen Position im Einsatz. Ihr Arbeitsalltag findet zwischen Bürotisch und Werkbank statt und spart monatlich Dutzende von Arbeitsstunden – alles zu Gunsten von Auftraggebern.

Die Hybridstelle Büroschreiner entstand vor bald zwei Jahren. Sie wird von gelernten Schreibern besetzt, die bereits Büroerfahrung mitbringen oder sich diese aneignen möchten. Ein bis zwei Tage verbringt ein Büroschreiner auf Montage, die restliche Zeit im Büro – oder umgekehrt: So schafft Schreiner48 starke Verbindungen und fundiertes Verständnis zwischen Büro und Werkstatt.



«Dank der Hybridstelle Büroschreiner sparen wir hunderte Arbeitsstunden pro Jahr, was zu tieferen Rechnungen für unsere Kunden führt.» Markus Walser, Unternehmensführung Schreiner48

Aus Experiment wird Vollzeitstelle

Ursprünglich war die Stelle Teil eines Trainee-Programms: Es sollten neue Mitarbeitende und junge Schreiner für die Bedürfnisse des Büroteams sensibilisiert werden – und umgekehrt. Die Job-Rotation zeigte schnell Erfolg: Büromitarbeiter lernten bereits am Telefon, die richtigen Fragen zu stellen und erfassten die Aufträge dadurch viel präziser. Dies wiederum erlaubte den Schreibern, ihre Aufträge in der Produktion oder für die Reparatur effizienter vorzubereiten und diese vor Ort zügig zu lösen.

Mit gezielten Fragen Stunden sparen

«Die Fragen, die wir am Telefon stellen, sind oft recht banal.», erklärt Büroschreinerin Carmen Müller. «Welcher Name steht auf dem Klingelschild? Was ist genau kaputt?» Denn wenn man auf Reparatur unterwegs sei, ist man froh über detaillierte Informationen. Der Name des Auftraggebers ist nämlich oft nicht der, der auf dem Klingelschild steht – und wo klingelt man dann? Dank präziser Vorarbeit spart Schreiner48 heute pro Auftrag 3 bis 5 Minuten Arbeitszeit –

manchmal sogar mehr. Auf's Jahr gerechnet sind das hunderte von Arbeitsstunden.

Eine Win-Win-Situation für beide Seiten

«Eigentlich hätten wir die Stelle schon viel früher schaffen sollen», blickt Markus Walser, Schreiner48-Gründer und -Geschäftsführer, selbstkritisch zurück. Einerseits erspare sie dem Kunden teure Arbeitsstunden – andererseits vereinfache sie seinen Mitarbeitenden das Leben: «Als Arbeitgeber und Geschäftsführer bin ich das beiden Parteien schuldig.»



Carmen Müller

Wir sind Ihr
mobiler Reparaturservice
für Immobilien.

Jetzt Auftrag erfassen:

→ [schreiner48.ch/
auftragsformular](https://schreiner48.ch/auftragsformular)

Schreiner48 – der mobile
Reparaturservice für Immobilien

Zürcherstrasse 137d
8952 Schlieren
044 730 48 28
info@schreiner48.ch
www.schreiner48.ch

Schreiner
48

Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 920 Spezialisten an 28 Standorten.

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

www.wincasa.ch

