



FOKUS
INNENARCHITEKT
REMO DERUNGS

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
AUSBLICK
INVESTORENMARKT
2020

— 14

BAU & HAUS
NEUES KLEID FÜR
TEXTILFABRIK

— 30



WIE ENTSTEHEN GUTE
INNENARCHITEKTUR?

INS MARK UNSERES SEKTORS

Marktwirtschaft und Wettbewerb sind aus Sicht der Konsumenten eine feine Sache – sofern sie zu tieferen Preisen bei mehr Leistung führen. Anders sieht die Haltung desselben Konsumenten aus, wenn der Wettbewerbsdruck auf den Arbeitsmarkt und seinen Lohn durchschlägt oder wenn ein Nachfrageüberhang den Preisen Auftrieb verleiht. Dann folgt der Ruf nach Staatsintervention auf dem Fuss.

In kaum einem Sektor ist der Gesetzgeber dieser Forderung so oft gefolgt wie am Mietwohnungsmarkt. Die bisher letzte Stufe hat der Mieterverband mit der Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» gezündet, die am



9. Februar 2020 vors Stimmvolk kommt. Sie will einen erheblichen Teil des Mietwohnungsangebots der privatwirtschaftlichen Immobilienwirtschaft entziehen. Die Verstaatlichung des Wohnungsmarkts hat erhebliche Konsequenzen für Finanzhaushalte und Steuerbelastung, für privatwirtschaftliche Vermieter und nicht zuletzt für unseren Sektor.

Darum können wir die Mieterverbandsinitiative nicht auf die leichte Schulter nehmen. Zu verfänglich sind ihre segensreichen Versprechungen. Wir alle sind gefordert, Falschaussagen zum Mietwohnungsmarkt – Stichwort Wohnungsnot und steigende Mietzinsbelastung – nicht unkommentiert zu lassen und die Nachteile der Initiative herauszustreichen.

Ich rufe Sie auf, sich aktiv am Abstimmungskampf zu beteiligen und Stellung zu beziehen. Die Mieterverbandsinitiative ist keine «Sache der anderen». Sie zielt ins Mark unseres Sektors.

INFORMATIONEN DES NEIN-KOMITEES ZUR MIETERVERBANDSINITIATIVE
FINDEN SIE UNTER: WWW.MIETERVERBANDS-INITIATIVE-NEIN.CH
UND AUF FACEBOOK @NEINZURMIETERVERBANDSINITIATIVE.



LÜBER SYSTEM

Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONS- SCHUTZ für Trink- wassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.

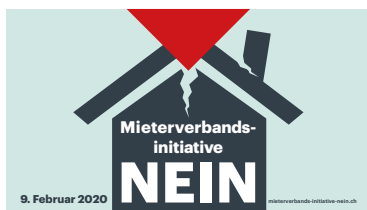


IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

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

— 10



POLITIK

ZÜNSELN MIT MIETWOHNUNGSETATISMUS

DIE MIETERVERBANDSINITIATIVE STELLT DEN PRIVATWIRTSCHAFTLICHEN MIETWOHNUNGSMARKT, WIE WIR IHN HEUTE KENNEN, IN FRAGE.



IMMOBILIENWIRTSCHAFT

GEWINNER IM TIEFZINSUMFELD

WÄHREND BEI OBLIGATIONEN NEGATIVZINSEN DROHEN, STEHEN INVESTMENTS IN SCHWEIZER IMMOBILIEN GLÄNZEND DA. AUCH IM JAHR 2020 BLEIBEN VOR ALLEM MEHRFAMILIENHÄUSER SEHR GESUCHT.



BAU & HAUS

NEUES KLEID FÜR EHEMALIGE TEXTILFABRIK

IN VIER ETAPPEN VOLLZIEHT SICH DER WANDEL VON DER EHEMALIGEN TEXTILFABRIK IN MELS. WO EINST SPINNEREIMASCHINEN UND WEBSTÜHLE STANDEN, WERDEN LOFTS, EIGENTUMS- UND MIETWOHNUNGEN REALISIERT.

— FOKUS

04 «DIE QUALITÄT LIEGT IM DETAIL»

Der Innenarchitekt Remo Derungs spricht über den Wandel seines Berufs, was er beim Entwerfen denkt und über sein Präsidentenamt beim VSI.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

18 UNTERM STRICH POSITIV

Summa summarum zeichnet sich für 2020 bei Mietwohnungen eine stabile Mietzinsentwicklung ab, die jedoch regional stark variiert.

20 TRENDWENDE AM BÜROMARKT

Erstmals seit mehr als 7 Jahren liegt auch der Preiserwartungsindex für Büro- und Geschäftshäuser im positiven Bereich.

22 SOLL MAN EIN BELASTETES AREAL KAUFEN?

Vor der Transaktion eines belasteten Grundstücks müssen Käufer und Verkäufer ihre jeweiligen Rechte und Pflichten eindeutig formulieren und festlegen, wer welche Kosten in Bezug auf die Belastung trägt.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 ALLGEMEINE BEDINGUNGEN UND VERTRAGSZUSÄTZE

Die Vereinbarung von Nebenkosten in den allgemeinen Bedingungen oder Vertragszusätzen kommt häufig vor. Dass daraus Konflikte zwischen Mietparteien entstehen können, bestätigt ein Bundesgerichtsentscheid.

— BAU & HAUS

35 «DIE BESTEHENDEN MAUERN ZEIGEN UNS GRENZEN AUF»

Dieter von Ziegler ist Verwaltungsratspräsident Alte Textil Stoffel AG. Der Co-Investor erläutert die verschiedenen Aspekte des Projekts «Uptown Mels», das bis 2025 vollendet sein soll.

36 ARBEITSPLÄTZE SIND KLEINER GEWORDEN

Der Kostendruck lässt die Grösse von Arbeitsplätzen in Büros kontinuierlich schrumpfen. Deshalb ist eine clever geplante, ergonomisch korrekte Büroumgebung umso wichtiger.

38 GUT GEPLANT IST HALB GEBAUT

Enpuls hat Immobilienfachleute zu einer Veranstaltung eingeladen, an der es um die Energiestrategie 2050 und Dienstleistungen rund um die Elektromobilität ging.

40 BESUCH IM NEUEN HAUPTQUARTIER

Ende 2020 soll der neue Sitz des Zurich Versicherungskonzerns am Mythenquai fertiggestellt sein. Verbandsmitglieder vom Fiabci-Suisse erhielten Ein- und Ausblicke auf der Baustelle direkt am Zürichsee.

— IMMOBILIENBERUF

42 FREUDENTAG FÜR 65 ABSOLVENTEN

Dieses Jahr nahmen 118 Personen an der Höheren Fachprüfung Immobilienentretuhand teil. Ein Highlight war, dass nach drei Jahren Unterbruch wieder eine Note mit 5,0 oder mehr erreicht wurde.

44 RUEDI TANNER IST NEUER SMK-PRÄSIDENT

Ende Oktober hat die Schweizerische Maklerkammer zur Generalversammlung am Zürcher Paradeplatz eingeladen. Im Anschluss fand die Makler-Convention 2019 statt, die von rund 200 Gästen besucht wurde.

46 SEMINARE UND TAGUNGEN

48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

51 BEK ERFA: BEWERTUNG IN ZEITEN VON NEGATIVZINSEN

Fehlen Vergleichsobjekte, führt in der Bewertung kein Weg an einer kosten- bzw. renditeorientierten Berechnung vorbei. Doch Negativzinsen stellen Bewerber vor eine besondere Herausforderung.

52 AUSBLICK AUF ANSTEHENDE REFORMEN

Der Herbstanlass der Fachkammer Stockwerkeigentum stand im Zeichen von fachlichen Debatten. Professor Jörg Schmid von der Uni Luzern referierte über die sechs wesentlichen Themen einer Gesetzesreform.

55 PROFESSIONELLE HILFE FÜR GEBÄUDETECHNIKANLAGEN

Die Übergabe von haustechnischen Anlagen ist komplexer, als es auf den ersten Blick scheint. Wie man dem begegnet, wurde am 60. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) diskutiert.



«DIE QUALITÄT
LIEGT IM DETAIL»

Der Innenarchitekt Remo Derungs spricht mit der Immobilia über den Wandel seines Berufes, was er beim Entwerfen denkt, und über sein Präsidentenamt beim VSI.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF* FOTOS – URS BIGLER

Wie wird man Innenarchitekt? Wie sieht ein klassischer Werdegang aus?

Es gibt mehrere Wege, die zur Innenarchitektur führen. Heute kann man Innenarchitektur an folgenden Hochschulen in der Schweiz studieren: an der HSLU in Luzern, an der HEAD in Genf, an der SUPSI in Lugano und an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Basel. Ausserdem wird seit September 2019 ein Masterstudiengang in Genf angeboten.

Wo liegen die Unterschiede zwischen Architektur und Innenarchitektur?

Für mich gibt es keine klare Grenze zwischen den beiden Disziplinen. Was diese Frage betrifft, habe ich viel von Peter Zumthor gelernt, in dessen Büro ich früher gearbeitet habe. Er ist gelernter Möbelschreiner, hat später in Basel Innenarchitektur studiert und ist heute überwiegend als Architekt tätig. Das heisst, ich denke ähnlich wie er, ganzheitlich über Architektur und Innenarchitektur. Ich bin der Meinung, dass es für einen stimmigen Raum interdisziplinäres Denken benötigt. Als Beispiel dafür ▶

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



möchte ich Zumthors Innenräume im Kunstmuseum Kolumba in Köln nennen. Wenn Sie dort die Vorhänge wegnehmen würden, wären die Räume in ihrer Atmosphäre nicht mehr die gleichen.

Gibt es in der Innenarchitektur ähnliche viele Normen und Richtlinien wie im Hochbau? Ist das Bauen komplizierter geworden?

Für uns gelten die gleichen Normen wie in der Architektur. Durch die gestiegene Zahl an Normen und Vorschriften, die wir bei jedem Projekt einhalten müssen, ist das Bauen komplexer geworden. Dagegen sind die ästhetischen Ansprüche an Innenräume aus meiner Sicht oft gesunken. Wer heute baut, muss sich absichern, sonst sieht er sich aufgrund der zahlreichen Auflagen schnell mit dem Gesetz im Konflikt.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Fähigkeiten, die ein Innenarchitekt mitbringen muss, um erfolgreich zu sein?

Räumliches Vorstellungsvermögen, visionäres und innovatives Denken und ein Gefühl für Räume und dessen Atmosphäre.

Zählt Leidenschaft nicht dazu?

Natürlich, Leidenschaft ist wichtig. Aber seien wir ehrlich: Es gibt auch Projekte, die weniger Leidenschaft benötigen, wie beispielsweise schlichte Büroeinrichtungen.

Sie haben nach einer Lehre als Hochbauzeichner entschieden, Innenarchitektur und Produktgestaltung zu studieren.

Warum wollten sie weg vom Hochbau?

Der grosse Unterschied zwischen Architektur und Innenarchitektur ist die Aufgabe im Bereich des Städtebaus. Ich bewundere Menschen, die grossräumige Konstellationen lösen können, doch mich persönlich hat das nie sonderlich interessiert. Ich blühe auf, wenn ich Räume von innen nach aussen durchdenken, gestalterische Details entwickeln kann.

Sie führen heute ein eigenes Büro, mit Filialen in Zürich und Chur, wo Sie als Innenarchitekt, Szenograf und Ausstellungsgestalter tätig sind. Wo verlaufen die Grenzen zwischen den verschiedenen Disziplinen und wie setzen sich Ihre Aufträge zusammen?

**BIOGRAPHIE
REMO DERUNGS**

(*1973), in Chur, ist dipl. Innenarchitekt und Designer FH und Präsident des VSI, ASAI, Vereinigung Schweizer Innenarchitekten/Architektinnen. Er studierte Innenarchitektur an der ZHDK in Zürich. Danach arbeitete er bei Alfredo Haeblerli Design und im Atelier Peter Zumthor & Partner. Im Jahr 2000 gründete er Gasser, Derungs Innenarchitekturen GmbH, Zürich/Chur – zusammen mit seiner Partnerin Carmen Gasser Derungs.

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





EIN GUTER ARCHITEKT BIST DU ERST, NACHDEM DU FÜR EINEN FREUND, EINEN FEIND UND FÜR DICH SELBST GEBAUT HAST.



Unsere Arbeitsweise ist interdisziplinär. In unserem Büro arbeiten Architekten, Innenarchitekten, Designer, Grafiker und Künstler zusammen. Meine Philosophie ist, dass sich alle Mitarbeiter mit eigenen Beiträgen und Meinungen am Planungsprozess beteiligen sollen. Nehmen wir zum Beispiel die Szenografie: Eine gute Ausstellung entsteht, wenn die geplante Innenarchitektur zum Dienstleister des Inhalts wird, und nicht als Podest für sich selbst steht.

Unterscheiden sich Ihre Herangehensweisen je nach Disziplinen?

Nein, mein Vorgehen ist eigentlich immer gleich. Bei einem Gebäude beginnt der Auftrag für mich mit dem Akzeptieren und Kennenlernen des Bauherrn. Was sind seine Bedürfnisse? Kann das Projekt sie befriedigen? Sprechen wir eine ähnliche Sprache? Dann beginnt, im Idealfall, eine Transformation von seinen Ideen und meinen Vorstellungen. Das ist das Spannende an meinem Beruf, jede

Aufgabe ist anders, jeder Mensch ist individuell, doch die entscheidende Frage bleibt gleich: Finden wir eine gemeinsame Sprache, mit der wir unsere Ideen ausdrücken können?

Bedeutet dies umgekehrt, dass Sie Bauherren ablehnen, die Ihnen mit dem fertigen Bild eines Gebäudes begegnen?

Ja, grundsätzlich schon. Bauen heißt für mich, zusammen im Dialog zu sein. Wenn Bauherren dafür nicht bereit sind, wird es schwierig, denn die ästhetischen Vorstellungen von zwei Menschen sind nie deckungsgleich, und ich will kein Erfüllungsgehilfe sein, sondern eigene Gedanken in den Prozess hineingeben.

Stellen Sie sich beim Entwerfen Bilder von Räumen vor oder gehen Sie eher analytisch vor? Was denken Sie beim Skizzieren?

Es gibt immer beide Ebenen, die, je nach Auftrag, unterschiedlich gewichtet sind, letztlich aber zu-



“
DIE SPANNENDS-
TEN RÄUME ENT-
STEHEN DANN,
WENN DIE PRO-
JEKTVERANT-
WORTLICHEN KEI-
NE GRENZEN IM
KOPF HABEN,
SONDERN IHREN
GEDANKEN FREI-
EN LAUF LASSEN.
”

sammengehören. Zuerst betrachte ich den Ort, seine Umgebung und die nüchternen Fakten der Bauaufgabe. Diese objektiven Dinge verknüpfe ich dann mit Erinnerungen an bereits Gesehenes oder Gebautes. Ich vertraue darauf, dass in meinem Kopf irgendwann Bilder auftauchen oder sich entwickeln, die ich dann in Skizzen festhalte. Dieser Prozess durchläuft mehrere Schleifen, wird im Laufe der Zeit immer präziser, bis am Ende ein erster Entwurf auf dem Tisch liegt.

Wie muss ein Innenraum gestaltet sein, damit Sie ihn als stimmig empfinden?

Ich kann die Frage so allgemein nicht beantworten. Die Stimmung eines Raums ist immer ein Zusammenspiel von Materialien, Licht, Form und Proportionen. Dazu kommen noch unsere subjektiven Wahrnehmungen wie beispielsweise Gerüche, Klänge oder haptische Eindrücke. Da wir unsere Empfindungen nicht vom Denken abkoppeln können, jeder Raum in einem anderen Kontext steht, kann es darauf keine allgemeingültige Antwort geben.

Haben sich die Material- und Gestaltungswünsche Ihrer Kunden in den letzten Jahren verändert?

Nein. Die Wünsche unserer Kunden sind vielfältig, verändern sich im Laufe ihrer Lebensphasen. Eine

junge Familie stellt andere Ansprüche an Innenräume als ein älteres Paar, dessen Kinder ausgezogen sind. Eine Veränderung ist vielleicht der gestiegene Platzbedarf. Früher genügten Raumgrößen von rund 20 Quadratmetern, heute sind es eher 25 oder 30 Quadratmeter.

Seit Juni 2017 sind Sie Präsident der Vereinigung Schweizer Innenarchitektinnen und Innenarchitekten VSI.ASAI. Warum wollten Sie dieses Amt ausüben, und was sind Ihre Aufgaben in dieser Funktion?

Ich wollte dieses Amt nicht ausüben, sondern bin von meinem Vorgänger Thomas Wachter angefragt worden, ob ich sein Nachfolger werden möchte. Zuerst habe ich mich gesträubt, weil ich mit meinem Büro und den Lehraufträgen bereits gut ausgelastet bin. Doch nachdem ich an einigen Vorstandssitzungen teilgenommen hatte, merkte ich, dass diese Aufgabe sehr spannend sein könnte. Zusammen mit dem Vorstand habe ich mir überlegt, was ich zur Professionalisierung der Strukturen des Verbandes beitragen kann. Jetzt sind wir auf dem Weg, haben beim VSI.ASAI neue Ämter geschaffen und eine Geschäftsleitung ins Leben gerufen.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

2 MIO. UNIQUE USERS



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

*Quelle: Google Analytics

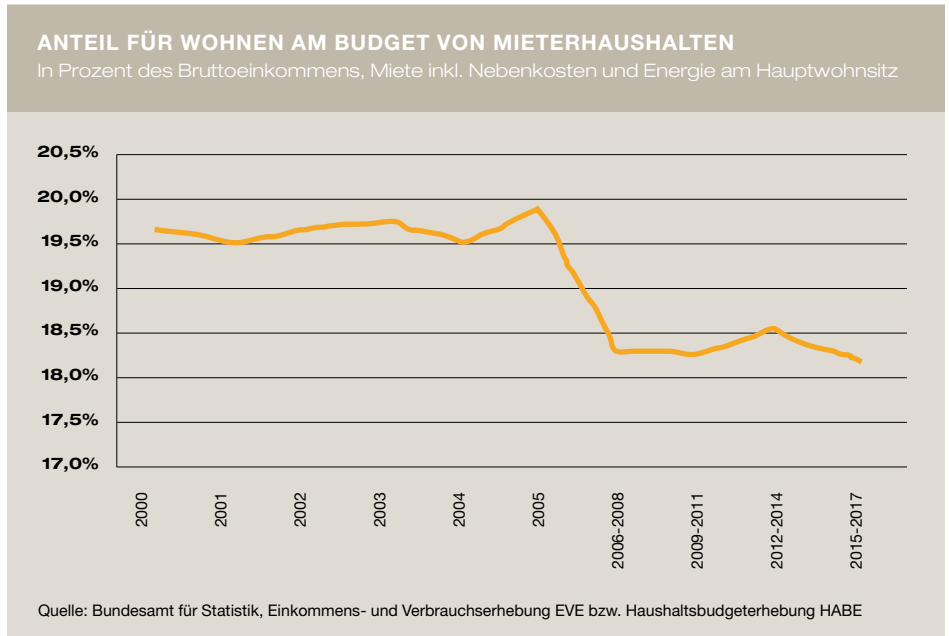
X homegate.ch

Bei uns finden Ihre
Kunden ein Zuhause.

ZÜNSELN MIT MIETWOHNUNGS-ETATISMUS

Die Mieterverbandsinitiative stellt den privatwirtschaftlichen Mietwohnungsmarkt, wie wir ihn heute kennen, in Frage und fordert weitreichende staatliche Eingriffe. Viele Kantone wären mit der Aufgabe überfordert.

TEXT – IVO CATHOMEN*



WACKLIGES FUNDAMENT DER INITIATIVE

Am 9. Februar 2020 kommt die Mieterverbandsinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» vors Volk. Sie fordert von Bund und Kantonen, den Anteil des gemeinnützigen Wohnungsbau stetig zu erhöhen, will schweizweit einen Anteil des gemeinnützigen Wohnungsbau von mindestens 10% erzwingen sowie ein Verbot von Mietzinsenerhöhungen bei staatlich geförderten energetischen Sanierungen und ein Vorkaufsrecht für Kantone und Gemeinden für Grundstücke einführen.

Was für die Unterzeichner der Initiative offenbar als segensbringende Wohnraumförderung für einen angeblich ausgetrockneten Mietwohnungsmarkt daherkommt, ist in Tat und Wahrheit ein massiver Eingriff in den privatwirtschaftlichen Wohnungsmarkt und stellt Kantone und Gemeinden vor grosse finanzielle Herausforderungen.

Die Behauptungen des Mieterverbands als argumentatives Fundament der Initiative haben sich längst ins Gehirn der Bevölkerung eingebrannt: Wohnungsnot, ständig steigende Mieten, Vermieter als Abzocker. So oft diese «Fake News» auch verbreitet werden, richtiger werden sie dadurch nicht. Noch nie standen so viele Mietwohnungen leer. Deren Quote liegt schweizweit gemäss Berechnungen von Wüst Partner im Auftrag des SVIT Schweiz bei 2,7% – je nach Kanton sind es bis zu 6,6%. Der Anteil des Mietzinses am Budget der Mieterhaushalte ist gemäss Bundesamt für Statistik seit zehn Jahren praktisch unverändert bei rund 15% – dies bei mehr Wohnraum pro Person, grösseren

Wohnungen, gestiegenem Wohnkomfort und gestiegenen Baukosten. Einschliesslich Neben- und Energiekosten geben Mieterhaushalte seit 2000 kontinuierlich weniger aus. Waren es im Jahr 2000 19,7%, sind es heute noch 18,2% (siehe Grafik). Und schliesslich sind die Renditen der Vermieter im Gefolge fallender Zinssätze und rückläufiger Referenzzinssätze zusammengeschnitten und betragen an begehrten Lagen zuweilen nur noch 2% brutto.

GEZIELT STATT FLÄCHENDECKEND

Dass Wohnraum in Städten notorisch knapp ist, ist angesichts der Zuwanderung in die urbanen Gebiete und hinterherhinkender Wohnungsproduktion zwar richtig. Doch dies ist wiederum ein schlagendes Argument gegen die Volksinitiative. Es bedeutet nämlich, dass nicht der ganze Mietwohnungsmarkt der Schweiz über einen Leisten geschlagen werden kann. Die Antwort, warum in Kantonen mit einem Überangebot und entsprechend tiefen Mieten noch zusätzlich gemeinnütziger Wohnraum geschaffen werden soll, bleiben die Initianten schuldig. Vielmehr wären gezielte Massnahmen zur Verdichtung und zur Schaffung von Wohnraum in den Agglomerationen nötig. Das wäre zudem wesentlich effizienter und günstiger.

Bereits im periurbanen und vor allem im peripheren ländlichen Raum ist das Wohnungsangebot auch in unteren Preisklassen ausreichend, sodass staatlich aufgetriebener Wohnungsbau wirkungslos verpufft. Schlimmer noch: Es müssten zum einen Steuermittel eingesetzt werden, um die vorgeschriebene Quote zu erreichen. Ob es ausreichend Genossenschaften gäbe,

Die Wohnkosten von Mieterhaushalten sind schweizweit im Verhältnis zum Bruttoeinkommen gesunken – trotz mehr Wohnfläche, höherem Standard und steigenden Baukosten.



«ES KANN NICHT SEIN, DASS DIE GROSSE MEHRHEIT ÜBER STEUERN DIE ZECHE BEZAHLT, DAMIT EIN PAAR WENIGE VOM PRIVILEG EINER GEMEINNÜTZIGEN WOHNUNG PROFITIEREN.»



OLIVIER FELLER,
NATIONALRAT FDP VD

die Projekte einreichen, ist alles andere als sicher. Zum anderen ist nicht von der Hand zu weisen, dass die öffentliche Hand Baubeschränkungen für Investoren erlassen könnte, um die Quote zu erreichen. Ist diese in einem Kanton nicht erreicht, hiesse das konkret, dass private Bauträger ihre Projekte gar nicht mehr realisieren dürften oder gezwungen wären, einen Teil der Wohnungen einer Genossenschaft zu übergeben – keine verlockende Perspektive für private Investoren. Insgesamt würden dadurch weniger Wohnungen pro Jahr erstellt werden als bisher.

Sofern die Initiative abgelehnt wird, wollen Bundesrat und Parlament über die nächsten zehn Jahre zusätzliche 250 Mio. CHF als Darlehen für gemeinnützige Bauträger zur Verfügung stellen. Damit liesse sich der gemeinnützige Wohnungsbau gezielt fördern.

Die Mieterverbandsinitiative steht damit völlig quer in der Mietwohnungslandschaft. Sie ist Ausdruck einer tief verwurzelten Skepsis gegenüber der Marktwirtschaft und negiert die Notwendigkeit und das

Anrecht der privaten Eigentümer – Privatpersonen, Pensionskassen, Versicherungen und viele mehr –, mit Investitionen eine Rendite erwirtschaften zu können. Sie will privaten durch staatlichen Wohnungsbau ersetzen und greift dazu tief in die Mottenkiste des Staatsinterventionismus. ■

SVIT ENGAGIERT SICH FÜR EIN NEIN

Die Mieterverbandsinitiative zielt ins Mark der Immobilienwirtschaft. Der SVIT Schweiz ruft darum alle Mitglieder dazu auf, sich aktiv am Abstimmungskampf gegen die Mieterverbandsinitiative zu beteiligen und die negativen Folgen einer Annahme herauszustreichen. Für nähere Informationen stehen die Geschäftsstellen der SVIT-Mitgliederorganisationen gerne zur Verfügung.

Informationen im Web: www.mieterverbands-initiative-nein.ch und auf Facebook: @NeinZurMieterverbandsinitiative



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

DURCHDACHT. CLEVER. ÜBERZEUGEND.

Sanimatic Twintronic / Curvetronic

Schlankes Design und berührungslose Bedienbarkeit: Die Waschtischarmaturen Twintronic und Curvetronic von Sanimatic überzeugen in doppelter Hinsicht. Und: Eine neuartige App zur Einstellung, Steuerung und Überwachung macht die Produkte perfekt.

sanimatic.ch



Halle 2.2,
Stand A18
& B18



sanimatic

Mit nachhaltiger Energie Rendite erzielen? Einfacher als Sie denken.

Wir zeigen Ihnen, wie's geht: Gemeinsam entwickeln wir nachhaltige und finanziell attraktive Energielösungen für die Zukunft. Energie ist überall. Nutzen wir sie. Mehr auf [e360.ag/energieloesungen](https://www.e360.ag/energieloesungen)



SCHWEIZ

ÜBERGANGSFRISTEN FÜR DEN GEBÄUDEBEREICH

Die Umweltkommission des Nationalrats (UREK-N) hat ihre Beratung über die Totalrevision des CO₂-Gesetzes Ende November fortgesetzt und den Gebäudebereich behandelt. Demnach hält sie am CO₂-Grenzwert fest, gewährt aber jenen Kantonen, die die MuKEn 2014 bereits in ihre Energiegesetze übernommen haben, eine Übergangsfrist bis 2026. In den anderen Kantonen gilt der Grenzwert von 20 kg CO₂/m² bereits ab dem Jahr 2023. Ab 2028 sollen dann bei einem Heizungsersatz noch 15 kg CO₂ zulässig sein. Die UREK-N entschied weiter, dass die Behandlung der Totalrevision in der ersten Sitzung in neuer Zusammensetzung am 13. und 14. Januar 2020 fortgesetzt werden soll. Die Kommission hält aber an ihrem Ziel fest, die Vorlage in der Frühjahrssession 2020 in den Rat zu bringen.

UMWELTKOMMISSION VERZICHTET AUF VORSCHLAG

Bereits Ende Oktober hat die UREK-N in der Behandlung der 2. Etappe der Teilrevision des Raumplanungsgesetzes beschlossen, anders als ursprünglich angekündigt, auf einen eigenen Vorschlag für die Revision zu verzichten. Zur Vorlage des Bundesrats beschloss die Kommission, ihrem Rat «Nichteintreten» zu beantragen. Für die Abschreibung der Vorlage macht sich die Bauernlobby stark, der die neuen Regeln zur Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet mit Bezug auf die landwirtschaftlichen Betriebe zu weit geht. Der SVIT gibt dazu zu bedenken, dass damit einschneidenden Volksinitiativen Auftrieb verliehen wird.

WIRTSCHAFTSKOMMISSION VERSCHÄRFT HOCHPREISREGELN

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats (WAK-N) hat in ihrer Sitzung von Anfang November den Gegenvorschlag des Bundesrats zur Fairpreisinitiative verschärft und ist damit den Initianten entgegengekommen. Demnach sollen auch für relativ marktmächtige Unternehmen strengere Regeln gelten.

SYSTEMWECHSEL AUF DER LANGEN BANK

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats (WAK-S) hatte in ihrer Augustsitzung der Verwaltung Aufträge zur Vertiefung verschiedener Fragen im Zusammenhang mit dem Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung erteilt und ist nun Mitte November wieder auf das Geschäft eingetreten. Allerdings vertagte sie die Behandlung auch gleich wieder und bat den Bundesrat zuerst um eine Stellungnahme dazu, ob er einen Systemwechsel für angezeigt hält und wie ein ausgewogenes Paket aus seiner Sicht aussehen müsste.

BESCHLEUNIGTE KÜNDIGUNG BEI EIGENBEDARF

Gemäss geltendem Recht kann ein bestehendes Mietverhältnis aufgelöst werden, wenn der Vermieter einen dringenden Eigenbedarf anmeldet. Diese Kündigung kann von der Mieterschaft angefochten werden. Die Rechtskommission des Nationalrats ist der Ansicht, dass diese langen Verfahren stossende Konsequenzen für die Vermieterschaft haben kann. Sie hat deshalb in ihrer Sitzung von Mitte November einer parlamentarischen Initiative Folge gegeben, die eine Beschleunigung dieser Verfahren fordert.



Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
Miteigentümerschaft
Center Management
Handel
Vermietungsmanagement
Baumanagement

privera.ch

GEWINNER IM TIEFZINSUMFELD

Während bei Obligationen Negativzinsen drohen, stehen Investments in Schweizer Immobilien glänzend da. Auch im Jahr 2020 bleiben vor allem Mehrfamilienhäuser sehr gesucht. Das zeigt eine Umfrage unter grossen Investoren. TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Die Swiss Life investiert jährlich über 1 Mrd. CHF: Neubau KIM Inno-Living in Winterthur Neuhegi.

BILD: INDIEVISUAL
GMBH

► STEIGENDE TRANSAKTIONSPREISE

Während sich die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen dieses Jahr auf hohem Niveau stabilisieren, zeigt der Trend bei den Anlageimmobilien immer noch deutlich nach oben: Gemäss den Transaktionspreisen, die das Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien (IAZI) auswertet, stiegen die Preise für Mehrfamilienhäuser dieses Jahr um stolze 4,9%. Sowohl private als auch institutionelle Investoren sehen Immobilien als attraktive Alternative zu anderen Anlagen. Zumal im Bereich Obligationen kaum noch Erträge oder sogar negative Zinsen zu gewärtigen sind, verspricht «Schweizer Betongold» stetige Cashflows aus den Mieteinnahmen. «Der erwartete Mehrertrag von Schweizer

Immobilien gegenüber Schweizer Staatsanleihen beträgt aktuell rund 3%», erläutert ein Sprecher von Swiss Life.

Der Versicherungskonzern ist Eigentümer des grössten privaten Immobilienportfolios der Schweiz. Allein im Versicherungsgeschäft hält der Konzern Immobilienanlagen im Wert von rund 25 Milliarden Franken. Diese Anlageklasse wird auch in den nächsten Jahren unverändert eine bedeutende Rolle spielen. Durchschnittlich akquiriert Swiss Life pro Jahr Immobilien im Wert von über einer Milliarde Franken. Hinzu kommt noch ein Wachstum im Bestand: Dazu zählen eigene Sanierungen sowie Erweiterungsbauten von rund 300 Mio. CHF pro Jahr. Zum Wachstum tragen zusätzlich noch Neubauten von einigen hundert Millionen Franken bei.

SOLL-QUOTEN BLEIBEN UNVERÄNDERT

Zum Kreis grosser institutioneller Investoren gehört auch die Suva in Luzern. Portfoliomanager Norbert Metzger sieht Immobilien als wichtiges Standbein: «Die angestrebte Quote in der Anlagegruppe Immobilien Schweiz bleibt bis dato unverändert.» Aufgrund des aktuellen Marktumfeldes würden aber die tatsächlichen Investitionen meist leicht unter dem angestrebten Sollwert liegen. Um das angestrebte Wachstum abzudecken, realisiert die Suva laufend eigene Projekte. Darunter eine vierte Bauetappe auf dem «D4 Business Village Luzern» in Root. Hinzu kommen Bauprojekte in Littau, in Kriens sowie im Kanton Schwyz. Dabei stellen sich die institutionellen Investoren heute darauf ein, dass die Vermarktungs- und Leerstands-



JED II, nach dem Konzept «2226» von Prof. Dietmar Eberle: Der Büroneubau von Swiss Prime Site wird ohne Fremdenergie auskommen.
BILD: NIGHTNURSE / SPS

risiken im Wohnungsneubau steigen. «In der Agglomeration rund um Luzern, etwa in Kriens oder Emmen, zeichnet sich ein Überangebot auf dem Mietwohnungsmarkt ab», prophezeit Norbert Metzger. Das veränderte Marktgleichgewicht zeitige auch Folgen für den Wohnungsbestand, was sich unter anderem in höheren Fluktuationsraten niederschlägt.

Laut Metzger müsse daher auch das Thema Sanierungen sehr sorgfältig

angegangen werden. Mit einer klugen und planmässigen Gestaltung des Angebots seien aber Investitionen unverändert interessant: «Sind die Objekte im Büro- und Wohnsegment für klar definierte Zielgruppen massgeschneidert, ist auch in einem solchen Umfeld ein Erfolg möglich.» Im Nachteil seien aber Eigentümer älterer Liegenschaften, die heute nicht mehr dem Stand der Zeit entsprechen würden. Aber auch Neubauten, die nicht ausreichend klar

positioniert seien oder von ihrem spezifischen Merkmal her austauschbar erscheinen, müssten «mit Leerständen rechnen». Um ausreichend Investitionsmöglichkeiten aufzuspüren, ist die Suva grundsätzlich auch für andere Nutzungen offen. Dazu gehören ausdrücklich Nischenprodukte in den Bereichen Gesundheit, Micro-Living, Logistik oder speziell preisgünstige Wohnangebote. «Nicht zur Diskussion stehen hingegen Investitionen im Tourismussektor», so Norbert Metzger.

Ähnlich verfolgt auch Swiss Prime Site (SPS), die grösste börsenkotierte Immobiliengesellschaft der Schweiz, für die nächsten Jahre weitere Ausbaupläne: Die offizielle Projektpipeline umfasst Neubauten und Investments von rund zwei Milliarden Schweizer Franken. Ein grosses Potenzial sieht SPS unter anderem ▶

ANZEIGE

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

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

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

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

51.000.000

Messgeräte im Einsatz – und über 65 Jahre Erfahrung bei Montage, Ablesung und Abrechnung.

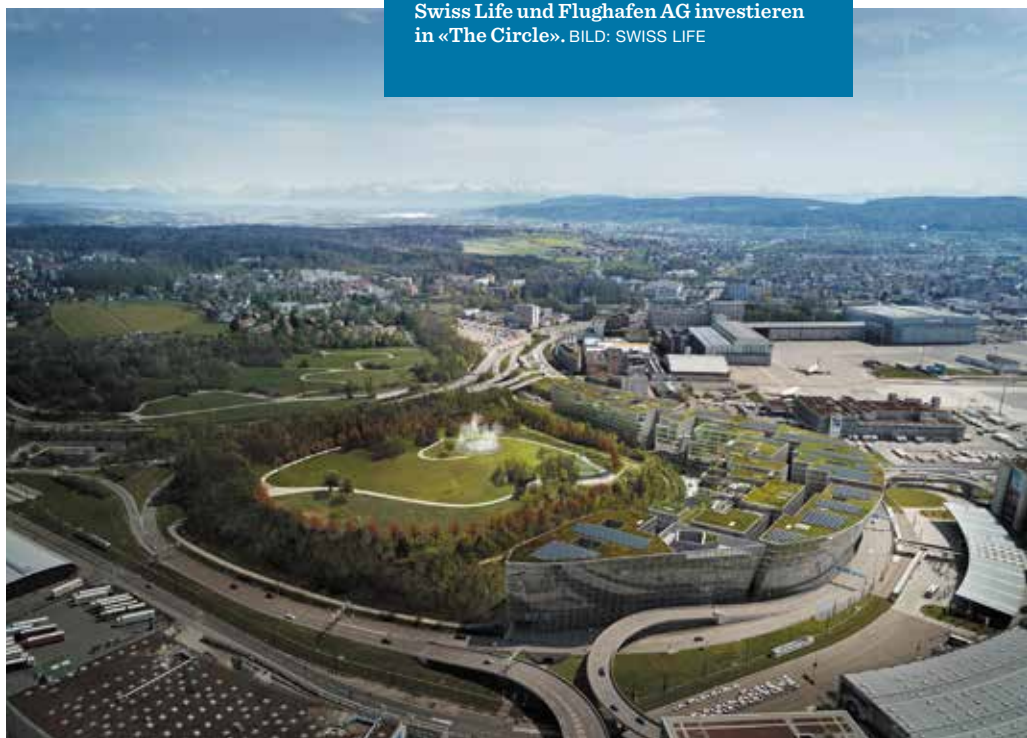


techem

Setzen Sie auf eine einfache und korrekte Heizkostenerfassung und -abrechnung. Techem Funkmessgeräte liefern präzise Verbrauchsdaten, ohne dass Wohnungen betreten werden müssen – und sparen Ihnen viel Zeit und Aufwand. Ganz nebenbei können Sie im kostenlosen Onlineportal die Verbrauchswerte analysieren und grafisch darstellen.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf · Tel.: 043 455 65 00 · www.techem.ch

Das grösste Hochbauprojekt der Schweiz: Swiss Life und Flughafen AG investieren in «The Circle». BILD: SWISS LIFE



mit modernen Logistikimmobilien, die je nach Ausrichtung und Standort vom Boom im Onlinehandel profitieren könnten. Derzeit hat SPS grössere Logistikimmobilien im Raum Zürich und im Raum Genf (Espace Tourbillon) im Bau. Der Bereich der Tertianum-Gruppe (Residenzen, Pflege und Alterswohnen) soll hingegen neu organisiert werden. Jedenfalls ist im Markt bekannt, dass SPS für Mitte 2020 Käufer für das operative Geschäft der Tochter Tertianum sucht.

Urs Hausmann von der gleichnamigen Zürcher Firma für Strategieberatung erwartet für die Zukunft eine anhaltend hohe Investitionstätigkeit bei Projektentwicklungen: «Früher gaben institutionelle Investoren fertig gebauten Liegenschaften den Vorzug. Doch im Umfeld des heutigen Anlagedrucks sind sie bereit, mit eigenen Vorhaben erhöhte Investorenrisiken in Kauf zu nehmen.» Weiter ist Hausmann überzeugt, dass Investoren als Alternative zu Mehrfamilienhäusern Spezialthemen und bestimmte Nischen in Betracht ziehen – wie das Beispiel der Suva zeigt. «Das setzt aber in jedem Fall ein entsprechendes Know-how und gute Marktkenntnisse dieser Nischen voraus», erläutert der Immobilien- und Strategieexperte. Vor 15 Jahren sei es undenkbar gewesen, dass institutionelle Investoren sogar auf eigene Rechnung Datenzentren bzw. Infrastruktur für Cloud-Computing erstellen und Dritten zur Miete überlassen. «Heute hingegen finden Betreiber solcher Anlagen langfristige orientierte Investoren, die solche Investments tätigen und sie den Betreibern mit 20-jährigen Mietverträgen zur Verfügung stellen», so Hausmann.

Doch diese Nischen- und Spezialthemen hätten nicht wirklich das Potenzial zu einem Massenmarkt, schränkt er ein: «Für die meisten Investoren werden weiterhin klassische Mehrfamilienhäuser und Geschäftshäuser im Fokus bleiben.» Gerade grosse institutionelle Investoren sehen sich mit der Herausforderung konfrontiert, dass sie mit kleineren Objekten und Losgrößen das geforderte Volumen kaum abdecken können. Als Konsequenz daraus waren sie eine Zeit lang bereit, grössere Gesamtüberbauungen auch ausserhalb der Zentren zu realisieren. Doch nach und nach setzt sich die Erkenntnis durch, dass dies angesichts steigender Leerstände und Vermarktungsproblemen an solchen Lagen nicht erfolgsversprechend ist.

ZENTRALE LAGEN GEFRAGT

Solange sich die wesentlichen Rahmenbedingungen wie historische Tiefstzin-

sen, Wirtschaftswachstum, Demografie und tiefe Arbeitslosigkeit nicht verändern, dürfte die Nachfrage nach Immobilienanlagen in der Schweiz auch 2020 hoch bleiben. Donato Scognamiglio vom IAZI sagt dazu: «Anlageobjekte ab einer Mindestgrösse von 10 Mio. CHF, an zentraler Lage und vorzugsweise mit Wohnnutzungen, werden auch nächstes Jahr weiter sehr gefragt sein.» Er geht davon aus, dass man in den Portfolios institutioneller Investoren auch im Frühling 2020 ein weiteres Mal stabile Cashflows und zusätzlich eine gewisse Wertsteigerung ausweisen wird. ■



*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE

Investment Banking

Immobilienbesicherte Investitionsmöglichkeiten

cosmofunding
by Vontobel

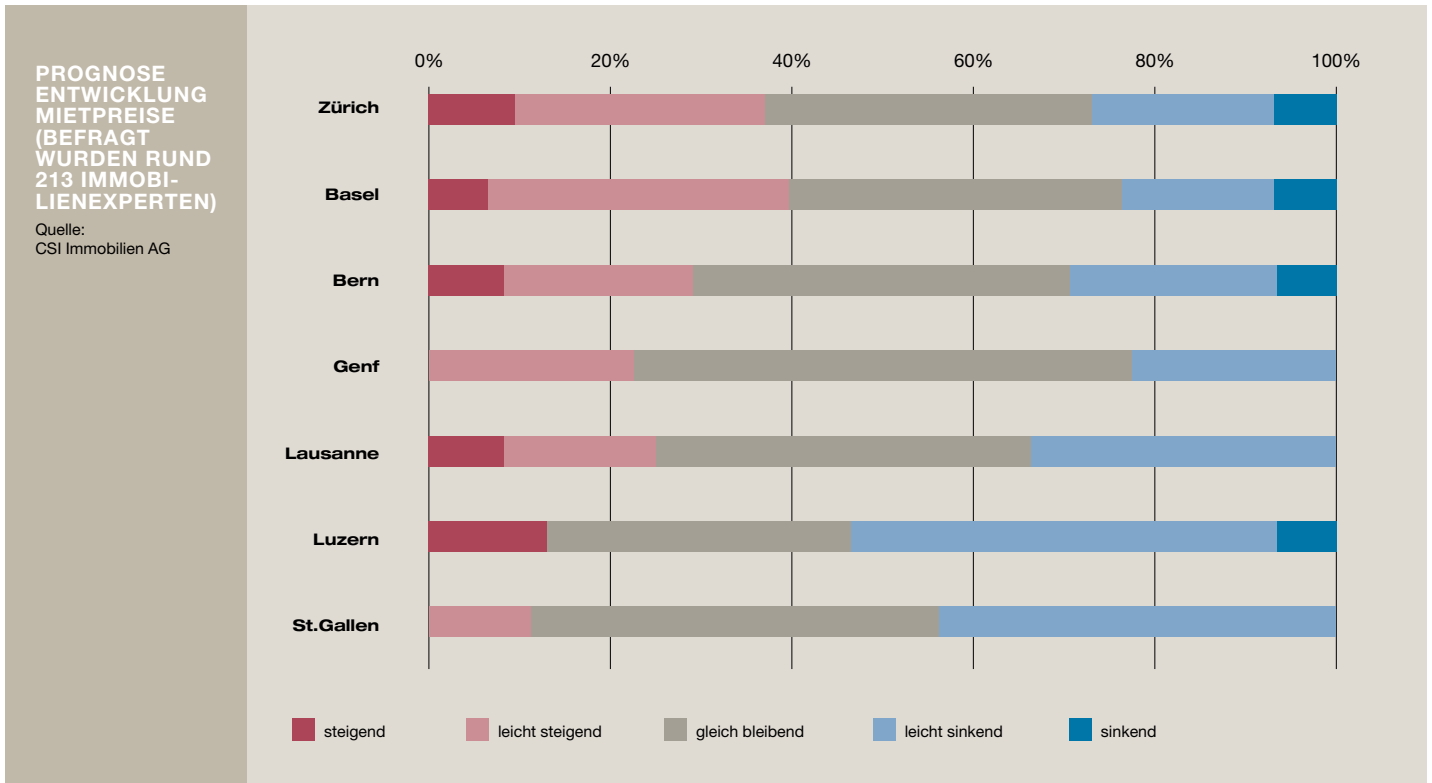
Verpassen Sie dank unserer Online-Plattform keine interessanten Investitionsmöglichkeiten mehr.

Jetzt informieren auf:
cosmofunding.com/immobilien

UNTERM STRICH POSITIV

Summa summarum zeichnet sich für 2020 bei Mietwohnungen eine stabile Mietzinsentwicklung ab, die jedoch regional stark variiert. Fragezeichen bestehen in peripher gelegenen Märkten und Bestandesliegenschaften.

TEXT – PATRICIA REICHELDT*



SEITWÄRTSBEWEGUNG ERWARTET

2019 befragten wir erstmals landesweit Immobilienexperten, wie sie die Nachfrage und Preisentwicklung im Wohnungsmarkt einschätzen. Unsere Umfrage zeigt auch die Erwartungen für 2020 in den sieben grossen Schweizer Wirtschaftsregionen Zürich, Basel, Bern, Genf, Lausanne, Luzern und St. Gallen/Ostschweiz auf.

Bei den Mietpreisen erwarten die meisten Experten eine Seitwärtstendenz. In Zürich und Basel macht diese auf Stabilität setzende Gruppe rund 36% aus, in Bern gegen 44% und in Genf sogar über 55%. Aus der Reihe fällt die Ostschweiz, wo je 44% der Antwortenden eine gleichbleibende oder leicht sinkende Mietpreisentwicklung erwarten. Noch schwächer fallen die Erwartungen in der Innerschweiz respektive Luzern aus – mit rund einem Drittel der Experten, die gleichbleibende Mieten erwarten und gegen 50%, die leicht sinkende Preise prognostizieren. Diese Aussichten dürften mit der starken Wohnbauentwicklung in der Ostschweiz wie auch in der Luzerner Agglomeration zusammenhängen.

Insgesamt bestätigt sich bei den Mietpreiserwartungen für 2020, dass die Wohnmärkte in den Zentren Zürich, Basel, Bern und Genf eine landesweite Ausnahmerscheinung darstellen. In allen diesen Räumen erwarten mehr als 70% der Experten im kommenden Jahr stabile oder steigende Mietpreise.

“DIE SCHERE ZWISCHEN STADT UND LAND GEHT WEITER AUS-EINANDER.“

STOCKWERKEIGENTUM LÄUFT WEITERHIN GUT

Auch beim Stockwerkeigentum sind die Vorzeichen für 2020 positiv. Der Grossteil der Immobilienexperten geht in der Umfrage von steigenden Kaufpreisen aus. In Luzern erwarten sogar alle befragten Experten gleichbleibende oder steigende Preise. Oder vom anderen Ende her betrachtet: Mit Ausnahme der Märkte Lausanne und St. Gallen erwarten überall die wenigsten Experten sinkende Kaufpreise. Diese für die Angebotsakteure positive Entwicklung ist weitgehend auf die auch 2020 anhaltende Niedrigzinssituation zurückzuführen, welche die Nachfrage weiterhin befeuert.

RÄUME ZWISCHEN DEN ZENTREN SIND PROBLEMATISCH

Während sich der Wohnmarkt in den städtischen Zentren und ihren Agglomerationen 2020 somit insgesamt seitwärts oder an sehr guten Lagen leicht aufwärts bewegen dürfte, verdeutlichte unsere aktuelle Umfrage die Probleme der Zwischenräume. Viele Investoren meiden Gegenden wie die periphere Ostschweiz, gewisse Teile des Aargaus oder des Kantons Solothurn. Dabei handelt es sich um jene Gebiete, die bereits heute von hohen Leerständen geprägt sind. Eine Entspannung ist dort auch im kommenden Jahr nicht zu erwarten. Ganz im Gegenteil: Die Herausforderungen dürften hier noch wachsen.

Wer in den Zwischenräumen erfolgreich investieren will, muss sehr selektiv vorgehen. Ein Schlüsselfaktor ist eine hervorragende Anbindung an den öffentlichen wie auch motorisierten Individualverkehr. Zudem ist der Markt in solchen Gebieten sehr preissensitiv.

DIE NERVOSITÄT DER EIGENTÜMER NIMMT ZU

Die aktuelle Marktlage führt bei zahlreichen Eigentümern und Vermietern zu einer teilweise berechtigten Besorgnis. Es werden jedoch zunehmend voreilig Notfallplanungen für eine eventuell stockende Nachfrage erörtert, auch wenn die Vermietung nach Plan läuft oder Mietpreissenkungen als eigentlich letztes Mittel in der Not diskutiert werden. Doch nur selten hilft Aktionismus gegen vermeintliche Herausforderungen. Vielmehr empfiehlt es sich hier, am eingeschlagenen Kurs festzuhalten und erst im entsprechenden Fall selektive Massnahmen zu ergreifen.

Gegenüber den vergangenen Marktzyklen lässt sich beobachten, dass sich die Investoren intensiver im Vorfeld mit Standorten oder Projekten auseinandersetzen. Zugute kommt ihnen dabei umfassendere Datengrundlagen und die in den letzten Jahren stark verbesserten Analysemöglichkeiten. Analysetools liefern zunehmend belastbare Entscheidungsgrundlagen, die nicht nur auf die Datenrückschau fokussieren, sondern

auch Modellierungen in die Zukunft ermöglichen. Sie können wesentlich dazu beitragen, das Investitionsrisiko zu minimieren. Trotz aller Möglichkeiten, die die fortschreitende Digitalisierung bietet, bleibt die Kombination mit der lokalen Marktcompetenz einer der grossen Erfolgsfaktoren.

BESTANDESLIEGENSCHAFTEN UNTER DRUCK

Wir erwarten, dass sich 2020 aufgrund der hohen Bautätigkeit auch die Problematik der Bestandesliegenschaften verschärfen wird. Auch bei neueren Gebäuden in einem Alter von bis zu zehn Jahren sind die Mietpreise noch auf einem ähnlichen Niveau wie bei Neubauten. Da die Ansprüche der Mieter an die Repräsentativität ihrer Wohnungen und an deren Umfeld gestiegen sind, haben solche Bestandesliegenschaften heute im Vergleich schlechtere Karten.

Unsere aktuelle Umfrage unter Mietern zeigt, dass der mangelhafte Unterhalt nach dem Preis einer Liegenschaft die zweithäufigste Umzugsmotivation noch vor der Grösse der Wohnung sein kann. Wer den nachhaltigen Cashflow einer Bestandesliegenschaft sicherstellen will, sollte deshalb genügend finanzielle Mittel für den Unterhalt bereitstellen und das Gebäude periodisch einer Revitalisierung oder sogar einer Repositionierung unterziehen.



***PATRICIA REICHEL**

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

ANZEIGE



Was Eigentümer und Mieter gemeinsam haben

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

Das finden wir spannend, und darauf freuen wir uns.

Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

liviit

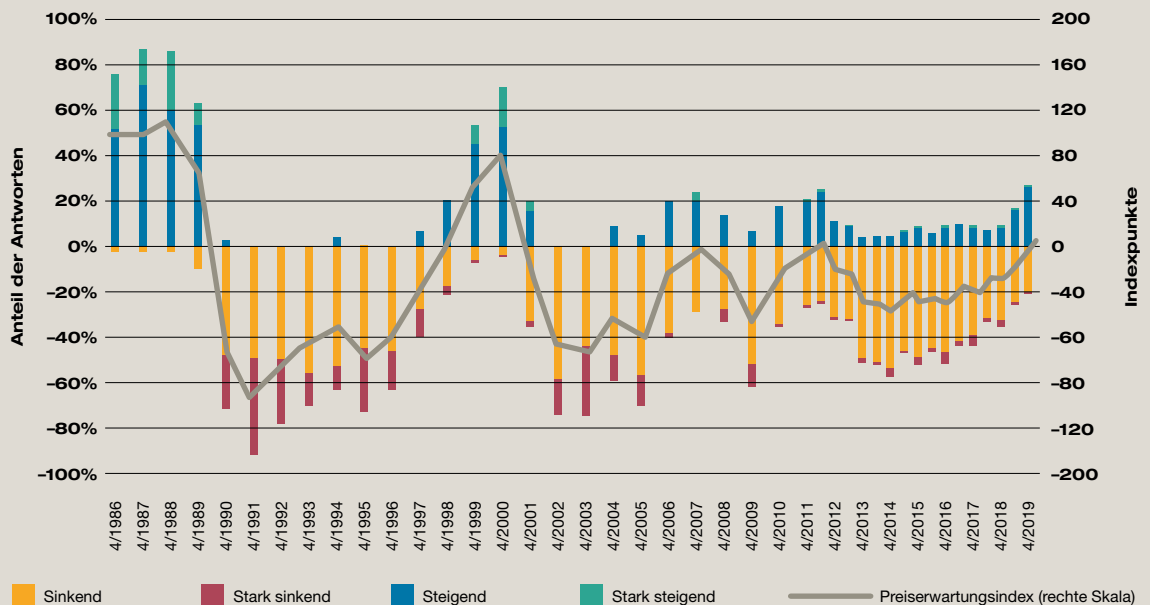
TRENDWENDE AM BÜROMARKT

Die 817 befragten Schweizer Immobilienexperten erwarten 2020 erneut steigende Wohneigentums- und Mehrfamilienhauspreise. Erstmals seit mehr als sieben Jahren liegt auch der Preiserwartungsindex für Büro- und Geschäftshäuser im positiven Bereich.

TEXT – MANUEL LEHNER*

PREISERWARTUNG BÜRO- UND GESCHÄFTS- HÄUSER

Quelle: HEV
Schweiz / FPRE.
Datenstand:
4. Quartal 2019.



Anmerkungen: Datenreihen HEV bis 4/2011, danach Datenreihen FPRE.

ZURÜCK IM POSITIVEN BEREICH

Die Teilnehmer der aktuellen Umfrage erwarten landesweit steigende Wohneigentumspreise. Der entsprechende Index, der sich zwischen 2014 und Ende 2018 im leicht negativen Bereich befand und seitwärts bewegt hat, ist erneut angestiegen und ist nun mit 23,5 Punkten wieder im deutlich positiven Wertebereich angelangt. Dennoch erwarten immer noch mehr als die Hälfte der Befragten stabile Preise. Der Index wird von den rund 33% Teilnehmern in den positiven Bereich gedrückt, welche steigende oder stark steigende Preise erwarten. Die unterschiedlichen Einschätzungen sind primär auf die Herkunft der Experten zurückzuführen bzw. auf die Regionen, auf welche sich die Befragten bei ihrer Prognose beziehen. Die 38 Teilnehmer aus dem Tessin beispielsweise gehen von sinkenden Eigentumswohnungspreisen in ihrem Marktgebiet aus; der entsprechende Indexwert für die Südschweiz liegt aktuell bei minus 27,5 Zählern. Eine komplett andere Erwartung der EWG-Preisentwicklung haben die Befragten in der Region Zürich, wo der Indexwert erneut ansteigt und nun bei 32,6 Zählern liegt. Bei den Einfamilienhäusern gehen die Experten in allen Landes-

regionen von stabilen oder steigenden Preisen aus in den kommenden zwölf Monaten. Die höchsten Indexwerte für EFH resultieren in der Ostschweiz und in der Region Zürich, wo fast die Hälfte der Teilnehmer Preissteigerungen erwartet.

UNVERÄNDERTE ERWARTUNGEN BEI MEHRFAMILIENHÄUSERN

Die schon länger beobachteten Grundtendenzen im Bereich der Rendite-Mehrfamilienhäuser sind weiterhin erkennbar: Die Experten erwarten in allen Landesteilen sinkende Neumieten bei den Wohnungen, der entsprechende Indexwert liegt aktuell bei minus 33,0 Punkten und damit seit

vier Jahren im deutlich negativen Bereich. Zudem sind die Erträge aufgrund der steigenden Leerstände unter Druck. Trotzdem werden aber in allen Regionen (mit Ausnahme der Südschweiz) steigende Preise für Mehrfamilienhäuser erwartet. Die höchsten Indexwerte erreichen die Regionen Zürich (66,8) und Basel (53,0), wo deutlich mehr als die Hälfte der Befragten steigende oder stark steigende MFH-Preise erwartet. Offenbar gehen die Marktakteure weiterhin davon aus, dass der anhaltende Anlagedruck und das Tiefzinsumfeld selbst bei sinkenden Erträgen zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft für Mehrfamilienhäuser führen.

IMMOBILIENUMFRAGE UND PREISERWARTUNGSINDIZES HEV/FPRE

Seit 2008 befragt FPPE in einer halbjährlich durchgeführten Umfrage Experten – Architekten, Entwickler, Hypothekengeber, Investoren, Makler, Marktbeobachter, Treuhänder und Verwalter – im Schweizer Immobilienmarkt zur vergangenen und künftigen Preisentwicklung von Immobilien.

Zudem liegen mit der jährlich durchgeführten Immobilienumfrage des HEV Schweiz langjährige Zeitreihen zur Expertenstimmung vor. Die aus den Ergebnissen beider Umfragen berechneten Preiserwartungsindizes geben eine Indikation für die künftige Entwicklung verschiedener Immobiliensegmente. An der Herbstumfrage 2019 von FPPE beteiligten sich 817 Marktteilnehmer aus der gesamten Schweiz.



Clever sanieren – Rolladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
 www.rufalex.ch

REGIONALE PREISERWARTUNGSINDIZES NACH TEILMÄRKTEN

Der Preiserwartungsindex kann Werte zwischen -200 (alle Befragten in der Region erwarten für das betreffende Marktsegment stark sinkende Preise) und +200 (alle Befragten erwarten stark steigende Preise) annehmen. Grün: steigend bzw. stark steigend, gelb: sinkend bzw. stark sinkend. Quelle: FPRE, Datenstand: 4. Quartal 2019.

	EWG (1)	EFH (2)	MWG (3)	BUE (4)	MFH (5)	BGH (6)
Genfersee	25,1 ↗	18,4 ↗	-57,0 →	-47,5 ↗	50,6 ↗	-10,1 ↗
Jura	-1,1 ↘	23,7 →	-73,4 →	-58,4 ↘	10,5 ↘	-38,4 ↘
Mittelland	15,5 ↗	38,6 →	-45,7 →	-47,1 ↘	38,9 ↗	-19,6 ↗
Basel	16,7 ↘	26,1 ↗	-48,4 ↘	-57,1 ↘	53,0 ↘	2,4 ↗
Zürich	32,6 ↗	46,9 ↗	-12,5 ↗	-21,8 ↗	66,8 ↗	19,9 ↗
Ostschweiz	18,6 ↗	49,2 →	-37,2 ↗	-52,6 ↘	48,8 ↗	-33,6 ↘
Alpenraum	-2,4 ↘	2,3 ↘	-42,9 ↗	-28,7 ↗	20,4 ↘	-16,4 ↗
Südschweiz	-27,5 ↗	1,9 ↗	-78,3 ↗	-59,6 ↗	-10,6 ↗	-50,8 ↗
Schweiz	18,4 ↗	34,1 ↗	-33,0 ↗	-33,5 ↗	51,9 ↗	5,1 ↗

(1) Preise von Eigentumswohnungen; (2) Preise von Einfamilienhäusern; (3) Mieten von Wohnungen; (4) Mieten von Büroflächen; (5) Preise von Mehrfamilienhäusern; (6) Preise von Büro- und Geschäftshäusern.
 Veränderung des Indexwertes gegenüber dem Vor-Halbjahr: ↗ positiv, ↘ negativ, → stabil (+/-) 3 Indexpunkte.
 Anzahl Teilnehmer: 817

BÜRO- UND GESCHÄFTSHÄUSER: POSITIVER INDEXWERT SEIT 2012

Eine Trendwende zeichnet sich im Büromarkt ab. Wie bei den Mehrfamilienhäusern erwarten die Teilnehmer der aktuellen Umfrage auch im Bürobereich nach wie vor sinkende Abschlussmieten. Der entsprechende Index ist zwar in den vergangenen zwei Jahren vier Mal in Folge gestiegen, liegt mit minus 33,5 Zählern aber nach wie vor im deutlich negativen Bereich. Aktuell rechnen landesweit rund 40% der befragten Marktakteure mit sinkenden Büromieten in den nächsten zwölf Monaten. Umso stärker fällt hier der klar steigende Trend bei der erwarteten Preisentwicklung von Büro- und Geschäftshäusern auf (vgl. Abbildung Seite 20). Aus der aktuellen Befragung resultiert erstmals seit 2012, als der Index kurzzeitig an der Nullgrenze gekratzt hatte, ein positiver Preiserwartungsindex. Getrieben ist dieses Resultat von der im Index stark gewichteten Grossregion Zürich, wo vergleichsweise vie-

le Büro- und Geschäftshäuser gehandelt werden. Die Preiserwartung hat hier besonders stark ins Positive gedreht. Gingen vor einem Jahr noch mehr als 30% der Teilnehmer von sinkenden Preisen aus, sind aktuell nur noch 13% der Experten dieser Auffassung. Momentan erwartet in Zürich rund ein Drittel der Marktbeobachter steigende Preise, während etwa 53% von stabilen Büro- und Geschäftshauspreisen ausgeht. Wie bei den Mehrfamilienhäusern geht offenbar auch im Büromarkt – zumindest im Grossraum Zürich – eine steigende Anzahl Experten davon aus, dass die Investoren bei Transaktionen tiefere Anfangsrenditen in Kauf nehmen werden. ■



***MANUEL LEHNER**

Der Autor ist Partner bei der Fahr-
 länder Partner Raumentwicklung.

SOLL MAN EIN BELASTETES AREAL KAUFEN?

Vor der Transaktion eines belasteten Grundstücks müssen Käufer und Verkäufer ihre jeweiligen Rechte und Pflichten eindeutig formulieren und festlegen, wer welche Kosten in Bezug auf die Belastung trägt.

TEXT – GERHARD SCHNEIDER*



Viele Bauherren haben das Ziel, die Belastungen auf dem Grundstück komplett zu beseitigen, da das Grundstück anschliessend nicht mehr im Kataster verzeichnet und der Wert entsprechend höher ist.

BILDER: ZVG

► FRAGEN VOR BEGINN DER PLANUNG ODER DEM KAUF

Welches sind die Rechten und Pflichten des Bauherrn, Käufers oder Verkäufers? Ist das Grundstück oder sind Nachbargrundstücke im Kataster der belasteten Standorte verzeichnet? Wie ist die Vorgeschichte des Grundstücks und der Umgebung? Handelt es sich um eine Altlast oder einen belasteten Standort? Dieser vermeintlich semantische Unterschied ist entscheidend, wer die Kosten der Belastung trägt. Im Fall einer Altlast muss die Behörde die Kosten zwischen den Verursachern der Verschmutzung aufteilen, bei einem belasteten Standort trägt der

Bauherr die Zusatzkosten für den kontaminierten Aushub selbst und kann höchstens zivilrechtlich versuchen, Regressansprüche durchzusetzen.

Vor der Planung oder dem Kauf müssen Risiken und Kosten möglichst genau abgeschätzt werden, hierzu habe ich in einem Artikel in «Umweltperspektiven» im Oktober 2019 geschrieben. Im Folgenden möchte ich auf die Minimierung der Risiken und die Optimierung der Kosten sowie die Sicherheit von Prognosen eingehen.

WIE SICHER SIND PROGNOSEN?

Je ausführlicher die Untersuchung, desto genauer sind die Belastungen und die

Kosten bekannt. Technische Untersuchungen sind relativ teuer. Die Kosten steigen bei zunehmender Prognosegenauigkeit an einem bestimmten Punkt exponentiell an. Folglich gibt es ein Optimum, bis zu dem untersucht werden sollte. Wie kann dieses Optimum bestimmt werden? Dies ist bei jedem Fall unterschiedlich. Es hängt beispielsweise von der Art und Verteilung der Belastung auf dem Grundstück, der Beschaffenheit des Untergrunds ab und wann und über welchen Zeitraum der Untergrund kontaminiert wurde. Ein Patentrezept gibt es nicht.

An dieser Stelle kann es sein, dass ein Schritt zurück sinnvoll ist, um die historische Untersuchung zu vertiefen, um zusätzliche Informationsquellen zu erschliessen und erst anschliessend über die technische Untersuchung zu entscheiden. Beurteilen können dies nur Fachleute, also auf Bodenbelastungen spezialisierte Gutachterbüros. Dieses Thema wird anlässlich der Tagung Altlasten intensiv im März 2020 vertieft, an

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

der unter anderem die Sicherheit von Prognosen und das optimale Vorgehen behandelt werden.

Eine Restunsicherheit bleibt jedoch. Wer dieses Risiko scheut, kann den Auftrag zum Aushub für einen Pauschalpreis vergeben; es gibt heute Unternehmen, die die notwendige Erfahrung haben. Am Ende trägt jedoch der Bauherr die Verantwortung für die korrekte Entsorgung, deshalb ist Vorsicht vor schwarzen Schafen geboten. Eine gute Kenntnis der Belastung ist für die Kostenprognose entscheidend. Eine genaue Kenntnis der Belastung erlaubt aber mehr, nämlich eine Anpassung der Planung an die Gegebenheiten. Jeder Kubikmeter belastetes Material, der nicht ausgehoben wird, verursacht keine Kosten bei der Entsorgung. Wenn die Belastungen örtlich bekannt sind, können die Baukörper vielleicht so verschoben werden, dass kein oder zumindest weniger belastetes Aushubmaterial anfällt. Dabei drängen sich zum Beispiel folgende Fragen auf: Kann die Verschiebung der Baukörper zu einer interessanten architektonischen Gestaltung führen? Kann die Tiefgarage dort gebaut werden, wo keine Belastung ist, oder ist es möglich, auf die Unterkellerung oder die Tiefgarage zu verzichten und dafür in die Höhe zu bauen?

EINBINDUNG ALLER AKTEURE

Eine Verschiebung der Baukörper oder eine höhere Bauweise benötigt die Zustimmung der Behörden: Ist eine Verschiebung der Baukörper überhaupt zulässig? Muss eine Ausnahme bei den einzuhaltenden Abständen beantragt werden? Kann mit der Behörde eine höhere Bebauung, als in der Zone vorgesehen, erreicht werden? Kann der so geschaffene Mehrwert die Kosten, die durch die Belastung entstehen, teilweise decken?

Besteht ein öffentliches Interesse an der Überbauung? Städte und Gemeinwesen haben häufig ein Interesse, Industriebrachen auf Stadt- oder Gemeindegebiet einer neuen Nutzung zuzuführen, und sind möglicherweise zu Verhandlungen über solche Fragen bereit. Die Beantwortung benötigt jedoch Zeit und Geduld – und ein Zugehen auf alle betroffenen Akteure. So können neue Wege gegangen und innovative Lösungen geschaffen werden, die unter Zeitdruck nicht möglich sind.

Viele Bauherren haben das Ziel, die Belastungen auf dem Grundstück komplett zu beseitigen, da das Grundstück anschlies-



**Immobilien managen.
Mehrwert zahlt sich aus.**

**Bachelor in Facility Management | www.zhaw.ch/ifm/bachelor
Jetzt anmelden!**

[Wir gestalten Lebenswelten.](#)



Zürcher Fachhochschule

send nicht mehr im Kataster verzeichnet und der Wert entsprechend höher ist. Hier muss abgewogen werden: Rechtfertigt der zusätzliche Gewinn die höheren Kosten für eine Totalsanierung und ist die Finanzierung bei der Bank einfacher? Oder ist der Nettogewinn vielleicht höher, wenn nur so weit wie notwendig saniert wird?

Auch Gesetzesänderungen können die Kosten in die Höhe treiben. Es gibt Bei-

spiele, in denen die Entsorgung gemäss den Untersuchungsergebnissen vor etwa zehn Jahren nach den gesetzlichen Vorgaben geplant wurde, ausgeführt wurde das Bauvorhaben aus verschiedenen Gründen erst in jüngerer Zeit. Durch mittlerweile neue Vorschriften für Grenzwerte bei Abfällen oder neu vorgeschriebene Entsorgungswege stiegen die Kosten der Entsorgung in Einzelfällen um über 100%. ▶

ENTSPANNT SANIEREN: DIE NEUE BALKONTÜR MIT FLACHER SCHWELLE



**OFFIZIELLE
LANCIERUNG**

SWISSBAU
14.–18.1.2020
HALLE 1.1
STAND A 130



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

Das Risiko beim Bauen auf oder beim Kauf von belasteten Standorten ist beherrschbar.



Bei grossen zeitlichen Verzögerungen muss überprüft werden, ob das Vorhaben noch wie geplant durchgeführt werden kann.

Auch in Zukunft sind Änderungen denkbar: Die Wegleitungen der Verordnung über die Vermeidung und Entsorgung von Abfällen sind zum Teil noch in Arbeit und werden erst in den nächsten Jahren veröffentlicht.

REGELUNG IN VERTRÄGEN

Alle diese Fragen müssen vertraglich im Detail geregelt werden. Bei Verträgen mit Behörden müssen folgende Punkte geklärt werden: Eine genaue Definition der Parteien, die Sicherstellung der direkt-demokratischen Bürgerrechte im Licht der Rechtsgleichheit und des Willkürverbots, der Verhältnismässigkeit und der Submissi-

onsvorschriften, andernfalls übersteht das Projekt die Einsprachen nicht. Auch die Verursacher der Kontamination oder der Verkäufer müssen bei Fragen der Finanzierung eingebunden werden. Wer übernimmt welche Kosten? Übernimmt der Verursacher oder Verkäufer die Kosten nur für die gesetzlich vorgeschriebene Sanierung der Altlast, d. h. bis zum Punkt, ab dem keine Gefährdung mehr vom Standort für Boden, Wasser oder Luft ausgeht? Hier gab es schon für manche Bauherren ein böses Erwachen, nachdem der kontaminierte Untergrund vollständig ausgehoben und teuer entsorgt worden war.

Ein Vertrag unter Privaten muss insbesondere die Frage der Kostentragung, die Gewährleistung, die genaue Beschreibung des belasteten Standorts sowie Art und

Umfang der Sanierung im Detail enthalten. Er darf Vorschriften im ZGB und OR nicht widersprechen und muss alle öffentlich-rechtlichen Vorgaben berücksichtigen, denn das öffentliche Recht hat Vorrang vor Privatrecht. Das Risiko beim Bauen auf oder beim Kauf von belasteten Standorten ist beherrschbar. Entscheidend für einen erfolgreichen Ablauf sind möglichst gute Informationen über die Belastung, eine innovative Planung, Zeit für Unvorhergesehenes und der Beizug von Fachleuten und Spezialisten, also den geeigneten Gutachterbüros, von juristischen Beratern und ausführenden Firmen. Bauherren, die diese Fachleute beiziehen und genügend Zeit mitbringen, kennen die Risiken, können diese einkalkulieren und mit diesen umgehen. ■

TAGUNG ALTLASTEN INTENSIV 17. MÄRZ 2020, ZÜRICH

Folgende Themen werden behandelt

- Die sichere Prognose: Wunsch und Realität, Sicht der Gutachter und Unternehmer
- Die altlastenrechtliche Sicherstellung – ein inzwischen alltägliches Geschäft im Kanton Zürich
- Deponie-Nachsorgekosten – Unsicherheiten und Abwägungen aus Sicht der Vollzugsbehörde
- Entscheiden Banken über den Wertverlust bei belasteten Grundstücken?
- Wie gehen Liegenschaftsentwickler mit Belastungen auf Grundstücken um?
- Aktuelle Rechtsprechung und Gerichtsentscheide

Informationen www.umweltrecht-schweiz.ch



***DR. GERHARD SCHNEIDER**

Der Autor ist Professor an der University of Applied Sciences and Arts Western Switzerland (HES-SO), HEIG-VD, Yverdon-les-Bains.

ANZEIGE



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

Das Gebäudeprogramm  **MINERGIE®**

Bitte ja nicht sanieren!

**ohne unsere Förderbeiträge
für die energetische
Gebäude-Modernisierung.**

energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

Die Zürcher Bahnhofstrasse gehört auch dieses Jahr wieder zu den teuersten Einkaufsstrassen der Welt.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

MIETEN WIRD WIEDER GÜNSTIGER

Die Angebotsmieten sind im Oktober im schweizweiten Durchschnitt um 0,2% und in den vergangenen 12 Monaten um 0,8% gesunken, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Leicht günstigere Preise gibt es auch bei den Einfamilienhäusern. Die Angebotspreise sind im Oktober um 0,3% gesunken. Über die vergangenen zwölf Monate resultiert ein Minus von 0,8%. Damit liegt der offerierte Quadratmeterpreis in Einfamilienhäusern durchschnittlich bei 6288 CHF. Leicht gestiegen sind im Okto-

ber hingegen die Angebotspreise von Eigentumswohnungen. Mit 0,2% ist der Preiszuwachs zwar sehr gering, über ein Jahr betrachtet stiegen die Preise jedoch um 1,5%. Pro Quadratmeter in Eigentumswohnungen werden im Landesmittel derzeit 7107 CHF gefordert.

FPRE ERMITTELT HÖHERE PREISE

Zu einem anderen Ergebnis bezüglich Mietpreisentwicklung kommt Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE). Die Wohnungsmieten steigen demnach im 3. Quartal 2019 zum dritten Mal in Folge leicht. Der steigende Woh-

nungsleerbestand scheint keine negative Auswirkung auf die Entwicklung der Marktmieten zu haben. Die Mieten von Neubauwohnungen waren um 0,6% höher als im Vorquartal. Gleichzeitig stiegen auch die Marktmieten für Altbauwohnungen um 0,7%. Alle Landesregionen weisen einen Preiszuwachs auf. Am stärksten legen die Mietpreise in den Regionen Basel und im Alpenraum zu. Landesweit haben sich die Wohnungsmieten seit dem 4. Quartal 2018 somit um 1,2% (Altbau) bzw. 1,8% (Neubau) erhöht.

TEUERSTE EINKAUFSTRASSEN DER WELT

Der jährliche Bericht «Main Streets across the World» von Cushman & Wakefield nimmt die Mietzinse der wichtigsten Einkaufsstrassen sowie die globalen Retailtrends unter die Lupe. Der teuerste Standort 2019 ist, wie bereits im Vorjahr, die Causeway Bay in Hongkong – gefolgt von der Upper 5th Avenue in New York. Die teuerste Einkaufsstrasse Europas ist die New Bond Street in London, sie ist nach der Upper 5th Avenue in der globalen Rangliste

ANZEIGE

SIBIRGroup



SIBIR

Schonende Trocknung für Zartes.

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für effiziente Trockenräume: Raumluf-Wäschetrockner & Entfeuchter ESColino und Wäschehängen ESColeina.



auf Platz 3 – gefolgt von Paris (Avenue des Champs-Élysées), Mailand (Via Montenapoleone), Tokio (Ginza), Sydney (Pitt Street Mall), Zürich (Bahnhofstrasse), Seoul (Myeongdong) und Wien (Kohlmarkt). In der Schweiz sieht sich der traditionelle, stationäre Einzelhandel weiterhin mit dem wachsenden Onlinehandel konfrontiert. Das Wachstum dürfte bei diesem Kanal weiterhin 5 bis 10% betragen. Retailkonzepte, die sich diesbezüglich bereits den Bedürfnissen der Konsumenten angepasst haben, können inzwischen von den gesunkenen Mietzinsen an B-Lagen profitieren.

KAUFPREISE UND MIETEN STEIGEN

Im 3. Quartal 2019 sind die Preise für Eigentumswohnungen (EWG) mit 1,5% deutlich gestiegen. Zu diesem Ergebnis kommt der SWX IAZI Preisindex. Der allgemeine Preistrend ist vor allem auf das gehobene Segment zurückzuführen, dessen Preise 2,5% zulegen. Die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) sanken dagegen. Mit -1,7% bewegt sich der Gesamtindex für EFH nach vier Quartalen mit steigenden Preisen erstmals wieder negativ. Daraus resultiert ein Preisanstieg für Wohneigentum von 0,9% im 3. Quartal 2019. Auf Jahresbasis ist das Preiswachstum mit 1,0% jetzt wieder im positiven Bereich (Vorjahresquartal: -0,5%).

1,4 MILLIARDEN MEHRKOSTEN DURCH CO2-ABGABE

IAZI AG hat in einer Studie die Auswirkungen der Totalrevision des CO2-Gesetzes auf den Schweizer Gebäudepark untersucht. Ab 2006 haben sich beim Bau von Mehrfamilienhäusern die umweltfreundlicheren Lösungen für die Beheizung klar durchgesetzt. Dennoch würden bei einer Erhöhung der CO2-Abgabe von 96 CHF auf 210 CHF je Tonne CO2 für alle Hauseigentümer und Mieter in der Schweiz Mehrkosten von etwa 1,4 Mrd. CHF pro Jahr entstehen. Eigenheimbesitzer müssten in diesem Szenario mit einem Wertverlust zwischen 0,6% (Kanton Genf) und 3%

(Kanton Jura) rechnen. Bei der Überwälzung der Kosten auf die Mieter würden sich dadurch Mieterhöhungen zwischen 4,4% (Kanton Tessin) und 1,3% (Kantone Genf und Basel) ergeben.

STEIGENDE PREISERWARTUNGEN

Die 817 Teilnehmer der halbjährlichen Immobilienumfrage von Fahrländer Partner Raumentwicklung erwarten in den kommenden zwölf Monaten steigende Preise für Wohneigentum. Im regionalen Vergleich sticht die Südschweiz heraus, wo die Erwartungen deutlich anders aussehen: Für Eigentumswoh-

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



nungen werden überwiegend sinkende Preise erwartet, bei den Einfamilienhäusern hingegen Preisstabilität. Bei den Renditeliegenschaften wird schweizweit ebenfalls von steigenden Preisen ausgegangen, sowohl bei den Mehrfamilienhäusern als auch – zum ersten Mal seit über sieben Jahren – bei den Büro- und Geschäftshäusern.

AUSLAND

ATTRAKTIVSTE STADT FÜR INVESTMENTS

Trotz des starken politischen und wirtschaftlichen Gegenwinds ist das Vertrauen der führenden europäischen Anleger in Immobilien unge-


brochen. Zu diesem Ergebnis kommt die 17. Ausgabe der Studie «Emerging Trends in Real Estate» von PwC in Kooperation mit dem Urban Land Institute. Auf Platz 1 der attraktivsten Städte liegt Paris, gefolgt von Berlin und Frankfurt. Die Top Ten erreichten auch London, trotz der Ungewissheit hinsichtlich des Brexit, sowie Amsterdam und Madrid, die genauso wie Berlin und Frankfurt von einer guten Angebots- und Nachfragedynamik profitieren. Zürich belegt Platz 17 von 31. Die Limmatstadt wird nach wie vor als stabiler, hochpreisiger Markt

eingeschätzt. Der Schweizer Markt wird vorwiegend von institutionellen Schweizer Anlegern dominiert. Das Interesse internationaler Investoren sei zwar gross, viele wüssten aber zu wenig über die lokalen Besonderheiten. Internationale Anleger investieren daher nur zögerlich in der Schweiz.

UNTERNEHMEN

AFIAA KAUFT BÜROGEBÄUDE IN NEW YORK

Die Schweizer Anlagestiftung AFIAA hat im Rahmen eines Asset Deals ein weiteres Bürogebäude in New York erworben. Die Immobilie mit der Adresse 158 West 27th Street



ist bereits das dritte Investment von AFIAA in New York und das zweite in diesem Jahr. Das im Jahr 1913 errichtete und zwischen 2012 und 2018 umfassend renovierte Gebäude liegt in Midtown South Manhattan im Teilmarkt Chelsea und bietet insgesamt rund 10 970 m² Nutzfläche. Davon entfallen rund 9060 m² auf Büroflächen und die verbleibenden 1786 m² stehen für Retail-Nutzungen zur Verfügung. Derzeit ist das Gebäude zu 92% vermietet.

ANZEIGE

svit-digital-kompass.ch

- Wie digital bin ich schon heute?
- Welche Defizite hat mein Unternehmen mit Blick auf Software, Schnittstellen oder Website?
- Wie kann ich ganz konkret, durch digitale Tools und Prozesse meine Effizienz und Kundennähe verbessern?

Der Digital Kompass als interaktiver Ratgeber gibt Ihnen kostenlos nutzwertige Antworten.

Testen Sie jetzt!

Digital
Day Zürich
16. März
2020

powered by

Aandanta

CASAVI

IMMO
SCOUT 24

NeoVac

marktplatzkontrolle.ch
einfach, effektiv & kostenlos

SVIT
SCHWEIZ

NEUE PLATTFORM FÜR HYPOTHEKEN

Der Hypothekenvermittler Hypotheke.ch hat seine Plattform lanciert. Während sich viele Vergleichs- und Abschlussportale für Hypotheken über Vertriebsprovisionen von Kreditgebern finanzieren, verlangt Hypotheke.ch vom Benutzer eine Gebühr von pauschal 119 CHF. «Wir verstehen uns nicht als klassischen Hypothekemakler, sondern als Datenauswerter und Schnittstelle zwischen Kunden und Kreditgebern», sagt Lars Schultz, der für die technische Umsetzung verantwortlich ist.

PROJEKTE

AUFWERTUNG ZUM «TURM AREAL WINTERTHUR»



Wincasa wertet das Areal rund um den Roten Turm in Winterthur auf. Unter dem Namen «Turm Areal Winterthur» erhalten die Gebäude eine gemeinsame Identität. Das für die Öffentlichkeit als Durchgang bekannte Areal soll ein Ort zum Verweilen werden. Geplant sind ein begrünter Aussenbereich mit Sitzgelegenheiten, ein eigenes Gastronomiekonzept und ein attraktiver neuer Auftritt. Die Neugestaltung zum «Turm Areal Winterthur» ist ein gemeinsames Projekt von Wincasa und Swiss Prime Site Immobilien AG, der Eigentümerin der Liegenschaften. Die bauliche Gesamtumsetzung wird bis im Frühjahr 2021 abgeschlossen sein (Bild: Bachmann & Dammann AG, Felix Dammann)

PERSONEN

DIREKTOR VERLÄSST BAUENSCHWEIZ



Benjamin Wittwer, Direktor des Dachverbands Bauenschweiz, verlässt die Organisation Ende Mai 2020 auf eigenen Wunsch, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Wittwer übernahm die Leitung 2014. Der Vorstand hat die Suche nach der Nachfolge eingeleitet.

OKTAY ALAN WECHSELT ZU AVOBIS



Per 1. März 2020 wechselt Oktay Alan zur Avobis Group AG und wird im Bereich Outsourcing Leiter Consulting. Zudem wird er Stellvertreter von Luca Randolfi, Leiter des Bereiches Outsourcing. Oktay Alan ist Kreditspezialist. Unter anderem war er Mitglied der Direktion der Glarner Kantonalbank und in leitenden Funktionen bei der Credit Suisse.

FLATFOX VERSTÄRKT TEAM FÜR DIE WESTSCHWEIZ

Seit 2018 treibt die Marktplattform Flatfox die Expansion in der Westschweiz voran. Luis-Miguel Gomes übernimmt von Fribourg aus die

Leitung Customer Success und ist somit der neue Ansprechpartner für Immobilienverwaltungen in der Romandie. Gomes war als Key Account Manager für den Carsharing-Dienst Mobility massgeblich an dessen Expansion in der Westschweiz beteiligt. Zuletzt kümmerte er sich als Marktverantwortlicher um die erfolgreiche Einführung von PubliBike, den Mietvelodienst der Schweizerischen Post, in der Romandie.



WECHSEL BEI MOVE CONSULTANTS



Knapp ein Jahr nach dem Zusammenschluss mit der Vebeago Schweiz Holding AG übernimmt der Geschäftsführer der Move Consultants AG, Andreas Meister (Dritter von rechts), per 1. Januar 2020 die Funktion des Verwaltungsratspräsidenten. CEO wird Steffen

Gürtler (Zweiter von links), bisher stellvertretender Geschäftsführer und Leiter des Bereichs Beratung. Er wiederum gibt seine Position an die langjährige Mitarbeiterin Katharina Graf ab. Fernando Rimo, langjähriger Bereichsleiter für Daten- und Flächenmanagement, wird Teil des neuen Move-Consultants-Führungsteams.

ULLI IN DEN VORSTAND DER FM-KAMMER GEWÄHLT

Michael Ulli ist in den Vorstand der Fachkammer SVIT FM Schweiz gewählt worden. Er tritt die Nachfolge von Steffen Gürtler an. Ulli ist Geschäftsführer der ICFM AG. Die Vorstandsmitglieder Adrian Banz, Marc Capeder und Severin Gallo wurden von der Generalversammlung der Kammer von Anfang Oktober für eine weitere Amtszeit wiedergewählt.



ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

BEDINGUNGEN UND VERTRAGS- ZUSÄTZE

Die Vereinbarung von Nebenkosten in den allgemeinen Bedingungen oder Vertragszusätzen kommt häufig vor. Dass daraus Konflikte zwischen Mietparteien entstehen können, bestätigt ein Bundesgerichtsentscheid.

TEXT – SERAINA KIHM*

► SACHVERHALT

Dem Bundesgerichtsentscheid 4A_149 / 2019 vom 9. September 2019 liegt folgender, gekürzter Sachverhalt zugrunde: Die beiden Mieter A und B (Beschwerdeführer) schlossen 2002 mit der Vermieterin V (Beschwerdegegnerin) einen Wohnungsmietvertrag ab, der unter der Bestimmung Nebenkosten für die Heizungs- und Warmwasserkosten auf Ziffer 2 sowie für alle «übrigen Nebenkosten» auf die Ziffer 3 der beigehefteten Vertragsbestimmungen verwies (nachfolgend Vertragsbestimmungen genannt). Unter Ziffer 3 «übrige Nebenkosten» dieser separaten Vertragsbestimmungen wurden diverse Nebenkostenpositionen aufgeführt, wie bspw. Abwassergebühr, Strom allgemein, Hauswart, Serviceabonnemente etc. Diese zusätzlichen Vertragsbestimmungen wurden von den Mietern nicht unterzeichnet, bildeten aber gemäss Mietvertrag dessen integrierenden Bestandteil.

2016 verlangten die Beschwerdeführer erfolglos vor der Schlichtungsstelle als auch später vor Miet- und Kantonsgericht die Rückzahlung von zu viel bezahlten Nebenkosten in der Höhe von 26 364.76 CHF bzw. 28 238.35 CHF da ihrer Meinung nach die in den beigehefteten Vertragsbestimmungen erwähnten übrigen Nebenkosten nicht rechtskonform vereinbart worden waren. Auch das Bundesgericht wies ihre Beschwerde in Zivilsachen ab, soweit es darauf eintreten konnte, aber gab den Beschwerdeführern, wie nachfolgend gezeigt werden kann, insbesondere betreffend rechtsgültige Nebenkostenvereinbarung auch teilweise Recht.

STANDARDISierter, VORGE- DRUCKTER VERTRAGSZUSATZ

Das Bundesgericht hatte sich im vorliegenden Fall mit der Frage auseinanderzusetzen, ob die Vorinstanz Art. 257a Abs. 2 OR (Der Mieter muss die Nebenkosten nur bezahlen, wenn er dies mit dem Ver-

Die vom Mieter zu tragenden Nebenkosten müssen im Mietvertrag klar und bestimmt, eindeutig und genau umschrieben werden.

BILD: 123RF.COM



mieter besonders vereinbart hat.) verletzt hat, indem sie annahm, die Parteien hätten eine hinreichend konkrete Vereinbarung betreffend die «übrigen Nebenkosten» getroffen. Das Bundesgericht führte zunächst allgemein aus, dass eine «besondere Vereinbarung» gemäss Mietrecht in der Regel eine ausdrückliche, meist eine schriftliche Vereinbarung ist, wobei diese aber auch formfrei erfolgen oder sich aus den Umständen ergeben kann. Zudem stellte die höchstrichterliche Instanz klar, dass die vom Mieter zu tragenden Nebenkosten im Mietvertrag klar und bestimmt, eindeutig und genau umschrieben werden müssen und alleinig ein Hinweis auf einen standardisierten Vertragszusatz nicht genügt. Anders würde es sich lediglich dann verhalten, wenn die allgemeinen Vertragsbedingungen die Nebenkosten, welche bereits im Mietvertrag zu Lasten des Mieters aufgeführt sind, konkretisierten.

Vorliegend befand sich im Mietvertrag ein konkreter Verweis – «alle übrigen Ne-

benkosten» (nach Abrechnung gem. Ziff. 3 Vertragsbestimmung) – auf die einschlägigen beigehefteten Vertragsbestimmungen, welche ihrerseits dann die übrigen Nebenkostenpositionen im Einzelnen als Liste aufführten. Dies genügt nach Ansicht des Bundesgerichts aber zur rechtsgültigen Nebenkostenvereinbarung nicht. Denn es handelt sich nach Ansicht der höchstrichterlichen Instanz lediglich um einen blossen Hinweis auf einen standardisierten, vorgedruckten Vertragszusatz, der zwar nicht als AGB bezeichnet, doch aber in allgemeiner Art und Weise verfasst und nicht auf das konkrete Vertragsverhältnis, bspw. durch Ergänzungen, Änderungen, Streichungen von Nebenkostenpositionen, angepasst wurde.

FAZIT

Demzufolge kam das Bundesgericht zum Schluss, dass die Vorinstanz Art. 257a Abs. 2 OR verletzt hat, als sie argumentierte, dass die Nebenkosten be-

ANZEIGE

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



reits im Mietvertrag zu Lasten der Mieter ausgeschieden und in den beigehefteten Vertragsbestimmungen konkretisiert wurden und damit als vereinbart und geschuldet gelten. Diesbezüglich wurde den Mietern und Beschwerdeführern Recht gegeben. Die höchstrichterliche Instanz befand aber, dass, gestützt auf die verbindliche Sachverhaltsfeststellung der Vorinstanz, die Parteien und insbesondere die Mieter beim Abschluss des Mietvertrages tatsächlich erkannten, welche Nebenkosten ihnen vertraglich aufgebürdet werden, und in diesem Wissen den Mietvertrag schliesslich auch unterzeichneten. Deshalb können sich die Mieter im Nachhinein nicht auf die fehlende Bestimmtheit der Nebenkostenvereinbarung bzw. der Vertragsbestimmungen berufen.

PRAKTISCHE TIPPS

Auch wenn der Bundesgerichtsentcheid im Ergebnis den Mietern nicht Recht gab und ihre Beschwerde abgewiesen wurde, so zeigt dieser Fall exemplarisch einmal mehr, wie wichtig eine rechtsgültige Nebenkostenvereinbarung ist. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend ein paar Dos und Don'ts für das Verfassen einer Nebenkostenvereinbarung gegeben: Nebenkosten sind vom Mieter nur zu bezahlen, wenn dies besonders vereinbart wurde; andernfalls trägt sie der Vermieter, bzw. sind sie im Mietzins inbegriffen. Eine Nebenkostenvereinbarung sollte aus Beweisgründen schriftlich verfasst sein

und im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses erfolgen. Die Nebenkosten sollten grundsätzlich im Mietvertrag aufgelistet und genügend bestimmt und konkret bezeichnet werden. Generelle oder pauschale Formulierungen von Nebenkosten genügen nicht. Es sollen nur diejenigen Nebenkosten aufgeführt werden, die im Zusammenhang mit dem Mietobjekt auch tatsächlich anfallen. Der Zusatz «nicht abschliessende» oder «insbesondere» bei einer Liste von Nebenkosten bleibt wirkungslos – nur die aufgeführten Positionen gelten als vereinbart. Wurde der Mietvertrag schriftlich verfasst und das sog. Schriftformerfordernis vorbehalten, so gilt dies auch für Nebenkosten, d. h. diese müssen auch schriftlich verfasst sein. Ein Hinweis auf Allgemeine Bestimmungen oder einen standardisierten Vertragszusatz genügt nicht. Die Einführung neuer Nebenkosten, Änderung des Verteilschlüssels oder der Nebenkostenabrede dürfen nur unter Einhaltung der Frist- und Formvorschriften (wie amtlich genehmigtes Formular) erfolgen. ■



*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

Die Graffitischutz-Spezialisten

www.desax.ch



14.-18. Jan. 2020

Halle 1.1

Stand C174

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

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

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

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung



NEUES KLEID FÜR EHEMALIGE TEXTILFABRIK

In vier Etappen vollzieht sich der Wandel der ehemaligen Textilfabrik in Mels. Wo einst Spinnereimaschinen und Webstühle standen, werden Lofts, Eigentums- und Mietwohnungen realisiert.

TEXT – PHILIPP DREYER*



▶ WANDEL ZUM WOHNQUARTIER

Das Stoffel-Areal befindet sich an prominenter Lage oberhalb von Mels SG. Das 34 000 Quadratmeter grosse Areal umfasst Fabrikbauten, ein Kraftwerk und eine Villa. Mit seiner schutzwürdigen Spinnerei und Weberei bildet das Areal ein Ensemble der Textilindustrie und zählt zu den bedeutendsten wirtschaftlichen Zeitzeugen. Die aus dem 19. Jahrhundert stammenden markanten Fabrikgebäude werden einerseits umgenutzt, andererseits durch Neubauten ergänzt. Ziel ist, möglichst viel von der historischen Bausubstanz und den stilprägenden Elementen zu erhalten. Dazu zählen die Aussenfassade, die Stahlgusssäulen im Innern und die raumhohen Fabrikfenster. In vier Etappen vollzieht sich der Wandel zum Wohnquartier mit insgesamt 220 Eigentums- und Mietwohnungen. 2017 haben die Bauarbeiten begonnen. Die Fassaden

der Weberei sowie der Spinnerei stehen unter Denkmalschutz. Ebenso die Fenster und das Dach. Das Grossprojekt trägt die Handschrift von Meier & Hug Architekten aus Zürich.

ALT UND NEU ALS EINHEIT

In einer ersten Etappe sind im Gebäude der ehemaligen Weberei Fabriklofts- und Wohnungen mit markanten, fast «schwebenden» Balkonen entstanden. Einige Einheiten bieten durch ihre Grundrisse einen Blick in drei Himmelsrichtungen. Auf Wunsch der Besitzer können die Wohnungen mit unterschiedlichen Grundrissen (Nutzflächen zwischen 60 und 200 Quadratmeter) individuell ausgestaltet werden. Im frühen Baustadium ist es je nach Käuferwunsch möglich, die Raumeinteilung zu verändern und aufzuteilen. Sei dies, indem man Wände entfernt oder zusätzliche einzieht. Das sei

auch in einem späteren Zeitpunkt möglich, sagt David Trümpler, Geschäftsführer der Alten Textilfabrik Stoffel AG. «Aus diesem Grund bauen wir die Wohnungen auch nicht von Beginn weg zu Sechseinhalbzimmerwohnungen aus, da man sie



**SCHWEBENDE BALKONE
BIETEN AUSBLICKE IN
DREI HIMMELSRICHTUNGEN.**



in dieser Grösse ideal aufteilen kann». Auch bezüglich der Boden- und Wandbeläge können Wünsche berücksichtigt werden. Im standardmässigen Ausbaumodus kommt der Industrie- oder Loft-Charakter mit Raumhöhen bis zu fast

**INTERVIEW
MIT
DIETER VON
ZIEGLER**



Wo früher eine grosse Lagerhalle stand, wird bis 2020 ein L-förmiger Bau mit 76 Mietwohnungen realisiert.

BILD: NIGHTNURSE IMAGES

vier Metern, den charakteristischen Säulen und den grossen Fenstern am besten zum Vorschein. Die ersten Wohnungen – von der Attikawohnung zur grosszügigen Stirnwohnung – konnten im September 2019 bezogen werden. Im Erdgeschoss gibt es neben den Gartenwohnungen auch Atelierräume zu kaufen.

Mittlerweile nimmt der Neubau der zweiten Etappe Gestalt an. Wo einst eine grosse Lagerhalle stand, entsteht unter der Bauherrschaft der Pensionskasse Thurgau ein L-förmiges Gebäude mit 76 Mietwohnungen und im Erdgeschoss Gemeinschaftsräume und Ateliers. Dieser Bau bildet den nordwestlichen Abschluss des Projekts. Der Spatenstich für die «Öffnerei» fand im Sommer 2018 statt. 2020 soll das Gebäude bezugsbereit sein.

**NEUES LEBEN HINTER DENK-
MALGESCHÜTZTEN FASSADEN**

Nach dem Vorbild der Weberei wird in einer dritten Etappe die ehemalige Spinnerei umgebaut. Es ist das zweite historische Gebäude mit seiner denkmalgeschützten Fassade. So entstehen Lofts. Sie werden in Sachen Akustik und Wärmedämmung auf den neusten Stand gebracht. Das Geschoss mit den hohen Gewölbedecken wird, analog zur Weberei, zu Ateliers, Büro- und Gewerberäumen

transformiert. Durch den Neubau der angrenzenden «Passerelle» an die Spinnerei entstehen bis Ende 2021 insgesamt 60 Wohneinheiten. Die Neubauten übernehmen die äusseren architektonischen Hauptelemente von den Altbauten und ergänzen diese. Im Zentrum des Areals öffnen sich für die Bewohner Hofräume. Für die Beheizung der Bauten kommt eine Kombiheizung mit 80 Prozent Holzschnitzel und erneuerbarer Energie sowie 20 Prozent Gas zum Einsatz. Die Holzschnitzel werden direkt aus dem Weiss-tannental von der Ortsgemeinde Mels geliefert.

Die letzte und abschliessende Etappe von «Uptown Mels» bildet der Neubau des Wohngebäudes «Färberei», direkt auf der Hangkante. Insgesamt stehen für alle Bauten eine Nutzfläche von 28 000 Quadratmeter zur Verfügung. Zum Abschluss des Vorhabens soll die Fabrikantenvilla renoviert werden.



***PHILIPP DREYER**

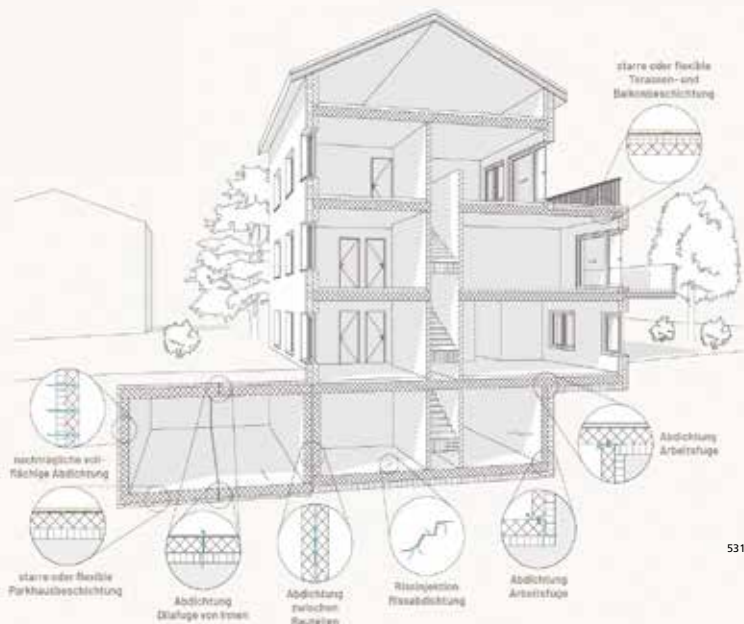
Der Autor ist freier Immobilienjournalist in Zürich.

ANZEIGE

all san
Bautenschutz



www.all-san.ch



5317

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



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

Swissmade

 **SCHULTHESS**

«DIE BESTEHENDEN MAUERN ZEIGEN UNS GRENZEN AUF»

Dieter von Ziegler ist Verwaltungsratspräsident der Alten Textil Stoffel AG. Der Co-Investor erläutert die verschiedenen Aspekte des Projekts «Uptown Mels», welches bis 2025 vollendet sein soll.

TEXT – PHILIPP DREYER*

BILD: PHILIPP DREYER

«Die ehemalige Spinnerei mit ihrer denkmalgeschützten Fassade ist das zweite historische Gebäude, das nach dem Vorbild der Weberei einer neuen Nutzung zugeführt wird.»



Welche Herausforderungen zeigen sich beim Innenausbau der Weberei?

Dieter von Ziegler: Bei einem Neubau baut man von unten nach oben. Bei einem bestehenden Objekt wie der Weberei mussten wir für den Umbau zuerst das Dach öffnen, um Baumaterial inklusive Betonelemente per Kran von oben ins Gebäude zu lassen. Das stellte die Bauführung vor grosse Herausforderungen und war aus logistischer Sicht eine Herkulesaufgabe.

Was sind die Vorgaben für den Innenausbau?

Beim Innenausbau zeigen uns bei der Weberei wie bei der Spinnerei die bestehenden Mauern Grenzen auf. Die alten Säulen haben keine statischen Funktionen mehr. Wir hätten sie entfernen

können. Doch wir belassen sie als dekoratives, und aus Sicht der Innenarchitektur, wichtiges Element, welches den Industriecharme und die Zeitepoche unterstreicht. Ebenso die ursprünglichen Deckenträger, die in Sachen Statik keine Rolle spielen.

Wie sieht die Flächeneffizienz der einzelnen Gebäude aus?

Wir haben etwa 85% an Quadratmetern, die verkauft werden können. Ausgenommen davon sind natürlich die neuen Treppenhäuser mit je einem Lift. Die drei mittleren Treppenhäuser erschliessen jeweils nur zwei Durchschusswohnungen pro Stockwerk. Die kleineren sowie die grössten Wohnungen befinden sich an den Gebäudeköpfen.

Wie viel Geld investieren Sie und Ihre Partner in das Projekt?

Die Investitionssumme für die vier Etappen beträgt rund 150 Mio. CHF. Der Verkaufspreis des Gros der Wohnungen liegt zwischen 5000 und 6000 CHF pro Quadratmeter. Davon entfallen etwa zehn Prozent auf den Innenausbau. Allein die Baumeisterkosten belaufen sich auf über 20%.

Im Innenhof ist ein Restaurant geplant?

Ja. Im alten Kraftwerk wird ein Zwischenboden für das Restaurant eingezogen und eine Bar rund um den alten Dieselgenerator eingerichtet. Das ist der aktuelle Stand der Planung. Wir befinden uns bereits mit einigen Betreibern im Gespräch.

Das Dorf Mels zählt rund fünftausend Einwohner. Hört sich «Uptown Mels» nicht etwas sehr international an?

Der englische Begriff wurde für die Vermarktung gewählt. Jetzt heisst das Areal aber wieder «Stoffel Mels», was unseren regionalen Charakter betont.

FÜR DEN UMBAU MUSSTEN WIR DAS DACH ÖFFNEN.



*PHILIPP DREYER

Der Autor ist freier Immobilienjournalist in Zürich.

ANZEIGE

Generalunternehmung

Architektur . Planung . Realisierung

schmid.lu

SCHMID Ideen verwirklichen.

ARBEITSPLÄTZE SIND KLEINER GEWORDEN

Der Kostendruck lässt die Grösse von Arbeitsplätzen in Büros kontinuierlich schrumpfen. Deshalb ist eine clever geplante, ergonomisch korrekte Büroumgebung umso wichtiger.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



► KLEINER, ABER FEINER

Das Schweizer Arbeitsrecht schreibt in einem Grossraumbüro ab fünf Mitarbeitern pro Arbeitsplatz mindestens sieben Quadratmeter vor. In Büros mit drei oder vier Personen sind es mindestens acht Quadratmeter, in Büros für einen oder zwei Angestellte rund neun Quadratmeter. Diese Mindeststandards werden meistens mehr als erfüllt: Am grössten ist der Platz für die Mitarbeitenden in Anwaltskanzleien, im Schnitt haben diese 32 Quadratmeter zur Verfügung. Am wenigsten Platz haben Staatsangestellte mit einer Bürofläche von durchschnittlich 15 Quadratmetern. Dies ist jedenfalls der Studie «Büromarkt 2017» des Immobilienberaters JLL zu entnehmen.

MEHR BELASTUNG AUF WENIGER FLÄCHE

In den letzten 15 Jahren sind die Arbeitsplätze für Büromitarbeiter von durchschnittlich 18 auf 13 Quadratmeter geschrumpft. Das ist ein Rückgang um rund 30%, wie eine Umfrage des Immobilienmaklers AMI International in Genf zeigt. Während die Fläche für den einzelnen Büroarbeitsplatz kontinuierlich sinkt, nimmt jedoch die Arbeitsbelastung weiter zu. Angetrieben wird dies durch den massiven Kostendruck in den Unternehmen. Im Dienstleistungsbereich sind Personal und Mietzins die grössten Ausgabeposten. Doch Sparen will sinnvoll und gekonnt sein: Kleine Arbeitsplätze oder Grossraumbüros mit einem hohen Lärmpegel und ungenügender Privatsphäre in Kombination mit permanentem Leistungsdruck können zu verminderter Leistung, zu Krankheit und zu Ausfällen führen.

Bei der Büroplanung ist auf **Mindestarbeitsflächen, Beleuchtungsstärken, Raumgrössen, Raumhöhen und Verkehrsflächen zu achten. Hier leisten Planer wertvolle Hilfe.**

BILD: EMBRU

Um dem entgegenzusteuern ist es umso wichtiger, Mitarbeitenden eine einladende, moderne, effiziente und ergonomische Arbeitsumgebung zur Verfügung zu stellen. Für eine professionelle und kompetente Büroraumplanung gibt es viele gute Gründe. Die wichtigsten Argumente sind in der Regel folgende:

- **Flächeneffizienz:** Durch Desksharing und effizient geplante Flächen können bis zu 20 % mehr Mitarbeiter auf der gleichen Fläche untergebracht werden als bei einer konventionellen Planung. Dabei sind jedoch die folgenden zwei Punkte zu berücksichtigen:
- **Ergonomische Aspekte:** Können Mitarbeiter an einem ergonomisch einwandfreien Arbeitsplatz arbeiten – gutes Licht, richtige Sitzhaltung, richtige Tischhöhe –, so steigt die Leistungsbereitschaft. Dies ist wissenschaftlich nachgewiesen.
- **Wohlfühlfaktor:** Das Werben um hochqualifizierte Mitarbeiter wird oft nicht nur durch harte Faktoren wie das Gehalt entschieden, sondern auch durch weiche Faktoren wie gut geplante Arbeitswelten, in denen man sich wohlfühlt.

RAUMPROGRAMM ALS BASIS

Vom klassischen Einzelbüro über das Zellen- und das Gruppenbüro bis hin zum Grossraumbüro gibt es die verschiedensten Gestaltungsmöglichkeiten. Die individuellen Arbeitsabläufe sollten vorab betrachtet und daraus resultierend eine funktionelle Gestaltung der Räume vorgenommen werden. Allerdings gibt es eine Vielzahl an Faktoren im Hinblick auf Mindestarbeitsflächen, Beleuchtungsstärken, Raumgrössen,

Raumhöhen, Verkehrsflächen und Bewegungsflächen, die bei der Planung zwingend beachtet werden müssen. Hier leisten professionelle Planer wertvolle Hilfe.

In der Regel beginnt die Planung mit einem Raumprogramm. Der Nutzer legt mit dem Planer fest, welche Funktionsflächen wo im Gebäude untergebracht werden sollen. Das Wichtigste ist zunächst die Anzahl der Arbeitsplätze. Aber auch der Empfang, die Verkehrszonen oder Rückzugsmöglichkeiten für die Mitarbeitenden sind von grosser Bedeutung. Essenziell ist, dass sich die Struktur der Büroarbeitsplätze am Workflow der Nutzer orientiert.

WARUM NICHT DESK-SHARING?

Besonders beliebt sind heutzutage Grossraumbüros, die in einzelne Bereiche gegliedert sind, sei es durch raumteilende Elemente oder durch Akustik-Trenner. Für Mitarbeiter mit einem eigenständigen Arbeitsbe-

reich beziehungsweise Mitarbeiter, deren Tätigkeit eine hohe Konzentration erfordert und die nicht abgelenkt werden dürfen, kann ein Einzel- oder Doppelarbeitsplatz allerdings sinnvoller sein. Die wohl günstigste Möglichkeit, teure Büroflächen effektiver zu nutzen, ist das Teilen von Arbeitsplätzen. Die Praxis zeigt, dass Arbeitsplätze häufig leer stehen, weil sich Mitarbeiter z. B. im Aussendienst oder im Urlaub befinden. Die durchschnittliche Anwesenheit im Büro liegt bei 70%. Der Nutzen für den Arbeitgeber liegt bei den geringeren Kosten für Miete, Nebenkosten und natürlich bei der Investitionssumme für das Mobiliar. Ein einladend gestalteter Pausenraum oder eine andere Rückzugsmöglichkeit zum Ausgleich muss jedoch für die betroffenen Mitarbeitenden vorhanden sein. Einzel-, Zellen-, Gruppenbüro oder Grossraumbüro: Die Planung und Ausstattung hat enormen Einfluss auf direkte und indirekte Kosten und ist deshalb Experten zu überlassen.



***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

Wissen, mit dem Sie rechnen können!

«Sachbearbeiter Immobilienbewirtschaftung SVIT»

Attraktives Angebot nur für Mitarbeitende von SVIT Zürich Mitgliedern!

CHF 4'900.- anstatt CHF 5'400.-

Klassen 2020

SB1: 3. Februar bis 9. November 2020
(montags von 9.00–15.30 Uhr)

SB2: 20. August 2020 bis 8. April 2021
(donnerstags von 9.00–15.30 Uhr)

SB3: 17. März bis 1. Dezember 2020
(dienstags/donnerstags von 18.00–20.45 Uhr)

Jetzt von dieser Aktion profitieren und anmelden unter www.svit-bildung.ch

Mit Unterstützung
Bildungs-
fonds
SVIT Zürich

GUT GEPLANT IST HALB GEBAUT

Enpuls hat Immobilienfachleute zu einer Veranstaltung eingeladen, an der es um die Energiestrategie 2050 und Dienstleistungen rund um die Elektromobilität ging.

TEXT – KATIA SOLAND*

Elektromobilität wird ein fester Bestandteil der Energiezukunft.

BILD: 123RF.COM



► WER IST FÜR WAS VERANTWORTLICH?

Über 80 Interessierte, vorwiegend Immobilienbesitzer und -verwalter, sind Mitte November der Einladung von Enpuls und ihren Partnern nach Dietikon gefolgt. Michael Jastrob, Geschäftsführer von Enpuls, eröffnete die Veranstaltung und stellte Enpuls kurz vor. Das Unternehmen, eine Tochterfirma von EKZ, ist schweizweit in der Immobilienwirtschaft tätig – meist

zusammen mit Partnern. Wie diese Zusammenarbeit aussieht und vor allem welche Dienstleistungen sich daraus für die Immobilienbranche ergeben, zeigten die nachfolgenden Referate. Im Fokus der Veranstaltung standen der ZEV (Zusammenschluss zum Eigenverbrauch) und Dienstleistungen rund um die Elektromobilität.

Karl Resch, Leiter Regulierungsmanagement bei EKZ, ordnete den ZEV als Erstes ein: Er sei Teil der Energiestrategie

2050 und als Anshub für die bessere Nutzung der Solarenergie gedacht. Einen ZEV bilden können u. a. Stockwerkeigentümer, Eigentümer von zusammenhängenden Grundstücken, aber auch Quartiere. Resch wies daraufhin, dass sich die Verantwortlichkeiten bei einem ZEV verschieben: Der ZEV tritt als Endkunde gegenüber dem Verteilnetzbetreiber auf und muss sich um die Messung und Abrechnung des Stroms innerhalb des ZEV, z. B. an die Stockwerkeigentümer, kümmern.

Im Fokus der Veranstaltung standen der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch und Dienstleistungen rund um die Elektromobilität. (Bild: Katia Soland)



WIE SAGE ICH ES MEINEN MIETERN?

Patrick Niederhauser von Niederhauser Consulting erklärt anschliessend aus Sicht einer Verwaltung, wie man einen ZEV bei Mietern einführt. Ein ZEV sei nicht nur ein Zusatz zum Mietvertrag, so Niederhauser, es sei auch wichtig, die Mieter frühzeitig zu orientieren, was ein ZEV für sie bedeute. Die Energie im ZEV sei nicht nur grün, sondern in den meisten Fällen auch günstiger als der Strombezug aus dem Netz. Die Einsparung – so ist es geregelt – werde aufgeteilt zwischen Vermieter und Mietern. Abgerechnet werde der Strom in einem ZEV entweder über die Nebenkosten oder direkt.

Im dritten Referat erklärte Matthias Küenzi, Leiter Verkauf Schweiz von GWF, welche Messinfrastruktur es braucht, damit Medien wie Strom, Wasser oder Fernwärme genau gemessen und abgelesen werden können. Bei Neubauten funktioniert die Auslesung über Kabel, bei Alt- und Umbauten habe sich eine kabellose Auslese über Funk bewährt. Zusammen bieten GWF und Enpuls ein Sorglos-Paket an, in dem verschiedene Installations-, Mess- und Monitoring-Leistungen modular zusammengestellt werden können.

ABRECHNUNGSLÖSUNGEN JE NACH BEDARF

Christian Halef, Sales Manager Immobilienwirtschaft bei Enpuls, stellte verschiedene Möglichkeiten vor, wie Enpuls – basierend auf den gemessenen Daten – den Verbrauch im Auftrag der Kunden verrechnen kann. Anhand mehrerer Referenzobjekte illustrierte Halef zudem, wie Enpuls die Bauherrschaft strategisch

ENPULS

Enpuls bietet individuelle Messdienstleistungen und Abrechnungslösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung. Das Angebot eignet sich für Verbrauchsmedien wie Wasser, Strom, Wärme und Kälte, aber auch für E-Ladestationen sowie für den Eigenverbrauch von selbst produziertem Strom. Zum Angebot gehört auch ein Verbrauchsmonitoring.

und administrativ unterstütze, sei es bei der Planung eines Neubaus als ZEV oder beim Umbau in ein ZEV. Denn bereits bei der Planung eines Gebäudes ist es wichtig, sich Gedanken über die Messinfrastruktur zu machen, was auch erheblich Kosten spart. So kann Enpuls als Bindeglied zwischen den Akteuren der Planung und der Bewirtschaftung gesehen werden.

Genauso wie ein ZEV ist auch Elektromobilität fester Bestandteil der Energiezukunft. Reto Wullschleger von Eltop erklärte, wie ein Lademanagement funktioniert und welche Finanzierungsmodelle Eltop für Ladestationen anbietet. Zudem gab er Tipps, wie Immobilien auf eine spätere Ladeinfrastruktur vorbereitet werden können.

Zum Abschluss berichtete Andreas Löw von Tesla über die noch junge Geschichte des Elektroautoherstellers und dessen Zukunftspläne. Dazu gehört, dass Tesla-Besitzer ihr Auto losschicken können, um Geld zu verdienen. So wird der Tesla zum Taxi für andere Leute, während der Besitzer in den Ferien weilt



***KATIA SOLAND**

Die Autorin ist freischaffende Redaktorin in Zürich.

ANZEIGE

We bring ideas
to life

Willst du mit uns die Nr. 1
im Facility Management
werden?

JOIN US

we-bring-ideas-to-life.ch



Shared innovation

BESUCH IM NEUEN HAUPTQUARTIER

Ende 2020 soll der neue Sitz des Zurich Versicherungskonzerns am Mythenquai fertiggestellt sein. Verbandsmitglieder vom Fiabci-Suisse erhielten Ein- und Ausblicke auf der Baustelle direkt am Zürichsee.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Mitglieder des Verbands Fiabci-Suisse auf der obersten Etage im Rohbau des künftigen «Quai Zurich».

BILD: FIABCI-SUISSE/MR

► «HEADQUARTER»-ERÖFFNUNG AUF ENDE 2020 GEPLANT

Die diesjährige Case Study brachte rund 40 Fiabci-Suisse-Member und -Freunde auf die imposante Grossbaustelle der Zurich Versicherungs-Gesellschaft AG (Zurich). Sie erstellt am Mythenquai in Zurich noch bis 2020/2021 ihr neues Headquarter für 1500 Mitarbeitende. Die Renovationen an den drei Bestandsgebäuden sowie der Neubau im seitlichen und hinteren Areal zur Alfred-Escher-Strasse, Marsstrasse und Breitingenstrasse sind bereits so weit fortgeschritten, dass sich das Besucherteam bis in den obersten Stock vorwagen konnte. Von dort hat man einen exklusiven Weitblick über die Stadt, den Zürichsee und bis zu den Alpen.

Hans-Peter Bissegger, Projekt-Ambassador des «Quai Zurich» genannten Bauvorhabens, erklärte zu Beginn im Referat sowie am Modell, welche Herausforderungen das Baugelände und der alte Liegenschaftenbestand (aus den Jahren 1901, den 1920er Jahren sowie 1932/1952) mit sich brachten. In den Baugrund für den Neubau musste zudem eine Vielzahl an Betonpfählen eingelassen werden, um im neuen Baukomplex die angestrebte Flächenerweiterung zu ermöglichen. Wie komplex das Bauprojekt «Quai Zurich» ist, zeigt allein schon die Planungs- und bisherige Bauzeit, die Hans-Peter Bissegger mit zehn Jahren angab. Im vergangenen Juni war das Aufrichtfest gefeiert worden. Die Inbetriebnahme und der Bezug des neuen Zurich-Hauptsitzes sind ab Ende 2020 geplant.

Grosse Beachtung misst der Schweizer Versicherungskonzern bei dem Projekt dem Thema Nachhaltigkeit bei. Verschiedene Zertifikate der Bau- und Immobilienbranche werden angestrebt, wie Hans-Peter Bissegger den Teilnehmenden der Fiabci-Suisse-Case-Study 2019 erläuterte; dazu zählen etwa das LEED-Platinum-Zerti-

fikat aus dem angelsächsischen Raum. Diese Massnahmen umfassen unter anderem auch eine neuartige Arbeitsplatz- und Umgebungsgestaltung. Im Inneren wird Zurich grösstenteils auf kleine Strukturen wie etwa Einzelbüros verzichten, im Aussenbereich soll es rund 300 Quadratmeter Grünfläche mit Grasflächen, Pergolen und Treillagen geben.

NEUES ENSEMBLE INKLUSIVE HEALTH-CENTER

Auch die weiteren Daten des neuen «Quai Zurich» vis-à-vis dem Zürcher Arboretum sind eindrücklich: 184 000 Kubikmeter umbauter Raum, 35 000 Quadratmeter oberirdische Fläche, insgesamt 25 889 Quadratmeter Nutzfläche. Die Höhe der erhaltenen und komplett sanierten Altgebäude von 19,5 Meter wird durch die neuen Bauten mit einer Gebäudehöhe von 25 Meter dezent überragt. Zähle man noch das Attika- und das auf dem Dach befindliche Technikgeschoss hinzu, ergebe sich eine Maximalhöhe über Strassenniveau von 30 Meter im seeabgewandten Neubauteil, so Bissegger beim exklusiven Fiabci-Suisse-Rundgang auf der Baustelle. Im künftigen «Zurich Headquarter» wird es gemäss Bissegger im Untergeschoss ein Health-Center für die Mitarbeitenden geben. Ebenso ist ein Personalrestaurant Teil des Projekts sowie ein halböffentliches Café im Erdgeschoss des «Quais Zurich».

Die Temperatur im Inneren des Gebäudes werde vorrangig unter Jahr mit Wasser aus dem Zürichsee geregelt, so Bissegger. Zur Komplexität des Grossprojekts zähle auch die geforderte Erdbbensicherheit des ganzen Ensembles. Die Aussenhaut beim U-förmigen Neubau wird diamantartige Glaselemente erhalten und somit auch mit dem bereits fertiggestellten gläsernen Gebäude

“
DAS BAUGELÄNDE UND DER ALTE LIEGENSCHAFTENBESTAND BRACHTEN EINIGE HERAUSFORDERUNGEN MIT SICH.



der SwissRe in unmittelbarer Nachbarschaft korrespondieren. Für die Architektur des neuen Ensembles zeichnet der heute 73-jährige Österreicher Adolf Krischanitz, der 2013 den ausgeschriebenen Wettbewerb gewann.

HERAUSFORDERNDE MINERGIE-STANDARDS

Um die Anforderungen für die Schweizer Nachhaltigkeitsstandards Minergie-P-Eco (Neubau) und Minergie-Eco (denkmalgeschützte Gebäude) zu erhalten, verzichtet Zurich komplett auf die Verwendung fossiler Brennstoffe. Während Regenwasser für die Sanitäranlagen genutzt wird, steuert eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach zur Energiegewinnung bei. Die Zertifizierungsgrundlagen sollen später auch hinsichtlich der von der Stadt geforderten 2000-Watt-Vorgaben im Betrieb gewährleistet werden, so Hans-Peter Bissegger.

Bei einem Networking-Lunch nach der Begehung der Baustelle kamen alle Teilnehmenden der diesjährigen

ÜBER DEN VERBAND

Fiabci-Suisse agiert als wichtige Schnittstelle zur Vernetzung von Immobilien-Fachleuten und -Verbänden innerhalb und ausserhalb der Schweiz, arbeitet mit UN-Habitat zusammen und ist beim «Economic and Social Council (ECOSOC) of the United Nations» als NGO mit beratendem Sonderstatus akkreditiert.

Fiabci-Suisse-Case-Study noch einmal zusammen, um sich untereinander und über die verschiedenen Schweizer Sprachregionen hinweg auszutauschen. Für Thomas H. Henle, Präsident des Fiabci-Suisse, war es ein weiteres Highlight im prallgefüllten Event-Kalender des internationalen Verbands und er schaut nach vorne: «In 2020 werden wir nach der Deutschschweiz in diesem Jahr anlässlich der nächsten Case Study wieder der Romandie einen Besuch abstatten dürfen. Wir freuen uns auf Genf, wo sich auch heute schon viele Baukräne drehen.» ■



***MATHIAS RINKE**

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

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

MOOSFREI
DACH- & FASSADENBEHANDLUNG

- #1 **Praktisch**
Die Behandlung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub.
- #2 **Effektiv**
Wir entfernen Algen und Moose schonend auf jeder Oberfläche.
- #3 **Ökologisch**
Unser Wirkstoff ist biologisch abbaubar und umweltfreundlich.
- #4 **Kostengünstig**
Unsere Langzeitbehandlung ist bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.
- #5 **Nachhaltig**
Dank Tiefenwirkung ist die behandelte Fläche erfahrungsgemäss 10 bis 15 Jahre geschützt.

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

FREUDENTAG FÜR 65 ABSOLVENTEN

Dieses Jahr nahmen 118 Personen an der Höheren Fachprüfung Immobilien-treuhand teil. Ein Highlight war, dass nach drei Jahren Unterbruch wieder eine Note mit 5,0 oder mehr erreicht wurde.

TEXT – ERIC AMADEUS STÖCKLI*



Bild oben: Dieter Ruf, Präsident der SFPKIW und der Prüfungskommission, während seiner Rede. Bild unten: Reto Kressig hat den besten Notendurchschnitt erreicht.

BILDER: CLEMENS GÜDEL

▶ ERFOLGSQUOTE LEICHT GESUNKEN

Die erfolgreichen Absolventen aus der Deutschschweiz konnten ihren Prüfungserfolg bei der gemeinsamen Abschlussfeier zelebrieren. Dieses Jahr haben 118 Kandidaten die Prüfungen in der Deutschschweiz abgelegt. Dies sind fünf Personen weniger als im Vorjahr. In der Romandie fanden dieses Jahr turnusgemäss keine Prüfungen statt. Die Erfolgsquote in der Deutschschweiz beträgt 54,2% und ist somit gegenüber dem Vorjahr geringfügig gesunken (56,0%).

Die Prüfungsfeier darf sicher als abschliessende Krönung einer jeder eidgenössischen Prüfung bezeichnet werden. Dieser Tatsache wurde Rechnung getragen und die Prüfungsfeier im Ballsaal des Fünfsternehotels Schweizerhof in Luzern durchgeführt. Dem Erfolg der Kandidaten Tribut zollend, wurde die Rede auch dieses Jahr von Dieter Ruf – in seiner Funktion als Präsident der Prüfungskommission der Höheren Fachprüfung Immobilien-treuhand und Präsident der SFPKIW – gehalten.

AUF AUGENHÖHE MIT AKADEMIKERN

Er beglückwünschte die Diplomanden zu ihrem Erfolg. Ebenfalls erwähnte er, dass die erfolgreichen Absolventen stolz auf ihre Leistung sein könnten und sich nun das Rüstzeug erarbeitet haben, um in einer gehobenen Position in der Immobilienwirtschaft tätig zu werden, und auf Augenhöhe mit akademisch ausgebildeten Partnern seien.

Zusätzlich wies er darauf hin, dass die erfolgreichen Prüflinge mit dieser Ausbildung die «Praktiker» in der Immobilienbranche sind, gewissermassen Allrounder in der Immobilienwirtschaft.

Des Weiteren ist sich Dieter Ruf sicher, dass mit so gut und praxisnah ausgebildeten Absolventen, die Branche auch in Zukunft die kommenden Herausforderungen mit Bravour meistern wird – erwähnt sei hierbei die Digitalisierung, die momentan in aller Munde ist und laut Dieter Ruf die Branche massiv verändern wird.

Abschliessend sprach Dieter Ruf noch ein Thema an, das ihm sehr am Herzen liegt – das persönliche Engagement für den Berufsstand. Er betonte, dass mit dem Erhalt des Di-



ploms auch Verpflichtungen einhergehen, sei dies mit einem persönlichen Beitrag zur Nachwuchsförderung, einer Mitarbeit im Berufsverband oder auch nur in der Förderung eines positiven und seriösen Berufsbildes ausserhalb der Immobilienwirtschaft.

Für die erfolgreichen Prüflinge war der Höhepunkt der Prüfungsfeier sicher die Übergabe der Notenausweise. Dieter Ruf liess es sich nicht nehmen, jedem erfolgreichen Absolventen persönlich zu gratulieren und den entsprechenden Notenausweis zu überreichen. Es freute ihn sehr, dass er nach drei Jahren Unterbruch wieder einer Person zum Abschluss mit einer Note von 5,0 oder mehr gratulieren durfte. Reto Kressig erzielte

ANZEIGE

«MEIN MIETPRINZIP IST EINFACH:
**LIEBER VOLLE BÜCHER
ALS LEERE FLÄCHEN!»**

Monika ist Leiterin Mietmanagement

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

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL.

VERGLEICH ZUM LETZTEN JAHR

Statistik 2019 – Deutschschweiz
Teilnehmer: 118
Bestanden: 65
Erfolgsquote: 54,2%

Statistik 2018 – Deutschschweiz:
Teilnehmer: 103
Bestanden: 58
Erfolgsquote: 56,0%

In der Romandie fanden dieses Jahr keine Prüfungen statt.



die Bestnote von 5,0 und bekam einen gravierten Kugelschreiber und einen Gutschein im Wert von 300 CHF.

MUSIK, SPEIS UND TRANK

Dann bedankte sich Dieter Ruf bei den Mitgliedern der Prüfungskommission, den Oberexperten und Experten sowie beim Sekretariat für den geleisteten Einsatz. Ohne das persönliche Engagement jedes Einzelnen, dem Eifer aller Beteiligten sowie der präzise geplanten Abläufe wäre die Durchführung einer Prüfung in diesem Ausmass nicht möglich gewesen.

Dieses Jahr waren über 230 Experten für die mündlichen Prüfungen, die Aufsicht sowie für die Korrekturen im Ein-

satz. Nach der Übergabe der Notenausweise und dem Ende des offiziellen Teils durften die Anwesenden mit der jungen Pianistin und Sängerin Marienne Montero einen musikalischen Genuss erleben. Danach konnten die erfolgreichen Absolventen sich noch einmal hochleben lassen und auf ihren Erfolg anstossen, während sie mit einem Apéro riche kulinarisch verwöhnt wurden. ■



***ERIC AMADEUS STÖCKLI**

Der Autor ist Lernender beim SVIT Schweiz.



SFPKIW

Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienbewertung 2020

Anfang Mai 2020 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 17. Februar 2017 und gemäss der Wegleitung vom 26. November 2015.

Prüfungsdaten Dienstag 5. Mai 2020 & Mittwoch 6. Mai 2020 (schriftlicher Teil)
Donnerstag 7. Mai 2020 & Freitag 8. Mai 2020 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Hotel Mövenpick Egerkingen, 4622 Egerkingen

Prüfungsgebühr CHF 2900.–

Anmeldeschluss Montag 3. Februar 2020 (Poststempel)

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

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



CSEI

Publication/Annonce

Examen professionnel d'experte/d'expert en estimations immobilières 2020

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral d'experte et d'expert en estimations immobilières aura lieu en mai 2020.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 17 février 2017 et aux directives du 26 novembre 2015.

Dates de l'examen Mardi 5 et mercredi 6 mai 2020 (partie écrite)
Jeudi 7 et vendredi 8 mai 2020 (partie orale)

Lieu de l'examen Hôtel Modern Times, à St-Légier /Vevey

Taxe d'examen CHF 2900.–

Clôture des inscriptions Lundi 3 février 2020 (timbre postal)

Inscription en ligne : <http://www.sfpk.ch/fr/examen/examen-dexperte-dexpert-en-estimations-immobilieres.html>

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

ou commandés à l'adresse suivante:

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



CEPSEI

Inserzione/ pubblicazione

Esame professionale di esperti in Stime immobiliare 2020

Nel mese di maggio 2020 si terrà l'esame di esperti in Stime immobiliare. L'esame avviene secondo il regolamento e le direttive emanate il 17 febbraio 2017 e secondo le linee guida del 26 novembre 2015.

Dati d'esame Martedì 5 e mercoledì 6 maggio 2020 (esami scritti)
Da lunedì 3 marzo a mercoledì 5 marzo 2020 (esami orali)

Luogo d'esame Hotel Mövenpick Egerkingen,
Hotel Modern Times, à St-Légier /Vevey

Tassa d'esame CHF 2900.–

Termine d'iscrizione lunedì 3 febbraio 2020 (timbro postale)

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

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

RUEDI TANNER IST NEUER SMK- PRÄSIDENT

Ende Oktober lud die Schweizerische Maklerkammer zur Generalversammlung am Zürcher Paradeplatz ein. Im Anschluss fand die Makler-Convention 2019 statt, die von rund 200 Gästen besucht wurde. **TEXT – RED.**



Der neue und der alte Präsident der Maklerkammer: Ruedi Tanner (links) im Gespräch mit Herbert Stoop.

BILDER: SERAINA AMMANN

► STABÜBERGABE AN DER SMK-SPITZE

Es gab wiederum, viel Erfreuliches zu vermelden an der diesjährigen Generalversammlung der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Highlight und Meilenstein im vergangenen Geschäftsjahr und in der Geschichte der SMK war ohne Zweifel die Lancierung des 1. Schweizer Maklertages im Oktober 2018. Sechs hochkarätige Persönlichkeiten präsentierten damals den über 220 Teilnehmern ihre Gedanken zum Tagungsmotto «Umbruch im Schweizer Immobilienmarkt» – und SMK-Präsident Herbert Stoop kündigte seinen Rücktritt auf Ende des Geschäftsjahres 2018 / 2019 an. Rund ein Jahr später erfolgte nun an der Generalversammlung 2019 im Zürcher «Aura» die Stabübergabe an der SMK-Spitze. Der SMK-Vorstand hatte Ruedi Tanner von Wirz Tanner

Immobilien AG, Bern, für das Amt des Präsidenten vorgeschlagen. Die rund 100 anwesenden SMK-Mitglieder folgten dieser Empfehlung und wählten Tanner unter Akklamation zu ihrem neuen Präsidenten.

INGESCHLAGENEN WEG KONSEQUENT FORTSETZEN

Ruedi Tanner bedankte sich für die Wahl und bekräftigte seinen Willen, den in den letzten Jahren eingeschlagenen Weg der Maklerkammer konsequent fortzusetzen. «Der Bekanntheitsgrad der Kammer soll weiter erhöht werden», betonte er, «und unsere Mitglieder sollen noch stärker als die geprüften Schweizer Immobilienspezialisten wahrgenommen werden.»

Im Zentrum steht für Tanner zudem nach wie vor der Austausch unter den Mitgliedern der Kammer sowie eine

Serviceleistung, die auch die Basis erreicht. Für den neuen Präsidenten ist klar, dass dabei Qualität vor Quantität kommt. Dies nicht zuletzt, weil der Maklerberuf nach wie vor mit einem negativen Image zu kämpfen habe: «Viele sind der Meinung, dass unser Beruf in Zukunft sowieso von Online-Plattformen abgelöst wird.» Hier müsse der Makler vermehrt die Rolle des Lebensraumvermittlers übernehmen und mit einem authentischen und fairen «Werteset» überzeugen. «So beweisen wir das Gegenteil, so bieten wir unseren Kundinnen und Kunden einen Mehrwert», ist Tanner überzeugt, «die Digitalisierung eröffnet uns diese Chance, nutzen wir sie!» Die Chancen und Risiken der Digitalisierung und die sinnvolle Ergänzung von Mensch und Maschine waren dann auch das Leitthema der Makler-Convention 2019 unter

dem Motto «Ich schau dir in die Augen», die direkt im Anschluss an die Generalversammlung stattfand.

VORSTANDSMITGLIEDER WIEDERGEWÄHLT

Wiedergewählt für zwei weitere Jahre im Vorstand der Schweizerischen Maklerkammer wurden Christian Häle, Kurt Bosshard, Marc Wyss und Claude Ginesta. Vizepräsident Ginesta nahm die Gelegenheit wahr, die Leistungen und das grosse Engagement des abtretenden Präsidenten Herbert Stoop zu würdigen und zu verdanken. Andreas Ingold, Präsident SVIT Schweiz, richtete seinerseits ein Grusswort an die Generalversammlung, dankte Herbert Stoop ebenfalls für seine wertvolle Arbeit und wünschte dem neuen Präsidenten viel Erfolg. Mit einem riesigen Blumenstraus verabschiedet wurde auch Claudia Schoch vom SMK-Sekretariat.

Neu betreiben die fünf Fachkammern des SVIT eine gemeinsame Geschäftsstelle unter der Leitung von Stephanie Trachsel.

100. MITGLIED WILLKOMMEN GEHEISSEN

Im vergangenen Geschäftsjahr durfte die Schweizerische Maklerkammer 13 neue Mitglieder in ihren Reihen begrüßen – nur wenige Tage vor der Generalversammlung feierte man das 100. Mitglied. Damit war die Zielsetzung des Vorstandes, bis Mitte 2019 auf 100 Mitglieder zu wachsen, erreicht.



Andreas Ingold überbrachte die Wünsche des SVIT Schweiz und gratulierte der Maklerkammer zu ihrem Erfolg.

Der Bericht des Präsidenten, die Jahresrechnung und das Budget gingen ohne Gegenstimme über die Bühne und die SMK vermeldete auch für das Geschäftsjahr 2018/2019 wieder ein erfreuliches finanzielles Ergebnis: Die Rechnung schliesst mit einem Plus von 85 000 CHF. Abgerundet wurde die Generalversammlung mit einem Steh-Lunch, danach stand die Makler-Convention 2019 auf dem Programm.

MAKLER-CONVENTION 2019: ICH SCHAU DIR IN DIE AUGEN

Wie bereits der Maklertag war auch die Makler-Convention mit über 200 Teilnehmern ein voller Erfolg. Unter dem Motto «Ich schau dir in die Augen» gingen praxiserprobte Referentinnen und Referenten der Frage nach, wie sich analog und digital im Makler-Business sinnvoll ergänzen. Maschine und Mensch – wie werden sie richtig eingesetzt, wie lässt sich Synergiepotenzial nutzen. Sind die Makler gegenüber den Online-Plattformen chancenlos? Oder wird der Mensch in all seinen Facetten auch in Zukunft den Erfolg des Immobilienmaklers bestimmen? Auf der Bühne standen unter anderem die Erfolgsautorin Anitra Egger, die mit ihrem Digital-Detox-Buch «Mail halten!» für Aufsehen gesorgt hatte, die international bekannte Serviceexpertin Sabine Hübner und Reto Gurtner, Visionär und Architekt der Weissen-Arena-Gruppe in Flims Laax Falera.

Fazit: Auch mit der zunehmenden Digitalisierung bleibt der persönliche Kontakt mit einem echten Gegenüber wichtig und wertvoll – vielleicht mehr denn je. Für die Makler der SMK eine gute Ausgangslage, denn sie arbeiten als ausgewiesene und geprüfte Fachleute seit jeher in einem «People Business». ■

Höhere Fachschule für Technik

Ihre Zukunft

Leiter/in Facility Management und Maintenance HFP
Lehrgangsstart: August 2020

Neues Konzept

gbsg.ch

**Kanton St.Gallen
Baukaderschule**



Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



**Luzerner
Kantonalbank**

Meine Bank ist die erste Adresse für Immobilienexpertise.

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



Markus Mächler, Präsident Verwaltung/Baukommission, SBL Wohnbaugenossenschaft

IMMOBILIENENTWICKLUNG UND IMMOBILIENVERMARKTUNG

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG

AUSBILDUNGSZIEL

Analytisch und abwechslungsreich arbeiten: Immobilienentwickler verstehen und realisieren die Bedürfnisse der Bauherrschaft sowie der künftigen Nutzer eines Gebäudes. Indem sie ein Objekt durch alle Phase begleiten, nehmen sie die unterschiedlichsten Rollen ein und erfüllen eine unentbehrliche Schnittstellenfunktion.

Immobilienentwickler präsentieren Investoren und Bauherren mögliche Nutzungen einer Liegenschaft, sie begleiten die Projekte aber auch von der ersten Idee bis hin zur Übergabe an Käufer oder Mieter. Diese wichtige Drehscheibenfunktion definiert sich über eine kompetente und lösungsorientierte Kundenberatung sowie ein breites Netzwerk. Ein wichtiger Faktor des Berufs ist schliesslich auch, ethische Anforderungen und Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Weil Entwickler die Bauten in jeder Phase des Lebenszyklus begleiten, bilden sie ein unersetzliches Glied in der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft.

INHALTE DES LEHRGANGS

- Recht
- Bautechnik, inklusive Standards des nachhaltigen Bauens
- Projektmanagement
- Immobilienentwicklung
- Projektfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozess
- Nutzung und Betrieb von Immobilien

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Immobilienfachleute, die an der Entwicklung, Sanierung und Projektierung von kleineren und grösseren Projekten beteiligt sind. Dies sind insbesondere Architekten, Immobilienbewirtschafter und Bauleiter.

STANDORT UND ZEITMODELL

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
Dienstag und Mittwoch
17.00 bis 20.20 Uhr
ab März 2020

ANMELDESCHLUSS

31. Dezember 2019

PREIS

11 600.– CHF (SVIT-Mitglieder),
12 400.– CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG

AUSBILDUNGSZIEL

Experten im Bereich Immobilienvermarktung handeln die ihnen anvertrauten Objekte professionell und erfolgreich – sie kennen die wichtigen Tendenzen des Marktes und verfügen über ein etabliertes Netzwerk.

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter betreiben Handel mit Immobilien und das dazu nötige Marketing. Sie beschäftigen sich aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte in Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus. Im Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilfreich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen zählen. So liefert die verbandснаhe Ausbildung bei der SRES nicht nur alle relevanten Inhalte und das entsprechende Marketingwissen, sie ermöglicht gleichzeitig, das eigene Netzwerk auf- und auszubauen.

INHALTE DES LEHRGANGS

- Recht
- Bauliche Kenntnisse
- Immobilienmarketing
- Präsentations- und Kommunikationstechnik
- Verkaufstechniken
- Liegenschaftsverkauf: Immobilienbewertung und -finanzierung, Grundstückverkauf, Liegenschaftshandel

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

STANDORTE UND ZEITMODELLE

Zürich:

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich

Zürich Klasse A:

August 2020 bis Oktober 2021
Montag und Mittwoch sowie
ein paar Donnerstage
17.00 bis 20.20 Uhr

Zürich Klasse B:

August 2020 bis Oktober 2021
Dienstag und ein paar Donnerstage
8.30 bis 16.20 Uhr

Bern:

Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
August 2020 bis Oktober 2021
Montag und Mittwoch
17.45 bis 21.00 Uhr

ANMELDESCHLUSS

30. Mai 2020

PREIS

10 600.– CHF (SVIT-Mitglieder),
11 400.– CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST

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



**SWISS
BAU**

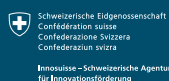
**BRINGT ALLES
ZUSAMMEN.**

14. – 18. Januar 2020

OB BIM-MANAGER ODER BAUMEISTER:

Erfahren Sie alles zur
Digitalisierung im Swissbau
Innovation Lab an der führenden
Fachmesse der Bau-
und Immobilienwirtschaft.

Main Partner Swissbau Innovation Lab:



Themenpartner:



HÖRMANN

LAUFEN
arwa

VELUX



Medienpartner:

Blick

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 AARGAU

11.02.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2020 – 20.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

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

SVIT ZÜRICH

03.02.2020 – 09.11.2020
 Montag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

17.03.2020 – 01.12.2020
 Dienstag und Donnerstag
 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

20.08.2020 – 08.04.2021
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 12.11.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2020 – 09.09.2020
 Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

27.04.2020 – 12.09.2020
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 10.02.2020 – 01.07.2020
 Kurs 2: 17.08.2020 – 16.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

13.01.2020 – 11.05.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 und Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

18.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

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

SVIT ZÜRICH

02.03.2020 – 06.07.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

04.11.2020 – 25.11.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

23.04.2020 – 18.06.2020
 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

02.06.2020 – 02.07.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 06.01.2020 – 17.02.2020
 Kurs 2: 03.06.2020 – 15.07.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

07.05.2020 – 09.07.2020
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 25.02.2020 – 19.05.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 02.12.2020 – 16.12.2020
 Modul 2: 06.01.2021 – 27.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 07.01.2020 – 03.03.2020
 Modul 2: 10.03.2020 – 06.05.2020
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

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 ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020
 Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 28.04.2020 – 23.06.2020
 Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

13.10.2020 – 03.12.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

10.08.2020 – 07.12.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

04.03.2020 – 08.04.2020
Examen: 29.04.2020
A 10 minutes de la gare de
Lausanne

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

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).

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

SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99
info@svit-sres.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-
mobilienvtreuhand 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 Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

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

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

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

REGION OSTSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-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 Sprache: SVIT Swiss Real Estate School SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 90, karin.joergensen@svit-school.ch

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

REGIONE TICINO
Regionale 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 (ohne 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



DesignRaum

- Visualisierungen
- Interaktive Raumerlebnisse
- Ideengenerator

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

DesignRaum, die kreative 3D-Agentur für Architekturvisualisierungen.

SIREA

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

CAS
 Immobilienbewertung

Grundlagen | Bewertungselemente | Bewertungsmethodik |
 Verfassen von Marktwertgutachten

Kursstart BFH/FHNW/HSLU/SUPSI: Oktober 2020
 Kursstart FHS: Februar 2021

MAS
 Real Estate Management

Finanzierung | Anlagen | Entwicklung |
 Bewirtschaftung von Immobilien

Kursstart BFH/FHS/SUPSI: siehe Website der jeweiligen Schule

MBA
 Real Estate Management

Betriebswirtschaft | Immobilien- | Management- |
 Führungskompetenzen

Kursstart ZHAW: August 2020

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



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

Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge für die energetische Gebäude-Modernisierung.

Das Gebäudeprogramm **MINERGIE®**

energiefoerderung.zh.ch
 Hotline 0800 93 93 93

BEWERTUNG IN ZEITEN VON NEGATIVZINSEN

Fehlen Vergleichsobjekte, führt in der Bewertung kein Weg an einer kosten- bzw. renditeorientierten Berechnung vorbei. Doch Negativzinsen stellen Bewerter vor eine besondere Herausforderung.

TEXT – **STEPHAN WEGELIN***

BILD: 123RF.COM

Die Kompetenz von Bewertungsexperten ist im aktuellen Zinsumfeld gefragter denn je.



► ZINS ALS GRUNDLAGE DER BEWERTUNG

Bekanntlich gibt es eine Vielzahl verschiedener Möglichkeiten zur Ermittlung von Immobilienwerten. Einerseits liefert die Vergleichswertmethode sehr verlässliche Werte – sofern die Daten entsprechender Vergleichsobjekte in genügender Anzahl vorliegen, was in der Schweiz (im Gegensatz zu England beispielsweise) oft nicht der Fall ist. Weil der direkte Vergleich mangels Markttransparenz hierzulande oft fehlt, bieten diverse Akteure hedonische Rechenmodelle an, welche als indirekte Vergleichsmethoden für Objekte ohne spezifische Besonderheiten wie Baulandreserven oder Unterhaltstau durchaus valable Werte liefern. Bei Immobilienprodukten mit spezifischen Eigenheiten dagegen ist eine kostenorientierte und/oder renditeorientierte Berechnung unerlässlich. Gerade bei letzterer ist der Zinssatz die zentrale Grösse und hat massiven Einfluss auf die Werte, weshalb er immer wieder ein heiss diskutiertes Thema darstellt.

NEGATIVZINSEN UND BRUTTORENDITEN

Das Zeitalter der Negativzinsen stellt die Bewerter vor grosse Herausforderungen. Diskontsätze, welche auf den langfristigen Bundesobligationen abstellen, verlieren zunehmend ihre Aussagekraft. Der Einsatz langfristiger (geglätteter) Zinssätze liefert Ergebnisse, die oft weit vom tatsächlichen Marktgeschehen abweichen – insbesondere an nachgefragten Lagen wie Zürich, Basel oder Genf. In den Wirtschaftszentren der Schweiz werden Objekte ohne Sanierungsstau zu Bruttoanfangsrenditen um die 2 bis 2,5% gehandelt. Objekte an etwas periphereren Lagen bzw. mit aufgestautem Unterhalt zu 4 bis 4,5%. Diese Entwicklung

macht deutlich, dass der Basiszins im Grunde nur noch auf die marktüblichen Bruttorenditen abgestellt werden kann, wenn die ermittelten Werte den tatsächlichen Markt abbilden sollen.

WERT UND PREIS – NICHT DASSELBE?

Gerade die aktuelle Marktsituation macht die alte Frage, ob Wert und Preis nicht dasselbe seien, aktueller denn je. Was berechnen die Bewerter denn genau? Was konkret repräsentiert die Zahl am Ende des Gutachtens eigentlich? Manche Investoren und Portfoliomanager bilden durch die Immobilienbewertung auch gerne mal stille Reserven in ihren Büchern. Sie achten insbesondere auf stabile Werte und haben daher meist ein Interesse an konservativ beurteilten Zahlen. So wird die Differenz zwischen den Buchwerten und den tatsächlichen Marktwerten Jahr für Jahr etwas grösser.

Trotz aller Bestrebungen, die verschiedenen Werte einheitlich zu definieren, bleibt es schwierig, genau zu erfassen, welches Szenario bzw. welche Annahmen, Parameter und Rahmenbedingungen der Zahl am Ende des Gutachtens genau zu Grunde liegen. Auch die anwesenden Experten sind sich da nicht ganz einig. Einigkeit besteht hingegen über dies: Egal, welche Annahmen getroffen wurden, sie sind in jedem Fall transparent offenzulegen und detailliert zu erklären. So gesehen gleicht das Bewertungsgutachten heute eher einer Fachberatung als einer reinen Berechnung, was deutlich macht, dass der Bewertungsprofi mit Sicherheit nicht aussterben wird. ■

DATEN ERFAHRUNGSUSTAUSCH 2020

Mittwoch, 8. April und 21. Oktober 2020

Beginn: 9.15 Uhr, KV Business School, Sihlpostgasse 2, 8004 Zürich



***STEPHAN
WEGELIN**

Der Autor ist BEK/
SVIT-Mitglied und
ERFA-Moderator.

AUSBLICK AUF ANSTEHENDE REFORMEN

Der Herbstanlass der Fachkammer Stockwerkeigentum stand im Zeichen von fachlichen Debatten und Erfahrungsaustausch. Professor Jörg Schmid von der Uni Luzern referierte über die sechs wesentlichen Themen einer Gesetzesreform. **TEXT-RED.**



Renommierte Experten: Prof. Amédéo Wermelinger (links) und Jörg Schmid von der Universität Luzern.
BILDER: MICHAEL FRITSCHI

SELBSTVERANTWORTUNG UND DISZIPLIN

Die Tagung fand im Schweizer Paraplegiker-Zentrum in Nottwil (LU) statt, direkt am Sempachersee. Über 1000 Spezialisten widmen sich hier der Pflege, Rehabilitation und Akutmedizin, und es ist in ganz Europa die grösste Spezialklinik dieser Art für querschnittgelähmte Menschen. Nach der Begrüssung und Einführung von Michel de Roche, Präsident der Fachkammer, schilderte der Schweizer Spitzensportler Heinz Frei seinen Lebensweg.

In sehr persönlichen Worten erzählte er vom Unfall im Jahr 1978, der zur Querschnittlähmung führte: «Ich fühlte mich ausgeliefert. Gefühlsmässig war es eine Mischung aus Trauer, Wut und Hoffnungslosigkeit.» Doch Heinz Frei, dreifacher Weltrekordhalter und Sieger von 112 Marathonrennen, blickt heute auf eine unglaubliche Karriere zurück. Mit viel Disziplin und Selbstverantwortung fand er trotz seiner Behinderung zurück ins Leben.

IM GROSSEN UND GANZEN BEWÄHRT

Professor Jörg Schmid von der Universität Luzern widmete sich detailliert den Ansätzen zur Reform des Stockwerkeigentums. Er ist zusammen mit Bettina Hürlimann-Kaup von der Uni Freiburg Autor des entsprechenden Gutachtens (Postulat Andrea Caroni im Parlament). «Das 1955 eingeführte Stockwerkeigentum hat sich im Grossen und Gan-



zen bewährt», fasste er zusammen. Es sei dadurch zu einer substanziellen Förderung und Streuung des Wohneigentums in der Schweiz gekommen. Das schliesse aber nicht aus, dass in einzelnen Sachfragen Verbesserungen sinnvoll und nötig sein könnten.

Ein erster Punkt betrifft die Errichtung von Stockwerkeigentum vor der Erstellung eines Gebäudes, also buchstäblich auf der «grünen Wiese». Es ist allgemein bekannt, dass das Zivilgesetzbuch dazu keine gesetzlichen Bestimmungen vorsieht. Viele praktische

Fragen seien daher der Wertung durch die Grundbuchämter, Notariate oder den Gerichten überlassen. De facto lässt sich Stockwerkeigentum sogar dann begründen und zum Verkauf anbieten, wenn nicht einmal eine Baubewilligung vorliegt. Damit seien wesentliche Fragen ungelöst, etwa die Qualifikation eines solchen Geschäfts (Kauf oder Werkvertrag) oder die Rechte eines Käufers, wenn die geplante Wohnung doch nicht gebaut wird oder der Unternehmer Konkurs erleidet. Schmid's Gutachten empfiehlt, diese Lücken zu schliessen.

Ein weiterer Kernpunkt betrifft die Errichtung von Stockwerkeigentum im Baurecht. Da solche Baurechte bekanntlich auf sehr lange Dauer als Dienstbarkeit eingeräumt werden, stellen sich am Ende des Baurechts komplexe Fragen, die der Gesetzgeber zu wenig bedacht hat. Immerhin könnte diese Lücke Investitionen gefährden und gar den Untergang eines Stockwerkeigentums heraufbeschwören. «Die vertragliche Verlängerung ist zwar möglich, setzt aber auf Seite der Stockwerkeigentümer Einstimmigkeit voraus», führte Professor Schmid aus. Es würde also eine einzige Gegenstimme genügen, um damit das Ende einer Stockwerk-

Bewirtschafter diskutieren über Gesetzesreform und Praxis.



eigentümergeinschaft zu provozieren. Als Anregung denkt Experte Schmid anstelle der Einstimmigkeit an einen gewöhnlichen Mehrheitsbeschluss oder eine Zweidrittelmehrheit.

KLARERE BESTIMMUNGEN ZU DEN NUTZUNGSRECHTEN?

Ein dritter Teil einer möglichen Reform dreht sich um die ausschliesslichen Nutzungsrechte an bestimmten gemeinschaftlichen Teilen. Zwar hat sich dieses Instrument in der alltäglichen Praxis längst etabliert, aber im Wesentlichen ohne kohärente Gesetzesbestimmungen. Mit der Revision 2009 kam einzig eine Regel ins ZGB, wonach solche Nutzungsrechte einem Berechtigten nicht gegen seinen Willen wieder entzogen werden dürfen. Denkbar wären gesetzliche Normen zur Trägerschaft und Übertragung solcher Nutzungsrechte (an Gartenanteilen, Dachterrassen, Parkplätzen etc.) zur Kostenregelung und den baulichen Massnahmen.

In der Praxis drückt der Schuh öfters bei den Beitragsforderungen. Reichen die gesetzlichen Sicherungsmassnahmen? Immerhin führen ausbleibende Zahlungen zu Schwierigkeiten, etwa wenn die Verwaltungsbeiträge längerfristig oder Kostenbeteiligungen für wichtige Sanierungen ganz ausbleiben. «Das gesetzliche Pfandrecht ist zwar gut und recht, aber in der Praxis aufwendig», gab Schmid zu bedenken. Sowohl das Pfandrecht als auch das Retentionsrecht (Sicherung mittels beweglicher Sachen) führen oft nicht mit vertretbarem Aufwand zum Erfolg. Beim gesetzlichen Pfandrecht kommt noch dazu, dass Forderungen anderer Gläubiger oft Vorrang haben, etwa die über ein Grundpfand gesicherten Hypotheken. Professor Schmid würde diese Aspekte überdenken und auch die Variante eines

Ausschlusses aus der Gemeinschaft als Sanktionsmöglichkeit in Betracht zu ziehen.

Der Ausschluss eines Mitglieds und damit de facto dessen Enteignung gilt freilich als besonders delikates Thema. Die aktuelle Gesetzesnorm sieht eine solche Ausschlussmöglichkeit im Fall schwerer Pflichtverletzungen vor. Doch laut Schmid sind die Hürden hoch: «Die Gerichte setzen vorgängig Abmahnungen und Vermittlungsversuche voraus.» Es wäre zu prüfen, dies entweder gesetzlich zu regeln oder dann als Anforderung für einen Ausschluss zu beseitigen. Schliesslich widmete sich Schmid noch der Frage der Vermögens- und Handlungsfähigkeit der Stockwerkeigentümergeinschaft. Doch hier sind Fragen des Zivilgesetzbuches und des Obligationenrechts eng miteinander verschränkt; vor allem die Durchsetzung von Rechten bei Baumängeln (an gemeinschaftlichen Teilen) wirft in der Theorie und Praxis viele Fragen auf. Was sich hier als Konsens durchsetzen wird, ist noch völlig offen.

DISKUSSIONSPUNKT ERNEUERUNGSFONDS

Schmid betonte vor den Zuhörern, dass das Zivilgesetzbuch und damit auch die Bestimmungen zum Stockwerkeigentum grundsätzlich einer liberalen Haltung verpflichtet seien. So ist es auch zu begründen, dass bis heute wenig zwingende gesetzliche Bestimmungen zum Tragen kommen, etwa bei der Dotierung eines Erneuerungsfonds. Schmid sagte, eine gesetzlich vorgeschriebene Äufnung eines solchen Fonds würde ohne Zweifel die Finanzierung grösserer Sanierungen oder energetischer Verbesserungen erleichtern. Das Thema

Erneuerungsfonds fällt für ihn aber eher in die nachgelagerten Kapitel («nice to have»). Dazu zählen folgende Punkte:

- Einschränkungen in der Nutzung der einzelnen Stockwerkeinheiten
- Praxis und Auslegung bei den baulichen Massnahmen und den erforderlichen Quoren bei Abstimmungen
- Genauere oder neue Regeln zur Verfahrensordnung im Stockwerkeigentum (Verweis auf Vereinsrecht, allenfalls eine neue Stockwerkeigentumsverordnung dazu)
- Spezielle Regeln für kleine Zweiergemeinschaften sowie die Ausübung von Stimmrechten in Untergemeinschaften im Stockwerkeigentum.

Im Anschluss nutzten die Mitglieder der Fachkammer den Abend für den fachlichen Austausch, auch mit den Experten. Dabei zeigte sich: Das Vorgehen gegenüber säumigen Beitragszahlern von Mit-eigentümern wirft in der Praxis immer wieder Fragen auf. Hätte man an dem Abend unter den Verwaltern über einen Erneuerungsfonds abgestimmt, wäre die Mehrheit wohl klar gewesen: Für die Verwaltungspraxis wäre ein zwingend zu äufnender Erneuerungsfonds ohne Zweifel eine Erleichterung. ■

ANZEIGE



Neues Konzept

Höhere Fachschule für Technik

Wir denken Bildung weiter

Hauswart/in FA
Lehgangsstart: Februar 2020

gbsg.ch

**Kanton St.Gallen
Baukaderschule**

Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



making value real

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

Bautreuhand, BIM-Strategien, Life Cycle Data Management, Immobilienstrategien, Betriebskonzepte, Workplace-Management, Planungs- und baubegleitendes Facility Management (pbFM), FM-Ausschreibungen, Innovationsmanagement und Digitalisierungsstrategie

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

www.pom.ch

pom+



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

- **GIGA-SCHNELLES INTERNET** 1 Gbit/s Internet für alle in der Schweiz im UPC Giganetz
- Vielfältiges TV Erlebnis in HD und UHD inkl. Replay
- Schweizweite Netzabdeckung
- Modernste Technologie, welche die wachsenden Bedürfnisse dauerhaft & zukunftssicher gewährleistet

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

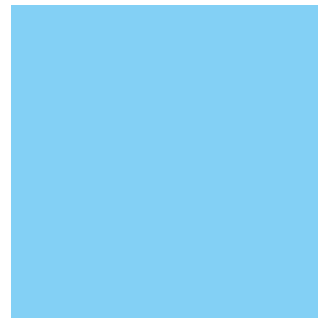
Happy Home: UPC TV – alles drin. Ein intelligentes, simples und persönliches TV-Erlebnis.

Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:

upc.ch/kabelanschluss | 058 388 46 00



CrediWEB



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



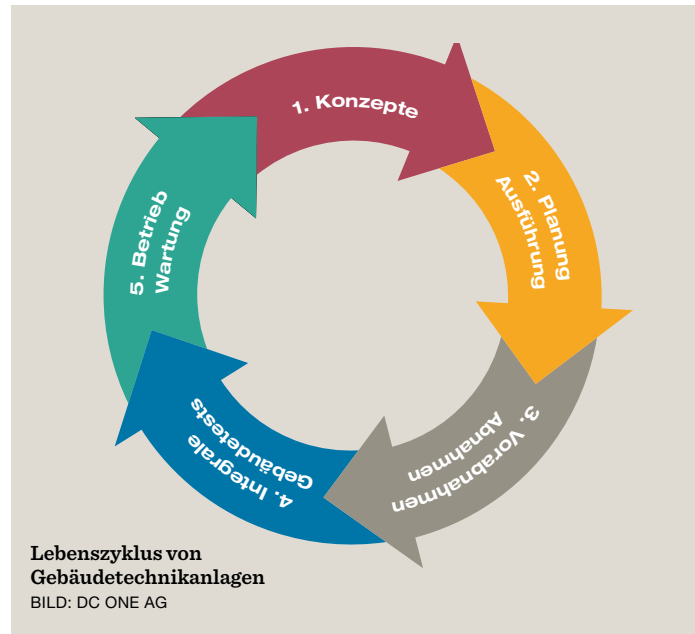
Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

PROFESSIONELLE HILFE FÜR GEBÄUDE- TECHNIKANLAGEN

► BAUHERREN WISSEN NICHT, WAS SIE WOLLEN

«Haustechnikanlagen sind ein Thema, bei dem alle das Gefühl haben, sie wüssten, um was es gehe.» Mit diesem provokativen Satz leitete Hans Jörg Rüttsche sein Referat am 60. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB ein. Rüttsche ist KUB-Vorstandsmitglied und CEO der DC ONE AG in Wallisellen. Das Unternehmen ist unter anderem spezialisiert auf die Beratung von Bauherren im Bereich von haustechnischen Anlagen. Die Realität bezüglich dem Wissen in Sachen Haustechnik, so Rüttsche, sehe dann oft anders aus – mit entsprechenden Resultaten: «Sind die Anlagen in grossen Gebäuden einmal in Betrieb, kommen in vielen Fällen Klagen über Lärm, Zugluft oder zu tiefe Raumtemperaturen.» Viele dieser Probleme könnten durch eine klare Definition der Ziele, eine dazu passende Bestellung, detaillierte Abnahmen und eine saubere Übergabe vermieden werden.

Bei ihrer Arbeit orientieren sich die Haustechnik-Berater am klassischen, fünfteiligen Zyklus, wie er bei der Planung von Gebäuden auch sonst zur Anwendung kommt. Im Falle haustechnischer Anlagen heissen die fünf Schritte: 1. Konzept, 2. Planung und Ausführung, 3. Vorabnahme (Werksabnahme) und Abnahme, 4. Integrale Gebäudetests, 5. Betrieb und Wartung. Den Grundstein für eine hohe Zufriedenheit mit der Gebäudetechnik legt man gemäss Rüttsche in der Konzeptphase. Viele Bauherren wüssten zu dem Zeitpunkt aber nicht, was sie genau wollen. «Unsere Aufgabe ist es, die Wünsche aus ihnen herauszukitzeln.» Viel schief gehen kann aber auch



in der Planungs- und Ausführungsphase. «Leider gibt es immer wieder Mängel in der Projektorganisation und bei den Kompetenzen der Planer», sagte Rüttsches Mitarbeiter Walter Bless, der den Mittelteil des Referats bestritt. Ein Problem, das viele Bauherrenberater auch aus anderen Bereichen von Bauprojekten kennen.

DREHBUCH FÜR INTEGRALE TESTS

Beim Punkt Abnahmen wiesen Bless und Rüttsche auf ein Thema hin, das im Baubereich oft vergessen geht: die Werksabnahme grosser Komponenten von Haustechnikanlagen direkt vor Ort beim Hersteller, wie sie in anderen Branchen üblich ist. «Wenn beispielsweise eine riesige Kältemaschine erst einmal auf dem Dach steht, wird es schwierig, ein grösseres Problem zu beheben, und der Hersteller ist dann oft auch nicht mehr übermässig kooperativ», sagte Rüttsche. Deshalb würden sie jeweils auch ins Ausland reisen und dort die

Die Übergabe von haustechnischen Anlagen ist komplexer, als es auf den ersten Blick scheint. Wie man dem begegnet, zeigten Hans Jörg Rüttsche und Walter Bless im Rahmen ihres Referats am 60. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). TEXT – RETO WESTERMANN*

die integralen Tests Probleme wirklich ans Licht bringen. Funktioniert schliesslich alles zur vollen Zufriedenheit und sind die Anlagen abgenommen, darf ein wichtiger Punkt nicht vergessen gehen: Die saubere Dokumentation aller Anlagen in elektronischer Form und wo nötig auf Papier, die Abgabe von einfach verständlichen Bedienungsanleitungen und die ausführliche Schulung aller, die später für den Betrieb der Anlage verantwortlich sind. Der kurze Überblick von Hans Jörg Rüttsche und Walter Bless sowie die anschliessenden Fragen aus dem Publikum zeigten: Haustechnikanlagen sind ein Thema, bei dem meist nur die Fachleute genau wissen, worum es wirklich geht. ■

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr.

Nächste Termine:

- 7. Januar
- 3. März
- 5. Mai
- 7. Juli
- 5. November

Achtung: Die Lunchgespräche finden neu im Hotel Schweizerhof am Bahnhofplatz 7 statt (direkt gegenüber vom Hauptbahnhof). Grund dafür ist der Umbau des Restaurants Au Premier. Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



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

Move Consultants AG & ICFM AG: Führende Anbieter im Flächenmanagement und von CAFM-Software in der Schweiz

Die Move Consultants AG fokussiert sich erfolgreich auf Lösungen in den Bereichen Beratung und Flächenmanagement im Immobilien- und Facility-Management. Sie vereint Kompetenzen und Expertise für innovative Lösungen, um Immobilien entlang des gesamten Lebens- und Nutzungszyklus für Nutzer, Eigentümer und Betreiber zukunftsfähig zu machen. Das Unternehmen managt dabei als Datentreuhänder unter anderem auch sehr grosse und wertvolle Immobilien-Datenbestände von meist institutionellen Eigentümern. Das Unternehmen wurde 1998 gegründet und ist in Basel, Zürich und Bern vertreten.

Für die strategische Weiterentwicklung hat sich die Move Consultants AG auf die

Suche nach einer Nachfolgelösung für ihr bestehendes CAFM VisiMove 3 gemacht. Die Nachfolgelösung soll dabei vor allem für die Immobilien-Bewirtschaftung und für datentreuhänderische Aufgaben eingesetzt werden. Nach der Prüfung diverser Lösungen verschiedener Anbieter hat sich das Unternehmen für das CAFM Web-Portal CAMPOS der Firma ICFM AG entschieden.

WEITREICHENDER STRATEGISCHER SCHRITT

Move Consultants geht nun aber noch einen Schritt weiter. In Zusammenarbeit mit der ICFM AG vertreibt das Unternehmen unter dem Produktnamen VisiMove 4 auch gleichzeitig dieses CAFM. Mit

diesem strategischen Schritt wird die Move Consultants AG zusammen mit der ICFM AG nun zum führenden Flächenmanagement und CAFM Software Anbieter in der Schweiz.

Die beiden Geschäftsführer, Dr. Andreas Meister (CEO Move Consultants AG) und Michael Ulli (CEO ICFM AG), freuen sich zusammen mit ihren Teams auf diese strategische Zusammenarbeit und Partnerschaft. «Wir sind davon überzeugt, dass wir den bestehenden und zukünftigen Kunden einen grossen Mehrwert bieten können», ergänzt Dr. Andreas Meister.

WEITERE INFORMATIONEN:

ICFM AG
Birmensdorferstrasse 87, 8902 Urdorf
www.icfm.ch, www.campos.ch



Move Consultants AG
St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel
www.movecons.ch, www.visimove.ch



«eDossier» – digital einfach

Welchen Mehrwert bringt die Digitalisierung Ihres Aktenschanks? Suchen Sie nach Konkurrenzvorteilen? Möchten Sie die Effizienz in Ihrem Unternehmen steigern und ortsunabhängig auf Ihre Dossiers zugreifen? Haben Sie Respekt vor dem Aufwand, den eine Digitalisierung Ihrer Akten mit sich bringen würde? Wenn Sie nun mehrmals genickt haben, sollten Sie weiterlesen.

EINFACH DIGITAL

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen digitalen Aktenschrank, in dem Ihre Dokumente und Informationen strukturiert und übersichtlich abgelegt und Ihre Dokumente zentral gespeichert sind. Sie geben einen Suchbegriff ein und haben einen Wimpernschlag später bereits alles Gewünschte vor sich. Löwenfels Partner AG bietet genau diese Lösung an und sie ist so mobil wie Sie. Ihr mobiler Aktenschrank passt sogar in Ihr Handy.

Sie benötigen rasch das Dossier vom Eigentümer Moser, weil er Sie unterwegs zum nächsten Termin anruft? Kein Problem, mit wenigen Klicks sind Sie auf dem Laufenden und können kompetent Auskunft geben. Egal ob Sie ein Dokument im Büro benötigen oder unterwegs – Sie haben alle Dossiers immer dabei und jederzeit Zugriff. Suchaktionen gehören der Vergangenheit an und Sie widmen sich dem wirklich Wichtigen!

EINFACH BESSER

- Ihr Aktenschrank ist so mobil wie Sie und Ihr Unternehmen, Sie haben immer den Überblick.
- «eDossier» kann mit Drittsystemen verknüpft werden, wodurch Arbeitsschritte reduziert werden.
- Sie sichern Ihr Knowhow und steigern Ihre Kundenfreundlichkeit. Dadurch, dass alle Mitarbeitenden auf die Dossiers Zugriff haben, können Sie

stets kompetent auf Kundenanliegen antworten.

- Sie haben mehr Zeit für Ihre Kunden, denn der Suchaufwand wird beachtlich reduziert.
- Ihre Dossiers sind strukturiert an einem Ort abgelegt, nach einem System, das für alle transparent ist.
- Ihre Dossiers, Dokumente und Informationen werden digitalisiert. Damit sparen Sie viel Platz – denn im Gegensatz zu physischen Aktenschränken und Archiven können digitale Daten auf kleinem Raum gespeichert werden.
- Unsere Lösung «eDossier Immobilien» ist bereits auf Immobilienverwaltungen zugeschnitten und kann rasch und einfach auf Ihre individuellen Bedürfnisse angepasst werden.

EINFACH KOMPETENT

Sie möchten einen Partner, der Ihnen genau zuhört und versteht was Sie wirklich brauchen und was nicht? Durch unsere langjährige Erfahrung sind wir die Experten, wenn es darum geht, die auf Ihr Unternehmen passendste Kombination aus verschiedenen Modulen zu finden. Wir gehen den Weg mit Ihnen und machen Ihnen die Digitalisierung Ihres Aktenschanks leicht. Mit Ihnen gemeinsam planen wir Ihr «eDossier». Im Aktenplan legen wir fest, welche Informationen für Sie aussagekräftig und besonders wichtig sind. Dann kümmern wir uns darum, dass Sie und Ihre Mitarbeitenden sich auf Ihr Kerngeschäft fokussieren können und Sie von uns effiziente Prozesse und mobilen Zugriff auf alle Dossiers erhalten. Vielleicht möchten Sie zu einem späteren Zeitpunkt Ihre Arbeitsabläufe weiter vereinfachen? Auch dann sind Sie bei uns an der richtigen Adresse, denn «eDossier» ist modular ausbaubar.

EINFACH ZUFRIEDEN

Löwenfels unterstützt und begleitet Sie bei der Einführung des «eDossier». Fokussieren Sie auf Ihr Geschäft und lassen Sie den Schritt vom Papier zum digitalen Dossier unsere Sorge sein! Eine «Live-Demo» zeigt Ihnen, was «eDossier» alles kann. Zu den Kunden von Löwenfels Partner AG zählen bekannte Schweizer Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und viele kantonale Verwaltungen. Sie alle verlassen sich auf unsere Kompetenz im digitalen Geschäft. Wir machen Ihnen den Weg in die Digitalisierung leicht – wagen Sie den ersten Schritt und nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

IHR KONTAKT:

Manfred Hediger, Leiter Verkauf ECM
manfred.hediger@loewenfels.ch



Manfred Hediger

WEITERE INFORMATIONEN:

Löwenfels Partner AG
Maihofstrasse 1
CH-6004 Luzern
T +41 41 418 44 38
www.loewenfels.ch/edossier/
info@loewenfels.ch



Das Bad neu denken

An der Swissbau 2020 zeigt sich Keramik Laufen in einem neuen Gewand, designt von den Architekten Andreas Fuhrmann und Gabrielle Hächler. Nebst einer Fülle von Neuheiten stehen insbesondere die Themen Design, Hygiene und Nachhaltigkeit im Fokus der Präsentation: Mit der neuen Kollektion «The New Classic» hat Marcel Wanders zeitlose Produkte geschaffen, die mit ihrer Schönheit die Sehnsucht der Menschen nach Poesie anrührt. Genauso progressiv sind die Designerin Patricia Urquiola und der Designer Konstantin Grcic. Sie haben ihre Kollektionen «Sonar» und «Val» mit Neuheiten ergänzt, die Hand für noch variantenreichere und kompaktere Komplettbäder bieten. Zum Selbstverständnis von Keramik Laufen gehört es auch, Verantwortung für

Mensch und Umwelt zu übernehmen. In Zusammenarbeit mit dem Designstudio EOOS und dem Wasserforschungsinstitut Eawag hat Keramik Laufen deshalb das Urin-Trenn-WC «save!» entwickelt und schlägt damit ein neues Kapitel im nachhaltigen Abwassermanagement auf.

WEITERE INFORMATIONEN:

Keramik Laufen AG
T 061 765 71 11
forum@laufen.ch



Keramik Laufen AG Halle 2.2 Stand A18

Schweizer Armaturen für die Zukunft

Die Similor AG repräsentiert mit ihren Marken arwa, Similor Kugler und Sanimatic zukunftsweisendes Schweizer Armaturendesign für Bad, Küche sowie für halböffentliche und öffentliche Bereiche. Anlässlich der Swissbau 2020 stellt das Unternehmen einige Neuheiten vor: Die Waschtischmischer arwa-newclassic des niederländischen Designers Marcel Wanders erinnern an die epochalen Säulengänge längst vergangener Kulturen und harmonisieren wunderschön mit der Badkollektion The New Classic von Keramik Laufen. Aus Schweizer Designhand stammt das Re-Design des Armaturenklassikes arwa-class. Peter Wirz hat es verstanden, den ürtümlichen Charme der Armaturen beizubehalten und sie in die zeitgemässe Architektur von Küchen und

Bädern zu überführen. Auch Sanimatic wartet mit wichtigen Erneuerungen auf. Einerseits integriert das Digital Public Bathroom-Konzept neu eine Lösung, dank der eine kabellose Einbindung via Gateway in das GLT-Netzwerk eines Gebäudes möglich ist – wahlweise auch mit Cloud-Anbindung. Zudem werden erste Ansätze des digitalen privaten Badezimmers gezeigt. Für die Standgestaltung zeichnen die Schweizer Architekten Andreas Fuhrmann und Gabrielle Hächler verantwortlich.

WEITERE INFORMATIONEN:

Similor AG
T 061 765 73 33
info@similor.ch



Similor AG Halle 2.2 Stand B18/B22/B24

Faire Abrechnung nach Verbrauch

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

Wir sind mehr als nur ein Messdienstleister – setzen Sie mit der Enpuls AG auf den Dienstleister der Zukunft. Wir bieten Messkonzepte, massgeschneiderte Abrechnungs- und Monitoringlösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung für Verwaltungen und Eigentümer, und zwar über alle Verbrauchsmedien

wie Wärme, Kälte, Wasser, ZEV-Strom sowie E-Ladestationen.

Lassen Sie sich von uns beraten.

enpuls

Hypothek online ablösen und dabei Geld sparen



hypomat.ch – Bankgeschäfte werden heute zunehmend unabhängig von Zeit und Ort über den Onlinekanal erledigt. Auch eine Immobilienfinanzierung kann mit nur wenigen Mausklicks und zu günstigen Konditionen von zu Hause aus abgeschlossen werden. Es lohnt sich, bei Auslaufen einer Hypothek die Möglichkeiten einer Onlinehypothek wie beispielsweise hypomat.ch von der Glarner Kantonalbank zu prüfen.

BESTEHENDE HYPOTHEKEN ONLINE ABLÖSEN

Bei Auslaufen einer bestehenden Hypothek lohnt es sich, die Möglichkeiten einer Ablösung durch eine Onlinehypothek zu prüfen. Spätestens ein halbes Jahr vor dem Ende der Laufzeit einer Hypothek sollte man sich Gedanken machen, wie diese abgelöst oder verlängert werden kann. Unter Einhaltung der Kündigungsfrist kann die Hypothek abgelöst und zu einem anderen Finanzinstitut transferiert werden. Der Wechsel zu hypomat.ch erfordert wenig Bürokratie. Es werden lediglich die Unterlagen der Liegenschaft sowie die aktuelle Steuererklärung benötigt. Die Grundbuch- und Betreuungsauskünfte werden von den Mitarbeitern der Glarner Kantonalbank für den Kunden kostenlos eingeholt. Sind die

Daten einmal auf der Onlineplattform hypomat.ch erfasst, werden sie hinsichtlich der Anforderungskriterien (siehe Infobox) automatisch geprüft. Unmittelbar im Anschluss erhält der Kunde den verbindlichen Kreditentscheid online und profitiert dank der automatischen Prozesse von attraktiven Konditionen.

FÜR WEN EIGNEN SICH ONLINEHYPOTHEKEN

Onlinehypotheken richten sich an Kunden, die keine persönliche Beratung benötigen, und die Abschlusskriterien des jeweiligen Anbieters erfüllen sowie von günstigen Konditionen profitieren möchten. Dabei lohnt es sich, die Angebote der Onlineanbieter sorgfältig zu vergleichen. Die Glarner Kantonalbank bietet mit hypomat.ch ihren Kunden umfassende Serviceleistungen an, wodurch sich der Aufwand für Kreditnehmer stark reduziert.

GÜNSTIGES ANGEBOT DANK STANDARDISIERTER ABLÄUFE

Die Vorteile liegen auf der Hand: Eine Onlinehypothek kann schnell sowie zeit- und ortsunabhängig abgeschlossen werden. Bei hypomat.ch, der Plattform für Onlinehypotheken bei der Glarner Kantonalbank, erfasst der Kunde die erforderlichen Daten selbstständig. Das

HYPOMAT.CH

- 2012 als schweizweit erste Online-Hypothek lanciert
- Über 2000 zufriedene Kunden
- Umfassende Serviceleistungen inbegriffen
- Transparente Kosten
- Verbindlicher Kreditentscheid online

KRITERIEN FÜR EINE ONLINE-HYPOTHEK BEI DER GLARNER KANTONALBANK

- Privatpersonen
- Erstfinanzierungen und Ablösungen erstrangiger Hypotheken (Beleihung innerhalb 67%)
- Max. Kredithöhe 1 Mio. CHF
- Ein- und Mehrfamilienhaus oder Stockwerkeigentum
- Immobilie befindet sich in der Deutschschweiz

Onlineangebot ist einfach und sehr benutzerfreundlich – und der Anwender wird Schritt für Schritt durch den Prozess geführt. Sollten trotzdem Fragen während des Erfassungsprozesses auftauchen, steht ein professionelles Team telefonisch zur Verfügung.

TIPP: HYPOALARM ABONNIEREN

Der Hypoalarm von hypomat.ch informiert per E-Mail automatisch, sobald der individuell gesetzte Schwellwert (Minimum/Maximum) erreicht wird.

WEITERE INFORMATIONEN:

Glarner Kantonalbank
Hauptstrasse 21
8750 Glarus
0844 858 858



Einfache Badsanierung mit grosser Wirkung

Im heimischen Badezimmer möchte man sich in jeder Lebenslage wohlfühlen. Viele Menschen stellen mit fortschreitendem Alter fest, dass die Badausstattung die Bewegungsfreiheit einschränkt. Kaldewei zeigt, welche Lösungen sich für ein generationengerechtes Wohlfühlbad besonders eignen.

Wie lassen sich Stolperkanten vermeiden? Was ist zu tun, wenn man nicht mehr sicher in die Wanne steigen kann? Wodurch lässt sich die Bewegungsfläche vergrössern? Kaldewei unterstützt Badsanierer bei ihrer nachhaltigen Planung mit praxisgerechten Lösungen für das generationengerechte Bad.

BODENEBENE DUSCHEN IM XXL-FORMAT ANSTELLE EINER BADEWANNE

Nicht ohne Grund entscheiden sich Sanierer zunehmend für eine bodenebene Dusche anstelle einer Badewanne. Denn flache Duschen schaffen einen schwellenfreien Übergang zum Boden und damit mehr Komfort, Sicherheit und Ästhetik. Sie lassen den Raum optisch grösser wirken und sorgen für ein Begehen der Dusche ohne Stolperkanten. Kaldewei, Hersteller von langlebigen Badobjekten aus Stahl-Email, hat allein für den bodenebenen Duschbereich über 100 000 Lösungen im Angebot. Auf Wunsch kann sich der Kunde für eine rutschhemmende Oberfläche entscheiden, wie zum Beispiel die nahezu unsichtbare Secure-Plus-Emaillierung, die für eine zusätzliche Standsicherheit sorgt und für viele Modelle sogar ohne Mehrpreis erhältlich ist.

CLEVERE WASCHTISCHGESTALTUNG FÜR MEHR BEWEGUNGSFREIHEIT

Die perfekte Ergänzung zu einer bodenebenen emaillierten Duschifläche bilden die Kaldewei Waschtische aus Stahl-Email. Sie stehen in verschiedenen Grössen und Designs zur Verfügung, darunter mehrere unterfahrbare, wandhängende Varianten. Wer auf Ablagefläche nicht verzichten möchte, für den empfiehlt sich ein Aufsatzwaschtisch in Kombination mit einem frei hängenden Badmöbel.

Kaldewei stellt seine Badlösungen an der Swissbau 2020 in Basel vor. Interessierte sind vom 14. – 18. Januar 2020 herzlich auf den Kaldewei Stand A 14 in Halle 2.2 eingeladen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100
CH-5000 Aarau
T 062 205 21 00
F 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

KALDEWEI



Vorher-Nachher-Vergleich: Eine bodenebene Dusche mit schwellenfreiem Einstieg, keine Stolperkanten und grosszügige Bewegungsflächen sowie unterfahrbaren wandhängenden Waschtischen – so kann eine generationengerechte Sanierung mit Kaldewei Badlösungen aus Stahl-Email aussehen.

Handlauf im Freien auch für wenige Stufen

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe

soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktile ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauerlassen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach

einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Beidseitige Handläufe



2-3 Stufen, unterschiedliche Stufenbreite



Handlauf optisch passend zur Haustüre

New Generation: KWC DOMO I 6.0

NEW GENERATION: KWC DOMO I 6.0

Die beliebteste Armaturenlinie der Schweiz präsentiert sich in neuer Bestform. Seit 1982 ist KWC DOMO auf dem Markt, hat sich millionenfach bewährt und ihre Beliebtheit ist ungebrochen: Weil sie einfach rundum gut ist, zuverlässig funktioniert und dank ihrer Perfektion insbesondere für Profis und Investoren einen absolut sicheren Wert verkörpert. Damit das so bleibt, wurde die Armaturenlinie über die Jahrzehnte immer wieder dem neusten Stand der Technik angepasst und im Design jeweils sanft aktualisiert. Jetzt stellt sich die neueste Generation vor: KWC DOMO I 6.0, die beste aller Zeiten.



KWC DOMO I 6.0 – AUF ZUKUNFT PROGRAMMIERT

Die neue Generation ist auf Zukunft programmiert und auf den Zeitgeist ausgerichtet. Bestehende Perfektion und bewährte Technik wurden mit der innovativen Plattform TREPLUS auf ein neues Niveau gehoben. TREPLUS erfüllt und übertrifft die nationalen und internationalen Standards bezüglich Sicherheit, Trinkwasser-Hygiene und Gesundheit. Dabei kommen neue, moderne Keramikscheibenkartuschen zum Einsatz. Durch den raffinierten technischen Aufbau der neuen Plattform kann die Kartusche im Servicefall mit wenigen Handgriffen demontiert und anschliessend schnell und einfach eingesetzt werden. Das Gesamtdesign hat über ein klares, konsequentes Styling ein markantes Redesign erfahren, das begeistert.

NEUES DESIGN – NEUE TECHNIK

- Feinere, schlanke Silhouette mit geringerem Gesamtdurchmesser und perfekten Proportionen.
- Hebel und Kappe formen eine Einheit – der Schlitz fällt weg. Das sorgt für noch mehr Hygiene.
- Lift für Ablaufventil platzsparend und diskret in der Hinterseite der Armatur integriert.

- TREPLUS, die neue, innovative technische Plattform, gewährleistet Zuverlässigkeit, Servicesicherheit und reibungsloses Funktionieren.
- Made in Switzerland

DAS SORTIMENT

KWC DOMO I 6.0 umfasst ein Vollsortiment an Armaturen für die verschiedenen Anwendungen in Bad und Küche.

Zu sehen an der Swissbau Basel 2020, Halle 2.2, Stand A32. (14.–18.1.2020)

WEITERE INFORMATIONEN:

Franke Water Systems AG KWC

Hauptstrasse 57
P.O. Box 179
5726 Unterkulm
T +41 62 768 68 68
info@kwc.ch, www.kwc.com



«Ich bin es gewohnt, schnell zu handeln.»



Anja Meyer, Immobiliennetzwerkerin und CEO smeyers immobilien AG

Auch mit Anlage- und Geschäftsliegenschaften. Dafür nutzen wir von smeyers immobilien AG die elektronische Handelsplattform Deal Estate.

DEAL ESTATE STRUKTURIERT DIE TRANSAKTIONEN VON IMMOBILIEN PROZESSORIENTIERT.

- Bieter und Käufer finden online zusammen
- Ohne Marketing, ohne Meetings, ohne Mehrkosten
- Gesicherter und übersichtlicher Datenraum
- Preisfindung über ein- oder mehrstufiges Bieterverfahren
- Unkomplizierter Zusammenarbeit von Auftraggeber und Transaktionsbegleiter
- Kein Handel von Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum
- Umfassende Dokumentation aller Vorgänge

WIR WISSEN MEHR. WIR TEILEN ES GERNE MIT IHNEN. NEHMEN SIE KONTAKT AUF.

WEITERE INFORMATIONEN:

Deal Estate AG
Bruchstrasse 6, 6003 Luzern
support@dealestate.ch
T +41 58 322 88 52
www.dealestate.ch

dealestate 

Marktneuheit: Balkontür RF1 von 4B

Mit über 2000 Renovationen pro Jahr ist 4B führend im Schweizer Markt. Für die schnelle und saubere Renovation ohne Stolperfallen präsentiert 4B neu die Balkontür zum System RF1. Diese komplettiert das Wechselrahmensystem mit dem bestens bewährten Fenster RF1.

Wer eine garantiert schnelle, saubere und störungsfreie Renovation anstrebt, ist mit dem Fensterprofi 4B bestens beraten. Das Unternehmen ist seit vier Generationen auf Fenster, Türen und Fassaden spezialisiert und Experte für störungsfreie Renovationen bewohnter Objekte. Mit dem patentierten, Minergie zertifizierten Wechselrahmensystem RF1 hat 4B eine Innovation im Sortiment, die schweizweit bereits tausendfach zur Anwendung kommt und sich bestens bewährt. RF1 ist das meistverkaufte Renovationsfenster der Schweiz.

LÖSUNG FÜR FLACHSTE ÜBERGÄNGE

Neu lanciert 4B die Balkontür zum System RF1, die erste und einzige Lösung für die schonende Renovation von Balkontüren mit Wechselrahmen. Die neu entwickelte Balkontür RF1 beseitigt lästige Stolperfallen und schafft dank ihrer neuen Schwelle flache Übergänge. Wohn- oder Arbeitsräume können sich dadurch übergangslos nach aussen ausweiten, Innen- und Aussenräume verschmelzen. Die Balkontür RF1 vermindert die Sturzgefahr und ist je nach vorherrschender Bausituation im Idealfall sogar rollstuhlgängig. Sie ebnet für jede Generation den Weg nach draussen.

SAUBERE UND STÖRUNGSFREIE RENOVATION

Das patentierte und innovative Wechselrahmensystem RF1 garantiert eine zeit- und kosteneffiziente Renovation: Wie schon beim Fenster wird auch die Balkontür RF1 von innen schonend und dicht aufgesetzt – das Mauerwerk bleibt unverletzt. Ein Neuaufbau des Mauerwerks ist nicht nötig, die Renovation der Balkontür bleibt sauber und störungsfrei. Maurer-, Gips- und Malerarbeiten entfallen, demzufolge auch Staub und Verschmutzung. Die Mieter, Gäste oder Büroangestellten können auch während der Renovation im Objekt bleiben, egal ob es sich um Wohnungen oder Einfamilienhäuser, um Hotels, Spitäler, Schulen oder um ein Bürogebäude handelt. Das Wechselrahmensystem mit der Balkontür RF1 schafft die ideale Renovationslösung für Objekte in bewohntem Zustand, unabhängig von der Jahreszeit, Witterung, Grösse und Komplexität.

VARIIERBARE MASSE

Die Vorzüge des Wechselrahmensystems bei der Balkontür RF1 überzeugen: So sind die Übergänge zwischen Innen- und Aussenräumen minimal, das Flügel-Aussenmass kann in der Breite bis zu 1000 mm betragen, in der Höhe 1600–2960 mm. Die Ausführung ist je nach Bedarf 1-, 2- oder gar 3-flügelig umsetzbar (max. Breite bei 3-flügeliger Ausführung 2500 mm). Von 4B Ingenieuren entwickelt, konstruiert und getestet, bietet die Balkontür RF1 eine vorbildliche Wärmedämmung,



besten Lärmschutz und umfassende Sicherheit. Das patentierte Wechselrahmensystem RF1 aus Holz-Metall ist Minergie zertifiziert und erreicht die Energieetikette Effizienzklasse A.

DIE BALKONTÜR RF1 AN DER SWISSBAU

Das eingespielte 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 zur fixfertig montierten Balkontür RF1. Verdichten, sanieren, renovieren, ausbauen oder umbauen? Der grösste Schweizer Renovationspezialist 4B kommt den dynamischen Veränderungen und den neuen Anforderungen im Immobiliensektor entgegen

und bietet mit der Balkontür RF1 die ideale Lösung zur Aufwertung von sanierungsbedürftigen Bestandsbauten.

Offizielle Lancierung der Balkontür RF1 von 4B an der Swissbau in Basel vom 14. bis 18. Januar 2020 (Halle 1.1, Stand A 130).

WEITERE INFORMATIONEN:

4B AG
www.4-b.ch/rf1-balkontür



PlusEnergie-Haus Überbauung in Möriken: durchdachte Energieeffizienz



Die zukunftsweisende Mehrfamilienhausüberbauung bestehend aus vier Mehrfamilienhäuser ist fertiggestellt – Leben kehrt ein. Die auf dem Gebäudekonzept «swisswoodhouse» basierenden Gebäude überzeugen mit ihrer Nachhaltigkeit: Energetisch optimiert, mit Fokus auf Solarstrom, einem neuartigen «Energieverbrauchsmanager» und hoher Eigenstromnutzung stellt das Projekt Möriken einen weiteren Beitrag für die schweizerische Energiewende dar.

In Möriken steht eine Wohnüberbauung nach einem besonderen architektonischen Konzept: das auf Raummodulen basierende System «swisswoodhouse» der Renggli AG und Bauart Architekten und Planer AG wurde durch Setz Architektur AG für drei Mehrfamilienhäuser umgesetzt. Eines wurde als reiner Holzbau realisiert, zwei sind Hybridbauten, deren Aussenwände und Fassaden aus Holz sind. Das vierte Gebäude der Überbauung ist ebenfalls ein Hybridbau, der einem anderen Grundrisskonzept folgt. Die vier Gebäude sind U-förmig auf dem Grundstück platziert und schaffen auf der Parzelle einen grossen zusammenhängenden Aussenraum für die Interaktion der Bewohner innerhalb von Gartenpavillon, Spielwiese und Spielgeräten. Durch direkte Zugänge vom Treppenhaus fliessen Garten-, Aussenraum und Innenräume ineinander. Das Wohnungskonzept umfasst 35 Miet- und Eigentumswohnungen. Durch das modulare Raumkonzept können verschiedene Wohnungsgrössen mit 1½, 2½, 3½ und 4½-Zimmer-Wohnungen und damit eine bewusste gesellschaftlichen Durchmischung von Einzelpersonen, Paaren und Familien abgebildet werden.

WOHNEN – GESUND UND BEWUSST

Gesunder Wohnkomfort wird bei Bauten nach Minergie-Eco grossgeschrieben. Moderne und nutzerfreundliche Komfortlüftungen sorgen für eine erstklassige Qualität der Raumluft und eine automatische Steuerung der Luftzufuhr je nach Bedarf. Das Sole-Wasser-Wärmepumpensystem erlaubt im

Sommer die Wärmepumpe passiv laufen zu lassen, um mit dem «erdgekühlten» Wasser die Wohnungen über das Bodenheizungsverteilnetz zu kühlen. Im Winter bewirken die gut isolierenden Holzwände der Gebäude ein angenehmes, warmes Temperaturempfinden.

ENERGIEEFFIZIENZ ALS LEITTHEMA

Die Energieeffizienz steht bei dieser Überbauung im Minergie-P-Eco-Standard klar im Vordergrund. So sind die optimale Nutzung von Raum, Material und Ressourcen essentiell. Der Gebäudehülle kommt dabei nicht nur als äussere Begrenzung des Wohnraums, funktionales Element und ästhetisches Erscheinungsbild des Gebäudes hohe Bedeutung zu, sondern sie wird zusätzlich zur Optimierung der Energieeffizienz genutzt. So sind Photovoltaik-Anlagen auf dem Dach des Attikageschosses, auf den Attikaterassenbrüstungen und partiell in diversen Süd-, Ost- und Westfassaden platziert.

WENIGER ENERGIEKOSTEN DANK PLUSENERGIE-HAUS

Der so produzierte Strom wird in erster Linie auf dem Areal selber verwendet. Der «Energieverbrauchsmanager», eine Software von Smart Energy Control GmbH, erlaubt in jeder Wohnung eine exakte und flexible Auswertung des selbst genutzten Solarstromes und führt zu einem Bonussystem für die Bewohner: Wird kein eigener Strom produziert, bezahlt der Bezüger den normalen Tarif des Elektrizitätswerkes. Steht genügend Solarstrom zur Verfügung, fällt der Preis im besten Fall (bei Solarstromüberschuss) auf Stufe Niedertarif. Dieses Bonussystem motiviert die Bewohner, wenn immer möglich den günstigen solaren Strom zu nutzen. Der «Energieverbrauchsmanager» erstellt automatisch die Energieabrechnung pro Wohnung. Diese Transparenz bringt den Bewohnern Klarheit über ihr Nutzungsverhalten und ermöglicht die unmittelbare Belohnung eines nachhaltigen Umganges mit Energie.

RENGGLI AG: WIR BAUEN FÜR EINE LEBENSWERTE ZUKUNFT.

Die Renggli AG entwickelt und realisiert industriell gefertigte, hochwertige und klimagerechte Gebäude in Element- und Modulbauweise in Schweizer Qualität. Immer mit dem Ziel vor Augen, höchstmöglichen Wohnkomfort mit geringstmöglichem Energieaufwand zu erreichen. In ökologischer Holzbauweise entstehen architektonisch anspruchsvolle Bauvorhaben – vom Einfamilienhaus bis hin zum mehrstöckigen Wohn- oder Geschäftsgebäude – stets qualitätssicher und kosteneffizient.



WEITERE INFORMATIONEN:

Renggli AG

St. Georgstrasse 2, 6210 Sursee
T 041 925 25 25

www.renggli.swiss, mail@renggli.swiss

RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Entkalkungsanlage günstig Probe testen und Weichwasser geniessen

Ein KalkMaster Abo ist die attraktive und zeitgemässe Alternative zum Kauf einer Enthärtungsanlage. Beim neuen Probeabo für Mehrfamilienhäuser wird die Anlage 12 Monate günstig zur Verfügung gestellt, so dass man sich zuerst unverbindlich von den Vorzügen von weichem Wasser überzeugen kann, bevor man sich entscheidet.

Seit einigen Jahren bietet Atlis für Kleinenthärungsanlagen das beliebte Probeabo an. Nun bietet Atlis auch Stockwerkeigentümern und Besitzern von Mehrfamilienhäusern diese attraktive Alternative für den Zugang zu mehr Lebensqualität durch weiches Wasser an: Das Probeabo «MFH» wird für die Dauer von einem Jahr abgeschlossen, so dass die Eigentümer genügend Zeit haben, um die vielen Vorzüge von entkalktem Wasser



Mit weichem Wasser macht Duschen richtig Spass, die Haut wird seidenweich und zart.

kennenzulernen. Nach dem Probejahr kann man sich zwischen der Weiterführung der Miete, dem Kauf der Anlage mit Anrechnung der Kosten des Probejahrs oder der Rückgabe der Anlage entscheiden. Somit ist der Test absolut risikolos und unverbindlich.

WIESO LOHNT SICH WEICHES WASSER?

Hartes Wasser sorgt beim immer höheren Ausbaustandard für unangenehme Störungen und Schäden bei Geräten und Installationen.

Zudem fühlt sich weiches Wasser beim Duschen, Haare waschen und an der Wäsche einfach viel angenehmer an und viele Hautirritationen werden gemildert. Mit entkalktem Wasser können auch bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel gespart werden. Dank einer Enthärtungsanlage können zudem viele teure Sanierungen und Reparaturen abgewendet werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. Weiches Wasser verbessert den Geschmack von Kaffee und Tee, gibt ein tolles Gefühl beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. Ein durchschnittlicher von hartem Wasser betroffener Schweizer Haushalt spart durch weiches Wasser rasch über tausend Franken pro Jahr, so dass die Kosten eines KalkMaster Abos mehr als kompensiert werden.

WARUM MIETEN STATT KAUFEN?

In den Kosten für das Abo sind die Benutzung der Anlage, die regelmässigen Kontrollen und Servicearbeiten sowie eine 100-prozentige Garantie während der Abo-dauer enthalten. Auf Wunsch wird auch das

Salz zur Anlage geliefert und der Salztank aufgefüllt. Qualität und Hygiene werden durch die vorbeugende Instandhaltung der Geräte massiv erhöht, weil wichtige Geräteteile vorsorglich ersetzt werden, bevor Störungen auftreten können. Alles in allem profitiert man beim KalkMaster Abo von zusätzlichem Komfort und mehr Sicherheit gegenüber einer gekauften Anlage, was die Miete für viele Stockwerkeigentümer und Liegenschaftsbesitzer attraktiv macht.

WEITERE INFORMATIONEN:

Atlis AG
Schlössliweg 4, 4500 Solothurn
T 0800 62 82 81, www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch


Das Abo für weiches Wasser



Der Reinigungsaufwand für Armaturen, Duschkabinen, Duschköpfe und Wandfliesen wird massiv gesenkt.



Verschiedene Abos und Gerätetypen decken die Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden ab.

Steinwolle – für mehr Sicherheit im Spital

Sechs Geschosse, 4,1 Kilometer Korridore, 2 000 Räume, 600 Fenster und 188 Betten: Das neue Spital Limmattal in Schlieren wartet mit eindrucksvollen Zahlen auf. Dazu kommt eine Fassadenfläche von 10 000 Quadratmeter, welche komplett mit nicht brennbarer Steinwolle von Flumroc gedämmt wurde.

Das neue Spital Limmattal, das «Limmi», erfüllt die Bedürfnisse eines zukunftsorientierten Spitals. Der 270 Millionen Franken teure Neubau verfügt zum Beispiel über Rohbau-Räume, die nach Bedarf einfach verändert werden können. Der stationäre Bereich ist kleiner als im Altbau, dafür steht im Ambulatorium mehr Platz zur Verfügung. Seit rund einem Jahr ist das neue «Limmi» in Betrieb – bisher hat sich das Gebäude des Totalunternehmers Losinger Marazzi AG, der BFB Architekten, Zürich, und der Brunet Saunier Architecture, Paris, rundum bewährt.

DÄMMUNG MIT INTEGRIERTEM BRANDSCHUTZ

Bei der Fassade griffen die Architekten die Geometrie des Gebäudes auf: eine horizontale Besenstruktur auf den ersten drei Geschossen und eine vertikale Struktur auf den drei oberen Geschossen. Für die

Dämmung der Fassade waren die Vorgaben besonders streng: Die Brandschutzvorschriften sehen für ein Gebäude mit hoher Belegung, wie einem Spital, eine komplett nicht brennbare Fassade vor. Totalunternehmer und Architekten haben sich deshalb für eine verputzte Aussenwärmendämmung mit der Steinwollplatte COMPACT PRO der Flumroc AG entschieden. Steinwolle brennt nicht und ermöglicht eine vollflächige Dämmung unabhängig von der Höhe und Nutzung des Gebäudes. Der sonst obligatorische Brandriegel bei mehrgeschossigen Gebäuden ab einer Höhe von 11 Meter entfällt – für die Architekten ein weiterer Pluspunkt der Dämmplatte COMPACT PRO. Mit einem Schmelzpunkt von über 1000 °C bietet Steinwolle mehr Sicherheit für Patienten, Mitarbeitende und Besucher des Spitals Limmattal.

NACHHALTIGE DÄMMUNG

Nebst Brand- und Schallschutz, Wärmendämmung und Formstabilität gab es für die Architekten einen weiteren Grund für COMPACT PRO-Steinwollplatten. Mit den aussenliegenden Fensterzargen verlangte die Dämmung der Fassade ein Material, das flexibel und vor Ort zugeschnitten werden konnte. Das ist bei den



Der Neubau des Spitals hat bis zu sechs Geschosse.

Steinwoll-Produkten von Flumroc einfach und unkompliziert möglich. Das i-Tüpfelchen war für die Architekten schliesslich der nachhaltige Aspekt von COMPACT PRO: Die Dämmplatte überzeugt mit einer positiven Energie-Gesamtbilanz. Bei einer Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten ist die Graue Energie nach maximal zwei Heizperioden amortisiert – und die gebrauchte Steinwolle ist ausserdem noch zu hundert Prozent wiederverwertbar.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Funktioniert völlig autonom, ohne Betreuung vor Ort Online-Abrechnung für Gemeinschafts-Waschküchen und Elektro-Ladestationen

HOTLINE IN VIER SPRACHEN

BENÜTZUNGS-MONITORING

- Vollständige Verwaltung von der Schlüsselübergabe bis zur 100% Einnahmenüberweisung an die Verwaltung oder direktes Aufgebot der Techniker bei Störungen!

PLANNING

- Erlaubt die Nutzungsplanung und Sperrzeiten

BARGELDLOS

- Erlaubt alle gewohnten Zahlungsarten der Mieter
- Keine Überweisungs-Kosten
- Verrechnet alle anfallenden Kosten, die Verwaltung fixiert den Preis (Wasser, Abwasser, Strom, Maschinenservice, usw.)

KOMPATIBEL

- mit allen Maschinen-Marken und Elektro-Geräten

UNLIMITIERT

- Steuert und kontrolliert bis zu 250 Geräte aller Marken pro Terminal

DIVERSE EINSATZMÖGLICHKEITEN

- Zutrittskontrolle zu Waschküchen, Garagen, Sport, Wellness, usw.
- Autonome Abrechnung der Elektro-Ladestationen



Funktioniert völlig autonom, ohne Betreuung vor Ort

MONTAGE

- Einfach und schnell einsetzbar

GSM

- Inklusive sichere Datenübertragung und Abonnement Mobilnetz-Verbindung

AUSKUNFT UND OFFERTANFRAGE:

KeyCom AG
otto.mueller@keycom.ch
Tel. 079 326 19 04
info@keycom.ch, www.keycom.ch



Mit Service on Demand alle Hotspots unter Kontrolle



Hotspot Kaffeemaschine: Auf dem Buttonboard lassen sich verschiedene Serviceleistungen hinterlegen.

Service on Demand unterstützt als digitale Lösung das Facility Management. Die Dienstleistung sorgt für bedarfsorientierte und kosteneffiziente Einsätze und damit für Zufriedenheit bei den Immobilieneigentümern und Gebäudebetreibern sowie bei den Nutzerinnen und Nutzern. Erfahren Sie hier das Wichtigste zum innovativen Produkt.

SERVICE ON DEMAND – WAS IST DAS EIGENTLICH?

Service on Demand ist eine vielseitig einsetzbare und beliebig ausbaubare digitale Lösung. Diese unterstützt das Facility Management dabei, seine Prozesse zu optimieren. An ausgewählten Hotspots wie Kaffeemaschinen, Snackautomaten, Wasserspendern, Druckern oder Toilettenanlagen werden Smart Buttons oder Buttonboards angebracht, mit denen Störungen oder Servicebedarf per Knopfdruck gemeldet werden können. Diese Meldungen werden dem Facility Management über die Service-on-Demand-Plattform per SMS oder E-Mail zugestellt. Service on Demand ist ein Produkt, das von Post Immobilien entwickelt wurde und bereits von verschiedenen Kunden erfolgreich genutzt wird.

WIE UNTERSTÜTZT DIE DIGITALE LÖSUNG SERVICE ON DEMAND DAS FACILITY MANAGEMENT?

Mit Service on Demand ist das Facility Management in der Lage, Störungen und Servicebedarf schnell zu erkennen und anzugehen. Es kann so auf unnötige und aufwändige Routinekontrollgänge verzichten und seine Einsätze bedarfsorientiert und kosteneffizient steuern.

DIE INSTALLATION VON SERVICE ON DEMAND IST BESTIMMT AUFWÄNDIG, NICHT WAHR?

Nein, im Gegenteil. Da Service on Demand über das LoRaWAN (Long Range Wide Area Network) läuft, ist die Installation einfach und unabhängig von der bestehenden IT-Infrastruktur. Dank LoRaWAN gibt es keinen Eingriff ins Kundennetzwerk (WLAN) und es werden dadurch auch keine Security-Probleme verursacht. Insbesondere lassen sich auch die Geräte einfach in Betrieb setzen: Man montiert sie an die gewünschte Stelle – und schon läuft.

WIE FUNKTIONIERT SERVICE ON DEMAND BEISPIELSWEISE BEI EINER KAFFEESTATION?

Bei einer Kaffeestation besteht die Möglichkeit, einen Smart Button oder ein Buttonboard anzubringen. Während bei einem Smart Button nur eine Serviceleistung hinterlegt werden kann, sind es bei einem Buttonboard bis zu sechs. Über das Buttonboard einer Kaffeemaschine können die Nutzerinnen und Nutzer zum Beispiel melden, wenn Füllbedarf besteht, der Hygieneservice notwendig oder die Maschine defekt ist. Welche Serviceleistungen hinterlegt werden, ist individuell und frei wählbar.

SMART BUTTONS UND BUTTONBOARDS HABEN WIR BEREITS KENNGELERNT. WELCHE WEITEREN MÖGLICHKEITEN GIBT ES?

Auf Kundenwunsch können auch Sensoren an das System angehängt werden. Diese messen zum Beispiel Besucherfrequenzen, die Temperatur, das CO² oder die Luftfeuchtigkeit und lösen automatisch eine Meldung aus, sobald ein definierter Schwellenwert erreicht

wird. In der Folge werden beispielsweise die Toiletten nicht mehr nach fixen Touren gereinigt, sondern in Abhängigkeit der Frequenz. Möglich ist übrigens auch der Einsatz von QR-Codes anstelle von Geräten. Die Nutzerinnen und Nutzer melden so den Servicebedarf über Ihr eigenes Smartphone. Aktuell läuft zudem ein Versuch mit Sprachsteuerung über die virtuelle Assistentin Alexa von Amazon. Sowohl der QR-Code als auch die Sprachsteuerung funktionieren über das reguläre WLAN oder das mobile Internet.

UND WIE BEHÄLT DAS FACILITY MANAGEMENT ALLES UNTER KONTROLLE?

Sämtliche Aufträge lassen sich über die Service-on-Demand-Plattform analysieren und können über den gesamten Prozess hinweg nachverfolgt werden. Dabei kann das Facility Management die Aufträge direkt über eine webfähige Applikation bearbeiten und, falls nötig, an einen Vertragspartner (zum Beispiel den Kaffeemaschinenpartner) weiterleiten. Die Quittierung des Auftrags ist auch direkt über den Smart Button oder das Buttonboard möglich. Auf diese Weise sorgt die Lösung für höchste Transparenz und die Sicherstellung der End-to-End-Kontrolle.

ES LÄUFT DOCH ALLES BESTENS BEI UNS. WARUM SOLLTEN WIR ALSO AUF SERVICE ON DEMAND UMSTELLEN?

Die Digitalisierung hält auch beim Facility Management Einzug. Dank Service on Demand haben die Verantwortlichen die Möglichkeit,

stets rechtzeitig zu handeln. So werden sie nicht nur den Anforderungen der Nutzerinnen und Nutzer gerecht, die sich einen prompten Service wünschen, sondern sie stellen auch die Immobilieneigentümer und Gebäudebetreiber zufrieden, die auf Kosteneffizienz achten. Damit verschafft sich das Facility Management einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.

WAS BRAUCHT ES BEI DER UMSETZUNG VON SERVICE ON DEMAND, DAMIT VON ANFANG AN ALLES RUND LÄUFT?

Neben der rechtzeitigen Information der Beteiligten benötigt man eine kleine Prise Mut. Dies einerseits, um die Kontrollfrequenzen zu reduzieren oder gar zu eliminieren und nur noch vor Ort zu erscheinen, wenn Bedarf besteht. Andererseits aber auch, um Meldungen zu bündeln und im Sinne einer optimalen Kombination aus effizienter Disposition und Einhaltung des Service Level Agreements eine sinnstiftende Tourenplanung zu definieren.

WEITERE INFORMATIONEN:

Post CH AG
Wankdorfallee 4
3030 Bern
www.post.ch/service-on-demand
serviceondemand@post.ch



JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN UND SERVICE ON DEMAND NUTZEN

Setzen auch Sie auf Service on Demand von Post Immobilien und steuern Sie Ihr Facility Management ab jetzt nach den Bedürfnissen der Nutzerinnen und Nutzer – für mehr Effizienz und tiefere Kosten. Weitere Informationen: www.post.ch/service-on-demand

JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN:

serviceondemand@post.ch



Mit dem Smart Button kommt der Hausdienst wie gerufen.

Schulthess-washMaster: Komplettlösung für Gemeinschaftswaschküchen



Die Waschmaschine und den Wäschetrockner reserviert man heute per Klick. Möglich macht's der washMaster von Schulthess – ein neues digitales Zahlungssystem. Damit sparen Mieter, Verwaltungen und Hauswarte Zeit – und Nerven.

Diese Lösung passt perfekt in unsere Zeit: Mieterinnen und Mieter loggen sich bequem über PC, Tablet oder Smartphone ein, sehen, ob die Maschine frei ist, reservieren sie und werden per Push-Benachrichtigung informiert, wenn die Maschine fertig ist. Mit dem neuen Wasch- und Zahlungssystem washMaster sind die Maschinen mit dem Internet verbunden, Wasch- und Trocknungsgänge werden ganz einfach mit der washMaster-Karte bezahlt. Diese wird online mit Kreditkarte oder E-Banking, offline mit Einzahlungsschein oder mit Twint direkt am Gerät aufgeladen. Auf der Karte ist das Guthaben jederzeit ersichtlich.

ÜBERBLICK AUF KNOPFDRUCK

Der washMaster entlastet Verwaltungen effektiv von der aufwändigen Bewirtschaftung von Gemeinschaftswaschküchen. Die Maschinennutzung der Mieterschaft wird ganz einfach digital abgerechnet, das Kartenaufladen über den Hauswart und das Kontrollieren und Kontieren der Waschleistungen gehören definitiv der Vergangenheit an. Auf Knopfdruck haben Verwaltungen zudem einen Überblick über alle Geräte und das Waschverhalten der Mieterinnen und Mieter. Und: Über den Online-Waschkalender werden die Maschinen noch effizienter genutzt.



**MISTER WASHMASTER:
MICHAEL SCHWETZ**

Der washMaster von Schulthess ist das erste digitale Zahlungssystem in dieser Art in der Schweiz. Michael Schwetz ist als Leiter Digital Solutions bei Schulthess Maschinen AG massgeblich an dieser Innovation beteiligt. Über die Initialidee, die Herausforderungen bei der Entwicklung und zukünftige Innovationen des Schweizer Traditionsunternehmens gibt er im Interview Auskunft.

MICHAEL SCHWETZ, SIE SIND DER «MISTER WASHMASTER» VON SCHULTHESS – WIE KAMEN SIE AUF DIE IDEE, EIN DIGITALES ZAHLUNGSSYSTEM FÜR WASCHKÜCHEN ZU ENTWICKELN?

Unser vorhandenes Zahlungssystem für Waschküchen war nicht mehr zeitgemäss, und wir haben uns nach neuen Lösungen umgesehen. Wir mussten leider feststellen, dass es für die Schweiz keine Lösung auf dem Markt gab, die unseren Ansprüchen genügte und die wir für unsere Maschinen adaptieren konnten. Nachdem wir die Situation mit Partnern und Kunden diskutiert hatten, haben wir beschlossen, eine eigene Lösung zu entwickeln.

NEBST ENTWICKLER DES SYSTEMS WASHMASTER SIND SIE AUCH LEITER DIGITAL SOLUTIONS BEI SCHULTHESS MASCHINEN AG. WAS GENAU MUSS MAN SICH DARUNTER VORSTELLEN?

Ausser der Entwicklung von Zahlungssystemen haben wir noch viele weitere digitale Projekte auf unserer Roadmap. Für diese

digitalen Lösungen müssen Konzepte erarbeitet, Anforderungen definiert und die Umsetzung geplant werden. Das Aufgabengebiet ist sehr breit gefächert. Es reicht von der Diskussion der Idee mit Kunden über die Entwicklung von Hard- und Software bis zur Markteinführung der Produkte.

DAS NEUE DIGITALE ZAHLUNGSSYSTEM WASHMASTER IST EINE ECHTE INNOVATION FÜR VERWALTUNGEN UND MIETERSCHAFT. WARUM?

Vor der Entwicklung des washMaster haben wir einerseits den Blickwinkel der Hausverwaltung eingenommen und andererseits auch die Bedürfnisse der Nutzer betrachtet. Dabei haben wir festgestellt, dass es insbesondere bei der Mieterschaft die unterschiedlichsten Nutzertypen zu berücksichtigen gilt. Wir haben es geschafft, dass die Nutzung des washMaster für Digital Natives, für Digital Immigrants, aber auch für Internet-fremde Nutzer intuitiv möglich ist. Auf der anderen Seite erleichtern wir Hausverwaltungen die Arbeit erheblich, weil sie sich nicht mehr um die Verwaltung und den Betrieb der Waschküchen kümmern müssen.

GIBT ES EIN VERGLEICHBARES PRODUKT AUF DEM MARKT?

Als Hersteller von Waschmaschinen und Wäschetrocknern sind wir in der Lage, unsere Lösung in die Maschinen zu integrieren. Und als Schweizer Unternehmen haben wir natürlich darauf geachtet, dass wir die Wünsche unserer heimischen Kunden an die erste Stelle setzen. Dadurch ist es uns gelungen, eine durchgängige und intuitive Lösung anzubieten, die es in dieser Art in der Schweiz noch nicht gibt.

WIE DAS SYSTEM FUNKTIONIERT, IST LINKS ERKLÄRT. ES IST EXTREM EINFACH ZU HANDHABEN, UND ZWAR FÜR MIETERSCHAFT UND VERWALTUNG. DIE ENTWICKLUNG HINGEGEN DÜRFTE ETWAS ANSPRUCHSVOLLER GEWESEN SEIN. WAS WAREN DIE KNACKNÜSSE?

Durch die heute verfügbaren Technologien, Produkte und Services ist es recht schnell und einfach möglich, digitale Lösungen wie Webshops und smarte Geräte zu entwickeln. In diesem Fall entwickelt man Produkte für ein zugehöriges Kundensegment. Mit einem Zahlungssystem für Waschküchen in Mehrfamilienhäusern müssen aber alle Nutzer glücklich werden, da sich die Mieter in einem Haus sehr stark unterscheiden und vom Studenten über die Familie bis zur reifen Generation die unterschiedlichsten Nutzer vertreten sind.

Eine grosse Herausforderung lag darin, ein digitales und automatisiertes System zu entwickeln, das nicht nur über eine mobile App und Online-Banking funktioniert, sondern tatsächlich von jedermann und jederfrau einfach genutzt werden kann.

DAS WORT «DIGITAL» SCHRECKT OFT ÄLTERE MENSCHEN AB. IST DER WASHMASTER AUCH FÜR DIE REIFE GENERATION GEEIGNET?

Wie erwähnt, war das von Anfang an ein erklärtes Ziel des washMaster. Der washMaster

kann von den Mietern ganz ohne mobile App und Web-App benutzt werden. Die Mieterinnen und Mieter können die Maschinen mit einer RFID-Karte benutzen und ihr Guthaben per Einzahlungsschein aufladen. Es ist aber genauso gut möglich, das Guthaben per Online-Banking oder Kreditkartenbuchung zu erhöhen, die Maschine mit der washMaster-App freizuschalten oder per Twint zu bezahlen. Dabei kommen die Nutzungsarten auch parallel zum Einsatz oder können jederzeit gewechselt werden.

WORIN ERKENNEN SIE DEN ENTSCHEIDENDEN VORTEIL EINES DIGITALEN ZAHLUNGSSYSTEMS IN DER WASCHKÜCHE? EINERSEITS FÜR DIE MIETERINNEN UND MIETER UND ANDERERSEITS FÜR DIE VERWALTUNG?

Eigentlich passt die Nutzung von gemeinsamen Waschküchen sehr gut in die heutige Zeit der Sharing Economy. Wenn man darüber nachdenkt, ist die Waschküche eigentlich eine sehr alte Vorreiterin auf diesem Gebiet – allerdings bisher ohne die modernen Annehmlichkeiten. Ein digitales Zahlungssystem erlaubt es dem Mieter, die Maschine online zu reservieren, sein Guthaben in Sekundenschnelle aufzuladen oder per Mobile Payment zu bezahlen. Dafür muss nun kein Hauswart mehr gesucht oder der Plan in der Waschküche benutzt werden. Am Ende des Waschvorgangs erhalte ich eine Push-Nachricht und kann mich weiter um meine Wäsche kümmern.

Die bequemere Nutzung für die Mieterschaft und die Transparenz der Nutzung reduzieren das Konfliktpotenzial rund um die Waschküche. Zusammen mit der automatisierten Bewirtschaftung minimiert sich der Aufwand für die Immobilienverwaltung.

SCHULTHESS IST INNOVATIV: DAS UNTERNEHMEN HAT VOR ÜBER 60 JAHREN DEN ERSTEN WASCHVOLLAUTOMATEN EUROPAS ERFUNDEN UND VOR EINEM JAHR DEN ERSTEN WASHMASTER LANCIERT. WAS DÜRFEN WIR AUS WOLFHAUSEN ALS NÄCHSTES ERWARTEN?

Es sind weitere Serviceangebote im Gewerbe- und Industriebereich geplant. Mehr wird aber noch nicht verraten ...

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
T 055 253 51 11





Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

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

Professionelle Vermarktung – Ihr Mehrwert



Für die erfolgreiche Vermittlung von Liegenschaften sind eine seriöse und professionelle Beratung, grosses Fachwissen sowie beste Marktkenntnisse und langjährige Erfahrung von zentraler Bedeutung. Die Experten von BDO wissen, worauf Sie bei der Vermarktung Ihrer Gewerbeliegenschaft achten sollten.

SALE AND LEASE/RENT BACK BEI GEWERBELIEGENSCHAFTEN

Bei diesem Geschäft werden Gebäude verkauft und zurückgemietet. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, das frei gewordene Kapital in andere Bereiche zu investieren, ohne auf die Nutzung der Liegenschaft zu verzichten. Wird das freigewordene Kapital durch den Verkauf der Liegenschaften in Produktionsanlagen investiert, kann dadurch ein zusätzlicher Cashflow

erwirtschaftet werden, mit dem sich je nach Marktpotenzial ein Wachstum finanzieren lässt.

Der Vorteil von Sale-and-lease/rent-back ergibt sich mithin aus dem Vergleich der durch die Reinvestition möglichen Erträge und den Kapitalkosten nach Steuern. Dieses System wird auch bei Nachfolgeregelungen praktiziert.

WELCHE ABKLÄRUNGEN SIND BEI GEWERBELIEGENSCHAFTEN ZU TREFFEN?

Bei Gewerbeliegenschaften ist besondere Vorsicht geboten. Zunächst muss abgeklärt werden, ob diese im Altlastenregister eingetragen sind. Wenn ja, ist eine historische oder sogar technische Untersuchung notwendig. Bei einem Eintrag im

Altlastenregister und ohne diese Untersuchungen kann eine Immobilie gemäss Art. 32 Abs. 3 des Umweltschutzgesetzes USG NICHT verkauft werden. Wichtig zu wissen ist zudem, ob eine Asbestuntersuchung vorgenommen wurde. Weiter abzuklären ist, ob die Liegenschaft dem Baurecht und allenfalls auch der Mehrwertsteuer unterliegt (Optierung).

IMMOBILIENVERMARKTUNG – WARUM BDO?

Die Experten von BDO verfügen über fundierte Ausbildungen, ein breites Fachwissen, langjährige Berufserfahrung und beste Marktkenntnisse. Die Beratungsqualität steht für BDO an oberster Stelle. Dank einem breit abgestützten Netzwerk profitieren unsere Kunden von besten Ergebnissen.

BDO pflegt Mitgliedschaften in der Schweizerischen Maklerkammer (SMK), welche mit ihrem Gütesiegel zu höchster Qualität und Leistung verpflichtet. Unsere Referenzobjekte sind unter www.bdo.ch/immobilien ersichtlich.

IHR PLUS BEI BDO

Jede Immobilientransaktion hat Auswirkungen auf Ihre persönliche Steuersituation. BDO kombiniert die Expertise in den Bereichen Immobilienvermarktung, -bewirtschaftung, -bewertung und -beratung mit Handlungsempfehlungen rund um Steuern und Recht. So steht Ihnen ein professioneller Ansprechpartner für alle Angelegenheiten zur Seite.

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



Marco Nicoli
Immobilienvermarkter
Eidg. Fähigkeitsausweis Hochbauzeichner
und Eidg. Fachausweis Immobilien-Verwalter
Tel. 32 624 67 62
marco.nicoli@bdo.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

BDO AG
www.bdo.ch/immobilien



ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ



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

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf
verstopft?
24h Service
0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber
24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
Kanal-TV
Wartungsverträge
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsreinigung
Kostenlose Kontrolle
Abwasser + Lüftung
rohrmax.ch

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
Neuenburgstrasse 7
CH-3238 Gals

Otto Mueller
Key Account Management
079 326 19 04
otto.mueller@keycom.ch
info@keycom.ch
www.keycom.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weieracherstrasse 5
8184 Bachenbülach

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

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

Rissprotokolle	St. Karlstrasse 12 Postfach 7856
Nivellements	6000 Luzern 7
Kostenanalysen	Tel. 041 249 93 93 mail@baucontrol.ch
Erschütterungs- messungen	www.baucontrol.ch Mitglied SIA / USIC

DACHFENSTER



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

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



Ihr Vertriebspartner für



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

abaimmo@bdo.ch
Tel. 071 228 62 16

IMMOBILIENMARKT



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

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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

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



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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



Software für die Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

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

SPIELPLATZGERÄTE



Schöne Spielplätze
Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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 2019/2020

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 Aarau

SVIT CAMPUS

14.-15.09.20 Flüeli Ranft

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

27.02.20	Mitgliederanlass	02.04.20	Messe, Lake Side
23.04.20	SVIT Frühstück	07.05.20	Stehlunch
20.08.20	Partnerfirmenanlass	11.06.20	Generalversammlung
24.09.20	Generalversammlung		Stehlunch

SVIT BASEL

13.01.20	Neujahrsapéro
05.05.20	Generalversammlung
04.12.20	SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

26.-29.03.20	Zuhause 2020, Bern
28.03.20	InfoMeet, Bern
09.06.20	InfoMeet, Münsingen

SVIT GRAUBÜNDEN

13.01.20	Neujahrsapéro
11.05.20	Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

06.01.20	Neujahrsapéro
14.-16.02.20	Immozionale, Kreuzlingen
20.-22.03.20	Immo Messe Schweiz, St. Gallen
04.05.20	Generalversammlung

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

03.01.20	Neujahrsparty
15.05.20	Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

06.02.20	Stehlunch
05.03.20	Stehlunch
27.-29.03.20	SVIT Immobilien-

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

23.01.20	Real Estate Symposium
31.03.20	Valuation Congress

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

23.01.20	Real Estate Symposium
26.03.20	Generalversammlung
28.10.20	Herbstanlass, Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

23.01.20	Real Estate Symposium
----------	--------------------------

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

23.01.20	Real Estate Symposium
----------	--------------------------

SVIT FM SCHWEIZ

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: 3411
(WEMF 2019)
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)

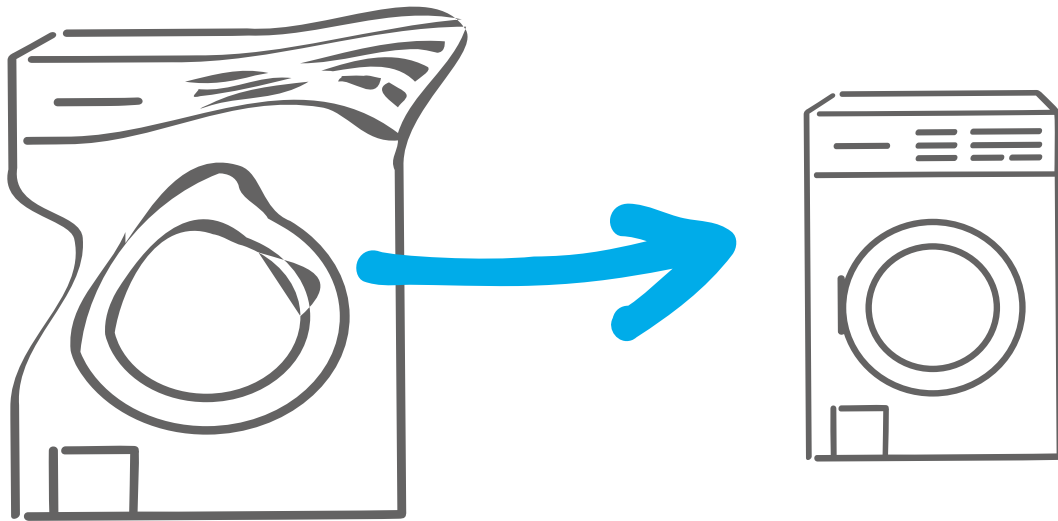
DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

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.

Gerät kaputt? Anruf genügt!



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

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch



Das Naturtalent für die Fassade.

COMPACT PRO für die verputzte Aussenwärmedämmung.

www.flumroc.ch/naturtalent



 Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Halle 1.1, Stand C185
14. – 18. Januar 2020

picocom

halter

Visionen
kommen
nicht von
alleine.