

immobilia



MARTIN A. MEIER

ÜBER DIGITALISIERUNG – SEITE 04

| | |
|--|----|
| IMMOBILIENPOLITIK. Institutionelle Anbieter erobern Mietwohnungsmarkt | 10 |
| IMMOBILIENWIRTSCHAFT. EU-Datenschutzgrundverordnung im Detail | 15 |
| BAU & HAUS. 3D-Visualisierungen für den Immobilienmarkt | 62 |

TITEL EDITORIAL



**ANDREAS
INGOLD**

«In den Städten steht die offensive Inventarisierung von ganzen Gebäudegruppen und Quartieren einer Entwicklung nach innen entgegen.»

• Text Editorial
Andreas Ingold •

➤ Wir bürgen für Sie!



**Einfach vermieten mit
100 % Sicherheit**



**Spürbare Entlastung beim
Verwaltungsaufwand**

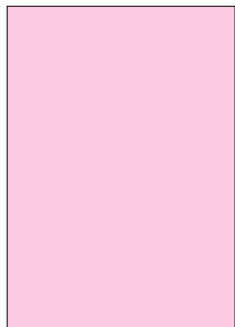


**Einfache Abwicklung
im Schadenfall**

Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201

 **Aduno
Kaution®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe
www.adunokaution.ch



Jan Wengeler
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «GEBÄUDE WERDEN MITEINANDER KOMMUNIZIEREN»**
Martin A. Meier, ehemaliger CEO der RaumgleiterAG, über seine Vorliebe für 3D-Modelle, die Vorteile von BIM und unsere digitale Zukunft.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 WER SIND «DIE VERMIETER»?**
Der Anteil privater Eigentümer von Mietwohnungen hat ab- und jener der Immobilienfonds, zugenommen. Letztere bauen mehr als erstere.
- 11 KURZMELDUNGEN**

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 WENN DER MIETER NICHT ZAHLT**
Der Mieter ist verpflichtet, dem Vermieter den Mietzins als Gegenleistung für das Zur-Verfügung-Stellen des Mietobjekts zu bezahlen.
- 15 EU UND DATENSCHUTZ**
Am 25. Mai 2018 tritt die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft.
- 20 ÜBER DIE HANDELSRICHTER**
Wann kann ein Handelsgericht angerufen werden und wie funktioniert insbesondere das Handelsgericht des Kantons Zürich?
- 24 ABKÜHLUNG AM WOHNMARKT**
Der aktuelle CSL-Immobilienmarktbericht zeigt, dass sich die Herausforderungen am Mietwohnungsmarkt verschoben haben.
- 26 NACHFRAGEIMPULS FÜR BÜROMARKT**
Der Nachfrage-Aufschwung wird, zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen, die Preise von Geschäftsimmobilien mittelfristig stützen.
- 28 ZUR ENTWICKLUNG DER NACHFRAGE**
Reamatch 360 hat die Nachfrage nach Mietwohnungen in den letzten Monaten beobachtet.
- 32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

- 38 2017 IM BODEN- UND SACHENRECHT**
Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst 2017 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen.

MANAGEMENT

- 44 SPRUNG ZUR DIGITALEN ZAHLUNG**
Die heterogenen Zahlungssysteme der Banken werden zusammengeführt, ihre Formate und Verfahren mit der «ISO 20022» vereinheitlicht.
- 46 IM SOG DER DIGITALEN WELLE**
Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft hinterlässt vielfältige Spuren: in der Vernetzung, in der Software und der Virtualisierung.

48 PERSÖNLICHER WOHNKOMFORT

Mithilfe von Smart Homes soll mehr Komfort, Effizienz und Wirtschaftlichkeit erreicht werden.

53 AUF DEM STEINIGEN WEG

2018 beginnt die «All-IP-Umstellung» von Telefonanlagen sowie Alarm- und Haustechnikanlagen durch die Swisscom.

54 WIE NACHHALTIG IST NACHHALTIG?

Gemäss Studien verpufft in unseren Gebäuden zu viel Energie. Auch Minergie-zertifizierte Häuser brauchen mehr Energie als erwartet.

BAU & HAUS

56 KUNDENPROFILE DER ZUKUNFT

Aus Big Data kluge Schlüsse zu ziehen, könnte auch in der Immobilienbewirtschaftung rasch an Relevanz gewinnen.

60 «KUNDEN BESSER EINBINDEN»

Digitale Abläufe bedeuten tatsächlich einen Gewinn an Effizienz. Dennoch bleibe verbale Kommunikation wichtig, so Philippe Frei von Livit.

62 ZUKUNFT DER ELEKTRONISCHEN BILDER

3D-Visualisierungen haben sich bereits vor einigen Jahren etabliert und zählen zu den Vorreitern der digitalen Revolution.

64 WOHNUNGEN WERDEN MITDENKEN

Das Gottlieb Duttweiler Institut hat in einer Studie gezeigt, das «Smart Home» für gewisse Anbieter bereits heute schon wichtig ist.

IMMOBILIENBERUF

68 SEMINARE UND TAGUNGEN

70 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

74 TITEL FORUM

regkrgrgkrgrgkrgrgk
pweäkwberbmeröbmerb
woöjerpjrbmerlkbmerlbnreblemb

78 BIM – VIELE OFFENE FRAGEN

Das Wort BIM wird in der Immobilienwirtschaft schon fast inflationär verwendet. Doch zur Anwendung kommt die Methodik noch selten.

MARKTPLATZ

72 STELLENMARKT

80 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

90 BEZUGSQUELLENREGISTER

93 ADRESSEN & TERMINE

94 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



„Die digitale Transformation wird die Baubranche in den kommenden Jahren stark beschäftigen.“

UELI MAURER

Vizepräsident des Bundesrates, an der Eröffnung der Swissbau 2018.



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

E-Druck AG
Simone Feurer
simone.feurer@edruck.ch
Tel. 071 246 41 41



«Gebäude werden miteinander kommunizieren»

Martin A. Meier, Mitgründer und ehemaliger CEO der Raumgleiter AG, spricht mit der Immobilia über seine Vorliebe für 3D-Modelle, die Vorteile von BIM und unsere digitale Zukunft.

DIETMAR KNOPF*

– Sie sind Architekt. Warum bauen Sie lieber virtuelle Gebäude als reale?

– Martin A. Meier: Ich weiss keine klare Antwort, wie mein Interesse für 3D-Gebäude entstanden ist. Vielleicht hat es damit zu tun, dass ich bereits als Kind einen Computerclub gegründet habe, den ich erst während meines Architekturstudiums an der ETH Zürich wieder auflöste. Nachdem ich mein Diplom in der Tasche hatte, arbeitete ich drei Monate im Architekturbüro von Santiago Calatrava. Dabei merkte ich, dass ich dort nicht glücklich werde, da ich jeden Tag von morgens um neun bis abends um elf arbeiten musste und wenig Wertschätzung bekam.

– Heisst das, eine hohe Arbeitsbelastung und hierarchische Strukturen waren für Ihren Wechsel in den virtuellen Architekturbereich verantwortlich?

– Ja, rückblickend würde ich das unterschreiben. Die Arbeitsbelastung stellte kein Problem dar, aber wenn die Sinnhaftigkeit fehlt, bin ich nicht am richtigen Ort. Damals realisierte ich, dass ich Mühe mit dem Top-down-Prinzip habe. Deshalb war die Gründung von Raumgleiter für mich ein willkommener Ausweg.

– 2001 gründeten Sie, zusammen mit Christoph Altermatt (CEO und Mitinhaber), das Unternehmen

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Chur MuttENZ
Boniswil Horw Zofingen



„Ich bin sehr glücklich, dass ich mein Hobby zum Beruf machen konnte.“

• BIOGRAPHIE

MARTIN A. MEIER

*1973, hat nach seinem Architekturstudium an der ETH Zürich die 3D-Agentur «Raumgleiter» gegründet. Zudem ist er Gründer und Verwaltungsrat des Med-tech Start-ups «Kugelmeiers AG», einem Spin-off des Universitätsspitals Zürich. Meier ist ausserdem im Vorstand des «Swiss Tesla Owners Club» und Stiftungsrat bei Greenpeace Schweiz. Aus seiner Projektarbeit seines Executive MBA an der Universität St. Gallen entstand ein BFE-Leuchtturm-Projekt, das den Bau von elektrisch angetriebenen Kehrmaschinen vorantreibt. •



Raumgleiter. Wie hat sich die Digitalisierung seitdem verändert?

– Wir begannen vor 17 Jahren mit dem Erstellen von Visualisierungen. Im Laufe der Jahre merkten wir, dass wir uns auf einem derart hohen Niveau bewegten, auf dem unsere Kunden den Unterschied zwischen einer Visualisierung und einem Foto nicht mehr erkennen konnten. An diesem Punkt merkte ich, dass wir unser Geschäftsmodell adaptieren müssen, und fragte mich, was unsere Kernkompetenz ist. Die Antwort lautete: interaktive 3D-Modelle. Die Idee dahinter ist, dass wir ein Gebäude komplett simulieren, bevor es tatsächlich gebaut wird. Wir entwickelten uns also weg vom reinen Bild- hin zum 3D-Dienstleister.

– Kurz vor unserem Gespräch habe ich erfahren, dass Sie vor wenigen Wochen Ihr Mandat als CEO der Raumgleiter AG niedergelegt haben. Warum?

– Seit längerem fühlte ich mich wie ein Manager, erledigte überwiegend administrative Aufgaben, führte Mitarbeiter – alles Dinge, die ich eigentlich weniger mag. Ich wollte zurück zu meinem Kern, der darin besteht, Visionen voranzubringen, kreative

Inputs zu liefern und Menschen mitzureissen. Deshalb war ich neben meiner Tätigkeit bei Raumgleiter noch Vorstandsmitglied bei Greenpeace und Tesla Zürich. Zudem gründete ich 2015 das medizintechnische Unternehmen Kugelmeiers AG, das ein Verfahren zur Vermeidung von riskanten Bauchspeicheldrüsen-Operationen entwickelt hat.

„Unser Leben verläuft nicht linear und ist nur begrenzt planbar.“

– Raumgleiter bietet seinen Kunden eine breite Palette, die von Visualisierungen, virtuellen Fotografien, 3D-Filmen über Augmented und Virtual Reality bis zu Luftaufnahmen mit Drohnen reicht. In welchem Bereich gibt es die grösste Nachfrage?

– Was den Umsatz betrifft, lagen die Visualisierungen in den vergangenen Jahren

auf dem ersten Platz. Doch 2017 haben die 3D-Modelle stark aufgeholt. Sie sind sozusagen die Grundeinheit der bildlichen Darstellung, aus der man später Simulationen, Visualisierungen und Fotos generieren kann.

– Worin besteht der Unterschied zwischen Augmented und Virtual Reality?

– Bei der Virtual Reality taucht man mithilfe einer Brille in eine komplett andere Welt ein, was sich zum Beispiel für virtuelle Wohnungsbesichtigungen sehr gut eignet. Das heisst, die Vermarkter können ihre Kunden durch Häuser oder Wohnungen führen, die noch nicht gebaut worden sind. Bei der Augmented Reality sieht man mittels Brille ein 3D-Modell, ist aber nicht vollständig von der Realität abgekoppelt und kann noch mit seiner Umgebung kommunizieren.

– Was unterscheidet ein normales 3D- von einem BIM-Modell?

– Ein BIM-Modell ist ein 3D-Modell, das mit einer Datenbank verknüpft ist. In dieser Datenbank können zum Beispiel die Kosten einzelner Bauteile, Produktinformationen oder auch der Zeitplan hinterlegt werden.



– Wie beurteilen Sie die Zukunft von BIM?

– Ich bin davon überzeugt, dass BIM-Modelle in Zukunft zum Standard werden. Dabei ist die grösste Herausforderung, die Schnittstellenprobleme sauber zu lösen. Im Moment ist es so, dass die Daten nicht das ganze Projekt durchlaufen, also vom Vorentwurf bis hin zur Realisierung. Hinzu kommt, dass viele Anwender einfach zu wenig Nutzerkompetenz haben. Der grösste Vorteil von BIM liegt in einer deutlichen Kostenreduktion während der Planungs- und Bauphase, weil eindeutig weniger Fehler passieren, die schlussendlich zu Mehrkosten führen. Zudem zwingt BIM alle Projektbeteiligten zur Kommunikation.

– Entwickeln Sie auch eigene digitale Technologien oder kaufen Sie diese ein?

– Wir machen beides. In der Regel sind wir sogenannte High-End-Anwender, das heisst, wir verwenden die neuesten Technologien, die es auf dem Markt gibt. Doch falls wir auf dem Markt keine passende Software für unsere Aufträge finden, entwickeln wir eigene Softwarelösungen. Für solche Fälle sind bei Raumgleiter zwei Informatiker angestellt.

– Unterscheiden sich Ihre Auftraggeber, zum Beispiel Architekten, Designer, Immobilienunternehmen oder Verwaltungen, bezüglich der gewünschten Darstellungsformen?

– Einerseits gibt es die architektonische Sichtweise, die perfekt ausgeleuchtete Oberflächen und Materialien, also den Gesamtausdruck und die Architektur, in den Vordergrund rücken. Andererseits geht es den Immobilienvermarktern viel stärker um das Thema Storytelling, sie wollen mehr Accessoires und Leben in den Bildern, damit die verschiedenen Zielgruppen einen möglichst realistischen Eindruck von der Liegenschaft bekommen.

– Ab welcher Planungsphase holen Ihre Kunden Sie ins Boot?

– Das ist unterschiedlich. Manche Kunden fragen uns bereits während der ersten Idee an, was wir natürlich sehr spannend finden,

ANZEIGE

360° AGENTUR FÜR IMMOBILIENMARKETING
VISUALISIERUNGEN VERKAUFSUNTERLAGEN
360° WOHNUNGSTOUR AUGMENTED REALITY
DIGITALES MARKETING 3D GRUNDRISSSE
INNOVATIVE IMMOBILIENTOOLS
WEBSEITEN 3D BRILLEN VR-TOUR

3D PROJEKT.CH
IMMOBILIENMARKETING



+41 43 888 93 93



WIR SIND, WAS WIR LEISTEN.

*Ihr Profi für Service und Verkauf
von Haushaltgeräten aller Marken.*

7000
SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

Servicenummer 0848 88 7000, www.service7000.ch

„In meiner Welt geht es um Wertschätzung, Inspiration und Persönlichkeit.“



da wir so die komplette Planungsphase begleiten dürfen. Aber es gibt auch Auftraggeber, die nur ein einzelnes Bild oder 3D-Modell brauchen.

– Kommen Ihre Kunden mit einer klaren Idee zu Ihnen. Oder finden Sie im Dialog das richtige digitale Gefäss?

– Es gibt beide Varianten. Wir arbeiten zum Beispiel mit Innenarchitekten zusammen, die uns jede Schraube vorgeben. Auf der anderen Seite gibt es Kunden, die uns ein fast fertiges Projekt präsentieren, aber nicht wissen, wie sie es darstellen sollen. In solchen Fällen übernehmen wir neben dem Bildauftrag noch eine Berateraufgabe.

– Ein weiteres Schlagwort, das man überall hört, ist «Smart Building». Wie werden wir unsere Gebäude in Zukunft steuern?

– «Smart Building» ist eine grosse Chance. Aber eigentlich spreche ich lieber von «smart cities», den es geht letztlich nicht um einzelne Gebäude, sondern um unsere Städte. In Zukunft werden Gebäude untereinander, aber auch mit uns Menschen, kommunizieren und mit den daraus erhaltenen Daten können wir unsere Städte ressourceneffizienter und menschen-naher gestalten.

– Auf der Raumgleiter-Webseite habe ich in einem Film gesehen, wie Sie mit Drohnen über ein Areal fliegen und anschliessend aus rund 4000 Fotos ein 3D-Modell konstruieren. Beschreiben Sie bitte den technischen Ablauf.

– Wenn eine Drohne über eine Liegenschaft fliegt, dabei Fotos aufnimmt, kann ein Computer mithilfe der Lagekoordinaten daraus ein 3D-Modell konstruieren. Dieses Verfahren nennt sich Photogrammetrie. Erst leistungsfähige Computer und neue Grafikkarten-Architekturen führten dazu, dass dieses Verfahren nun wirtschaftlich ist.

– Bereits heute kann man mit 3D-Brillen durch Räume wandern und virtuell Farben und Materialien anpassen. Stirbt die klassische Architekturplanung langsam aus?

– Der Beruf des Architekten wird sich mit diesen technischen Entwicklungen verändern. Ich arbeite mit einem Architektur-Start-up zusammen, welches das Verhalten von Menschen in Räumen erforscht. Dieses Unternehmen misst mit mathematischer Präzision, in welchen Bereichen eines Raumes wir uns wohl fühlen und warum das so ist. Was ist die Zukunft dieses Gedankens? Mit die-

sem Wissen können Computer eines Tages bessere Grundrisse zeichnen als jeder Architekt. Dann müssen wir dem Computer nur eine bestimmte Zielgruppe angeben, für die er dann passgenaue Räume entwirft. Doch vielleicht fehlt ja dann auch das Unperfekte oder eben die Menschlichkeit.

– Eine letzte Frage: Ein Fotograf sieht ein Bild zuerst vor seinem inneren Auge, ein Architekt sein Gebäude. Geht mit der zunehmenden Digitalisierung nicht auch ein Stück Vorstellungskraft verloren, die man für kreative Berufe braucht?

– Ja, das stimmt, diese Gefahr sehe ich auch. Doch meiner Meinung nach überwiegen die Vorteile. Durch die Digitalisierung werden Planungs- und Baufehler sowie die Kosten massiv reduziert. Ausserdem bekommt der Kunde bereits vor der Fertigstellung ein realitätsnahes Produkt, das seine Entscheidungsfindung vereinfachen kann.



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Wer sind «die Vermieter»?

Seit der Jahrtausendwende hat der Anteil der privaten Eigentümer von Mietwohnungen signifikant ab- und jener der Immobilienfonds, Versicherungen und Personalvorsorgeeinrichtungen markant zugenommen. Letztere bauen deutlich mehr als erstere.

EIGENTÜMERTYP DER MIETWOHNUNGEN

2017, Anteil in %, teilweise, Vertrauensintervall zwischen 1.0 und 4.2 Prozentpunkte, Quelle: BFS

| | Privatpersonen | Öffentliche Hand | Wohnbau- genossenschaft | Baufirma oder Immobilien- gesellschaft | Versicherung, Pensionskasse, Stiftung, Bank, Immobilienan- lagefonds |
|-------------------|----------------|------------------|----------------------------|--|--|
| Total | 49.0 | 4.3 | 7.0 | 7.0 | 32.4 |
| Grossregionen | | | | | |
| Genferseeregion | 40.7 | 6.1 | 4.1 | 5.7 | 43.1 |
| Espace Mittelland | 56.0 | 4.4 | 5.5 | 5.3 | 28.1 |
| Nordwestschweiz | 47.9 | (2.7) | 6.3 | 8.1 | 34.6 |
| Zürich | 44.7 | (3.0) | 12.7 | 5.7 | 33.7 |
| Ostschweiz | 49.6 | (3.0) | (5.1) | 13.6 | 28.8 |
| Zentralschweiz | 52.2 | (5.6) | 9.1 | 8.1 | 25.0 |
| Tessin* | 71.4 | (7.3) | ... | (3.2) | (16.7) |

Zahlen in Klammern: statistisch nicht gesicherte Resultate. *überdurchschnittliches Vertrauensintervall.



Private, öffentliche Hand und Genossenschaften haben zuletzt anteilmässig weniger gebaut und verlieren demzufolge Anteil am Mietwohnungsmarkt.

IVO CATHOMEN*

PRIVATE EIGENTÜMER EINES ALTERNDEN WOHNUNGSPARKS. Die jüngsten Zahlen des Bundesamtes für Statistik BFS belegen den Trend zur Institutionalisierung am Mietwohnungsmarkt. Zwar steht immer noch knapp jede zweite Wohnung im Eigentum von Privatpersonen, ihr Anteil ist jedoch zwischen 2000 und 2017 von 57 auf 49% gesunken. Dies liegt in erster Linie an der Bautätigkeit in dieser Periode, in der nur noch 39% der Wohnungen von Privaten erstellt wurden, während der Anteil der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvorsorgeeinrichtungen 41% betrug. Auffallend an der Gebäude- und Wohnungsstatistik, die Ende Januar veröffentlicht wurde, ist der hohe Anteil der Privateigentümer an den Wohnungen mit Baujahr vor 1946. Bei diesen Altbauwohnungen beträgt der Anteil 68%. An Wohnungen der darauffolgenden Bauperioden nimmt der Privatanteil kontinuierlich bis auf besagte 39% ab.

Der Anteil der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvor-

sorgeeinrichtungen beträgt mittlerweile 32% gegenüber 23% im Jahr 2000. Die öffentliche Hand sowie Baufirmen und Immobiliengesellschaften konnten ihren Anteil nur um rund 1 Prozentpunkt steigern, der Anteil der Wohnbaugenossenschaften war mit 7% gegenüber 8% im Jahr 2000 sogar rückläufig.

Auch wenn die Statistik mit gewissen Unsicherheiten behaftet ist, so lässt sich dennoch festhalten, dass Bedeutung der privaten Anbieter am Wohnungsmarkt auf hohem Niveau abnimmt und der Mietwohnungsbau durch institutionelle Anbieter geprägt ist. Eine These lautet, dass der Mietwohnungsbau durch die überbordende Regulierung im Mietwohnungswesen für Privatinvestoren an Attraktivität verloren hat und sie lieber indirekt oder überhaupt in andere Anlagesegmente investieren. Der hohe Anteil der Privateigentümer am Altbauwohnungsbestand könnte diese These stützen. Insgesamt wäre dies eine bedenkliche Entwicklung.

Eine andere These lautet, dass das Interesse von Privaten am Eigentum von Mietwohnungen ungebrochen ist, sie aber nicht über in geringem Mass am Wachstum des Mietwohnungsparks partizipierten, das nicht unwesentlich durch die tiefen Zinsen an den Kapitalmärkten und den Anlagentotstand der Institutionellen getrieben wurde. So belief sich das Gesamttotal (inkl. Eigentum) der neu erstellten Wohnungen im Jahr 2015 auf 53 100 Einheiten gegenüber 32 200 Einheiten im Jahr 2000. Wie

hoch die absolute Zahl der Mietwohnungen in der Schweiz ist, kann das BFS nicht (mehr) nennen. Seit der letzten Volkszählung werden Zahlen nur noch stichprobenartig erhoben.

GENOSSENSCHAFTER IN ZÜRICH, INSTITUTIONELLE AM GENFERSEE. Kulturelle, gesellschaftliche und politische Unterschiede in der Schweiz hinterlassen offensichtlich auch ihre Spuren in den Anteilen der Eigentübertypen, die beschriebene Verschiebung ist jedoch allgegenwärtig. Nach Prozentpunkten am stärksten war der Rückgang der Privateigentümer im Tessin (–20 Punkte), Genferseeregion (–10 Punkte) sowie Zentral- und Ostschweiz (jeweils –9 Punkte). Die Gruppe der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvorsorgeeinrichtungen legte entsprechend in der Genferseeregion um 16 Prozentpunkte zu, gefolgt von Zürich (+10 Punkte).

Augenfällige regionale Ausreisser sind neben dem hohen Anteil der Institutionellen in der Genferseeregion (43%) die starke Stellung der Baufirmen und Immobiliengesellschaften in der Ostschweiz (14%) und der Wohnbaugenossenschaft in der Region Zürich (13%).

ANZEIGE

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



***IVO CATHOMEN**

Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor
der Zeitschrift Immobilien.

SCHWEIZ

MAIENSÄSS-INITIATIVE IM NATIONALRAT

In der bevorstehenden Frühlingssession beschäftigt sich die grosse Kammer nebst vielem mit den beiden Standesinitiativen der Kantone Graubünden und Wallis, die den Bestandesschutz für die ausserhalb der Bauzone gelegenen Bauten ausweiten wollen, womit landwirtschaftlich nicht mehr benötigte Bauten unter Wahrung ihrer Identität und im Rahmen der bestehenden Erweiterungsmöglichkeiten massvoll zur Wohnnutzung umgenutzt werden können. Der SVIT Schweiz anerkennt die Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet gemäss Raumplanungsgesetz und steht den beiden Standesinitiativen ebenso zurückhaltend gegenüber wie auch der Motion der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerates UREK-S, die ebenfalls vom Nationalrat behandelt wird. Mit diesem Vorstoss fordert die UREK-S die Möglichkeit zur Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten zur Wohnnutzung.

LÄRMGRENZWERTE GEGEN VERDICHTUNG

Lärmmessungen sollen nicht dazu führen, dass die Siedlungsentwicklung nach innen verhindert wird. In der bevorstehenden Session wird die grosse Kammer über die Motion von GLP-Nationalrat Beat Flach befinden, der den Bundesrat auffordert, das Umweltschutzgesetz bzw. die Lärmschutzverordnung so ändern, dass in lärmbelasteten Gebieten eine sinnvolle Siedlungsverdichtung nach innen ohne Ausnahmebewil-

ligung möglich ist und die breit anerkannte Praxis der Lüftungsfensterpraxis Anwendung finden kann. Der SVIT Schweiz unterstützt das Ansinnen.

ZERSIEDELUNGS-INITIATIVE IM STÄNDERAT

Die kleine Kammer wird sich in der Frühlingssession über die Botschaft des Bundesrates zur Zersiedlungsinitiative beugen. Die Exekutive beantragt eine Ablehnung der Initiative ohne Gegenvorschlag, anerkennt aber, dass die Initiative wichtige Fragen der Raumplanung aufnimmt. Der SVIT Schweiz lehnt das Volksbegehren entschieden ab. Bauten ausserhalb Bauzonen werden auch den Ständerat beschäftigen. Auf dem Programm stehen die Motion von SVP-Ständerat Werner Hösli «Bauen ausserhalb der Bauzonen. Mit Augenmass und Eigentumsgarantie» und die Motion von SVP-Nationalrat Pierre-André Page für eine maximale Nutzung des bestehenden Gebäudevolumens. Aus Sicht des SVIT Schweiz gilt für beide Vorstösse, dass sie unter dem Gesichtspunkt der Zonentrennung zu beurteilen sind. Ausserdem stellen sich im Bereich der Landwirtschaft steuerrechtliche Fragen.

WÄRMEPUMPEN OHNE BEWILLIGUNG

Volle Unterstützung seitens des SVIT Schweiz ist der Interpellation von CVP-Ständerat Beat Vonlanthen gewiss, mit der er den Bundesrat auffordert, sich zur Bewilligungspflicht für den Ersatz von Wärmepumpen in der Stadt Zürich zu äussern.



Wir machen mehr
aus Immobilien.

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
Miteigentümerschaft
Center Management
Handel
Vermietungsmanagement
Baumanagement

privera.ch

Wenn der Mieter nicht zahlt

Der Mieter einer Wohnung ist verpflichtet, dem Vermieter den Mietzins als Gegenleistung für das Zur-Verfügung-Stellen des Mietobjekts zu bezahlen. Falls der Mieter dieser Verpflichtung nicht nachkommt, muss die Verwaltung zeitnah reagieren.



Aufgepasst bei Zahlungsverzugskündigungen: Ein Fehler kann viel Geld kosten (Bild: 123rf.com).

MICHEL DE ROCHE* •

AUSGANGSLAGE. Ein Mietvertrag ist ein sog. zweiseitiger Vertrag. Die Hauptpflichten der Parteien stehen miteinander in einem Austauschverhältnis, einem sog. Synallagma. Der Vermieter verpflichtet sich, dem Mieter das Mietobjekt während der Dauer des Mietverhältnisses zum Gebrauch zu überlassen; der Mieter verpflichtet sich, den Mietzins zu bezahlen. Regelmässig ist der Mietzins im Voraus zu bezahlen, bei Wohnungsmieten in der Regel vor Monatsbeginn, bzw. auf den ersten Tag des jeweiligen Monats.

Währenddem ein Grossteil der Wohnungsmieter den Mietzins pünktlich überweist, gibt es eine stattliche Anzahl an Mietern, welche dies nicht tut; sei dies aus Nachlässigkeit, sei dies man-

gels Liquidität. Um nicht langfristig ohne Mietzinseinnahmen das Mietobjekt zur Verfügung stellen zu müssen, gibt das Gesetz dem Vermieter für diese Situation die Möglichkeit, den Mietvertrag

» Der oft automatisierte Mahnprozess muss sauber aufgesetzt sein, sonst drohen teure Fehler.«

kurzfristig aufzulösen. Dies jedoch nur dann, wenn sich der Vermieter an entsprechende Formalitäten hält, welche des Öfteren Anlass zu gerichtlichen Auseinandersetzungen geben.

JURISTISCHE GRUNDLAGEN. Nach Art. 257d OR kann der Vermieter dem Mieter von Wohn- und Geschäftsräumen, der sich nach der Übernahme der Sache mit fälligen Mietzinsen oder Nebenkosten im Zahlungsrückstand befindet, unter Ansetzung einer Frist von mindestens 30 Tagen schriftlich die Kündigung des Mietverhältnisses

androhen. Wird auch innert dieser Frist nicht bezahlt, kann er mit einer weiteren Frist von 30 Tagen auf das Ende eines Monats kündigen. Sind die materiellen Voraussetzungen einer ausserordentli-

chen Kündigung gemäss Art. 257d OR nicht erfüllt, ist diese nicht anfechtbar, sondern völlig unwirksam. Unwirksame Kündigungen müssen – wie nichtige Kündigungen – nicht innert der Frist von Art. 273 OR angefochten werden.

So einfach diese Regeln an sich zu befolgen wären, stellen sich dem Rechtsanwender doch immer wieder Fragen, welche sich aus Unaufmerksamkeit, Unwissenheit, manchmal aber auch aus Absicht ergeben. Im Folgenden werden einige aktuelle Urteile des Bundesgerichts zur Frage der Zahlungsverzugskündigung zusammengefasst.

ANFORDERUNGEN AN DIE ZAHLUNGSANFORDERUNG. Die Zahlungsaufforderung muss den Ausstand des Mietzinses klar und

detailliert bezeichnen. Er muss nicht unbedingt beziffert sein. Es ist jedoch erforderlich, dass der geforderte Betrag einwandfrei bestimmbar ist, z.B. mit einer genauen Bezeichnung der ausstehenden Mieten. Wenn der Vermieter – ohne konkrete Bezeichnung – nur eine bestimmte Summe einfordert, so fehlt es dem Mieter an der Möglichkeit, die Summe nachvollziehen zu können. Eine entsprechende Kündigung kann dann je nach Konstellation unwirksam sein (BGer 4A.134/2011).

Die Zahlungsaufforderung muss eine explizite Kündigungsandrohung enthalten. Nicht zwingend ist die Androhung der Fristlosigkeit bzw. Ausserordentlichkeit der Kündigung (BGer 4A.541/2015). Dennoch wird dies empfohlen. Nicht aus-

reichend ist ein blosser Hinweis auf eine Vertrags- oder Gesetzesbestimmung, ohne dass die Kündigung explizit angedroht wird (BGer 4A_551/2009).

RECHTSMISSBRÄUCLICHE BERUFUNG AUF DIE UNWIRKSAMKEIT EINER ZAHLUNGSVERZUGSKÜNDIGUNG? Wird einem Mieter mit einer zu kurzen Frist die Kündigung angedroht, so hat das Bundesgericht die Berufung auf diesen Mangel auch schon als rechtsmissbräuchlich qualifiziert. Dies insbesondere dann, wenn der Mieter den Ausstand selbst innert der gesetzlichen Frist von 30 Tagen nicht bezahlt, wenn er nicht geltend macht, dass er durch die verfrühte Kündigung von der Zahlung abgehalten worden sei oder wenn feststeht, dass er den Ausstand

ANZEIGE

«Wir erwarten von unseren Partnern ein hohes Verständnis unserer komplexen Prozesse. **W&W** erfüllt diese Anforderungen sehr gut.»

Salvatore Russo CFO

Domenig Management & Verwaltung – Chur



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

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

ohnehin nicht beglichen hätte (BGer, 4A_585/2010).

Ebenfalls missbräuchlich handelt der Mieter, wenn er im Rahmen des Verfahrens behauptet, der Vermieter habe in der Zahlungsaufforderung einen zu hohen Betrag gefordert, aber den anerkannten Betrag nicht fristgemäss überweist (BGer 4A.32/2007).

Ferner ist das Verhalten des Mieters als missbräuchlich zu qualifizieren, wenn er geltend macht, die Kün-

dition kann diese Rechtsprechung dazu genutzt werden, ein Mietverhältnis einen Monat früher zu beenden, als das bei Beachtung der 30-tägigen Frist der Fall wäre. Es ist jedoch Vorsicht geboten, weil eine verfrühte Zustellung die Unwirksamkeit der Kündigung nach sich ziehen kann.

Nicht missbräuchlich erfolgt die Berufung auf die Unwirksamkeit der Kündigung insbesondere dann, wenn der Mieter sich im Zeitpunkt der Kündigung

nicht im Zahlungsverzug befand, dieser jedoch im Laufe des Anfechtungsverfahrens eingetreten ist. Diesfalls hat der Vermieter eine erneute Kündigungsandrohung zu versenden (BGer 4A.245/2017).

dem Vermieter die Möglichkeit bleibt, gemäss Art. 257d OR zu kündigen. Unklar ist in diesen Fällen, wie der Vermieter allenfalls eine Kündigung aussprechen kann. Rechtsprechung und Lehre gehen davon aus, dass die wiederholte Verspätung der Mietzinszahlung keine Verletzung von Art. 257f OR darstellt, sondern dass der Vermieter vielmehr nach Art. 266g OR vorgehen kann. Demgemäss kann der Vermieter bei langanhaltender, wiederholt verspäteter Zahlung des Mietzinses das Verhältnis aus wichtigem Grund auf einen beliebigen Termin unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist auflösen. ●

» Oft werfen Mieter im Ausweisungsverfahren missbräuchlich die letzten juristischen Rettungsanker.«

DAUERHAFT SCHLEPPENDE ZAHLUNGEN.

digung des Vermieters sei vor Ablauf der 30-tägigen Frist versandt worden, obwohl ihm selber die Kündigung erst nach Ablauf der Frist zugestellt wurde (BGer 4A.585/2010). Je nach Konstel-

Zahlt der Mieter während Monaten den Mietzins erst auf entsprechende Mahnung mit Kündigungsandrohung, verletzt er seine vertragliche Pflicht zur Zahlung von fälligen Mietzinsen, ohne dass



***MICHEL DE ROCHE**

Der Autor ist Rechtsanwalt mit Büro in Basel. Er berät hauptsächlich Kunden aus der Immobilienbranche. Er ist Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX AG

Ch. Mont-de-Faux 2
1023 Crissier
T 021 635 95 55

Graffitienschutz
Betonschutz
Desax Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

EU und Datenschutz

Am 25. Mai 2018 tritt die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft. Die DSGVO kann auch auf Unternehmen ausserhalb der EU anwendbar sein, beispielsweise auf Firmen der schweizerischen Immobilienwirtschaft.



Unternehmen, die der DSGVO unterstehen, müssen bis zum 25. Mai 2018 ihre Datenschutzprozesse überprüfen und bei Bedarf anpassen (Bilder: 123rf.com).

C. RAMPINI & S. KIHM & C. GSCHWIND* •

1. ANWENDUNGSBEREICH DER DSGVO

1.1 NIEDERLASSUNG IN DER EU. Der DSGVO unterstehen grundsätzlich Schweizer Unternehmen, welche in der EU über eine Niederlassung verfügen (Art. 3 (1) DSGVO). Die Rechtsform der Niederlassung ist dabei irrelevant; Zweigniederlassungen ohne Rechtspersönlichkeit unterstehen der DSGVO ebenso wie Tochtergesellschaften mit Rechtspersönlichkeit. Verarbeitet eine solche Niederlassung eines Schweizer Unternehmens Personendaten in der EU oder ausserhalb der EU, so untersteht diese Anwendung der DSGVO.

1.2 ANBIETEN VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN IN DIE EU. Auch Unternehmen ohne Niederlassung in der EU unterstehen der DSGVO, wenn sie Waren oder Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anbieten (Art. 3 (1) a) DSGVO). Ob die Waren oder Dienstleistungen gegen Bezahlung erbracht werden, ist ohne Belang. Auch kostenfreie Websites, für die

Nutzer zum Beispiel im Gegenzug Personendaten liefern, unterstehen der DSGVO. Abzustellen ist zunächst darauf, ob ein Unternehmen *offensichtlich beabsichtigt, Waren und Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anzubieten*, das heisst, ob ein Unternehmen den Willen zum Ausdruck bringt, Geschäfts- oder andere Beziehungen mit Personen in der EU herzustellen. Grosse Bedeutung kommt dabei der Website des Unternehmens zu. Der blosse Umstand, dass auf eine Website eines Schweizer Unternehmens auch aus der EU zugegriffen werden kann oder die Website auch in Englisch verfasst ist, führt typischerweise noch nicht zur Anwendbarkeit der DSGVO. Andere Umstände, namentlich die Verwendung von Sprachen, die vorwiegend in gewissen EU-Ländern gesprochen werden, eine Länderauswahl auf der Website, bei der auch EU-Länder gewählt werden können, Hinweise auf eine Lieferung in die EU, die Angabe einer Rufnummer in der EU, Internetwerbung in der EU, die Verwendung von Domains von EU-Mitgliedstaa-

ten oder das Aufführen von spezifisch für EU-Bürger relevanten Inhalten etc., können einen Hinweis auf ein Waren- oder Dienstleistungsangebot in die EU sein.

Dass es auf die jeweiligen Umstände des Einzelfalls ankommt, veranschaulichen zwei Beispiele:

- Ein Immobilienbewirtschafter, der Mietobjekte in der Schweiz in einer Landessprache zur Miete anbietet, untersteht wohl in der Regel nicht der DSGVO, auch wenn einzelne Mietinteressenten aus der EU sich die Angebote anschauen. Werden hingegen Ferienwohnungen in der Schweiz zur kurzfristigen Miete angeboten und wird die Website bewusst auch in anderen Sprachen als Deutsch, Italienisch, Französisch und Englisch abgefasst, und Euro oder andere Währungen von EU-Mitgliedsstaaten als Zahlungswährung angegeben, führt dies in der Regel zur Anwendung der DSGVO.
- Ein Architekturbüro, welches im Raum Zürich und der restlichen Schweiz



Abzustellen ist zunächst darauf, ob ein Unternehmen offensichtlich beabsichtigt, Waren und Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anzubieten.

tätig ist, untersteht wohl nicht der DSGVO, auch wenn die Website auch auf Englisch verfügbar ist. Führt ein international tätiges Schweizer Architekturbüro hingegen zahlreiche Referenzobjekte aus den EU-Ländern auf, so könnte dies ein unter die DSGVO fallendes Angebot von Dienstleistungen darstellen.

Es ist zu empfehlen, bei der Beantwortung der Frage, ob die DSGVO anwendbar ist, auch zu prüfen, wie viele Kunden aus der EU ein Schweizer Unternehmen hat. Sind es nur wenige bzw. die Ausnahme, so spricht einiges dafür, dass ein «offensichtliches Anbieten von Waren oder Dienstleistungen in der EU» fehlt. Machen EU-Kunden einen wesentlichen Anteil aus, dürfte das Resultat anders ausfallen.

1.3 VERHALTENSBEOBSACHTUNG. Die DSGVO gilt weiter, wenn die Datenverarbeitung im Zusammenhang mit der Beobachtung des Verhaltens von Personen in der EU erfolgt (Art. 3 (1) b) DSGVO). Es geht dabei in erster Linie um die Analyse der Internetaktivitäten von Personen in der EU. Wie weit eine solche Analyse zu gehen hat, ob schon das Setzen von Cookies ge-

nügt, ist noch nicht geklärt. Auch das Beobachten des Verhaltens ausserhalb des Internets fällt gemäss dem Wortlaut darunter. Der DSGVO unterstehen deshalb auch Unternehmen, die z. B. Lösungen für die Analyse von Besucherströmen in Shopping-Centern oder die Benutzung von Arbeitsplätzen anbieten, sofern sie nicht bloss die hierzu verfügbare Soft- und Hardware zur Verfügung stellen.

„Es ist auch für Unternehmen, die der DSGVO nicht unterstehen, ratsam, sich mit den neuen Anforderungen der DSGVO vertraut zu machen.“

1.4 AUFTRAGSVERARBEITUNG. Wenn ein Schweizer Unternehmen als Auftragsverarbeiter Personendaten für Unternehmen in der EU verarbeitet, untersteht es allein deswegen noch nicht der DSGVO. Der Auftraggeber ist jedoch gemäss der

DSGVO verpflichtet, den Auftragsverarbeiter zur Einhaltung gewisser Anforderungen der DSGVO zu verpflichten. Die DSGVO enthält diesbezüglich detaillierte Regelungen (Art. 28 DSGVO). Ein Schweizer Auftragsverarbeiter wird die DSGVO deshalb materiell einhalten müssen, auch wenn er ihr formell nicht untersteht.

2. REVISION DES SCHWEIZERISCHEN DATENSCHUTZRECHTS. Im Ergebnis unterstehen damit längstens nicht alle Unternehmen der schweizerischen Immobilienwirtschaft der DSGVO. Dennoch ist es auch für Unternehmen, die der DSGVO nicht unterstehen, ratsam, sich mit den neuen Anforderungen der DSGVO vertraut zu machen. Die in der Schweiz anstehende Revision des Datenschutzgesetzes wird nämlich viele der neuen Anforderungen in ähnlicher Form übernehmen. Es lohnt sich damit grundsätzlich, die DSGVO als Leitlinie zu verwenden, um datenschutz-mässig sowohl international als auch in der Schweiz auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Noch ist ungewiss, wann das revidierte Schweizer Datenschutzgesetz in Kraft treten wird. Die Revision stockt im Par-

lament: Die staatspolitische Kommission des Nationalrates hat vorgeschlagen, jene Teile der Vorlage, die im Rahmen des Schengen-Abkommens nötig sind, vorzuziehen und den Hauptteil der Vorlage in einem zweiten Schritt umzusetzen.

3. WICHTIGSTER ANPASSUNGSBEDARF AN DIE DSGVO. Unternehmen, die der DSGVO unterstehen, müssen demnach bis zum 25. Mai 2018 ihre Datenschutzprozesse überprüfen und an die Anforderungen der DSGVO anpassen. Für kleine oder mittlere Unternehmen aus der Schweiz empfiehlt sich eine pragmatische Vorgehensweise, indem bspw. mit den formellen und gegen aussen sichtbaren Anforderungen begonnen wird.

– Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten: Neu muss jeder Datenbear-

beiter ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten führen, in welches die Datenbearbeitungsprozesse aufzunehmen sind. Dieses Verzeichnis muss auf Verlangen der zuständigen EU-Datenschutzbehörde offengelegt werden. Da es als gute Ausgangslage für die inhaltliche Überprüfung der Einhaltung der Datenbearbeitungsgrundsätze dient, empfiehlt es sich, hiermit zu starten (Data-Mapping).

– Information der betroffenen Personen und Transparenz: Gestiegen sind die Anforderungen an die Information der betroffenen Personen – neu sind die betroffenen Personen über die Datenbearbeitung zu informieren. Die Information muss «in präziser, transparenter, verständlicher und leicht zugänglicher Form in einer klaren

und einfachen Sprache» erfolgen. Der Umfang der Information ist vorgegeben und beträchtlich. Er umfasst u. a. den Zweck und die Rechtsgrundlage der Bearbeitung, berechnete Interessen, auf welche sich der Verarbeiter stützt, die Empfänger der Daten, die angemessenen Garantien, auf welche sich ein internationaler Datentransfer stützt (inkl. Verweis auf die Möglichkeit, eine Kopie zu erhalten), die Dauer der Speicherung sowie eine ausdrückliche Information über die Rechte der betroffenen Personen.

Bestehende Datenschutzerklärungen (Privacy-Notices) und AGB etc. sind entsprechend zu überprüfen.

– Auftragsverarbeitung: Werden bei der Datenbearbeitung Dritte als Auftragsverarbeiter beigezogen, so sind

ANZEIGE



BEI UNS FINDEN
IHRE KUNDEN
EIN ZUHAUSE

Inserieren Sie dort, wo die meisten Menschen ihr neues Zuhause suchen. Mit über 85'000 Objekten und im Schnitt 8,5 Millionen Besuchen monatlich ist homegate.ch der reichweitenstärkste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

X homegate.ch

FINDE DEINEN
PLATZ.



Immobilien, Bau und Renovation

St.Gallen, 16.–18.03.2018

Eintritt frei · immomesse.ch



Patronat



HEV Kanton St.Gallen



Olma Messen
St.Gallen

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE
the visual company



Ein Schweizer Unternehmen untersteht nicht allein deswegen der DSGVO, weil es Personendaten für Unternehmen in der EU verarbeitet.

deren Verträge zu überprüfen und den neuen Anforderungen der DSGVO anzupassen (siehe oben).

- Privacy by Default: Neu müssen Voreinstellungen grundsätzlich datenschutzfreundlich gewählt werden (Privacy by Default), d. h. für den Bearbeitungszweck nicht erforderliche Daten dürfen nicht bearbeitet werden, und nicht zwingend erforderliche Bearbeitungen dürfen nicht durchgeführt werden. Vorangekreuzte Kästchen, z. B. als Zustimmung für den Erhalt eines Newsletters, sind nicht mehr zulässig.
- Privacy by Design: Generell gebietet die DSGVO ausdrücklich, Datenverarbeitungssysteme von Beginn weg datenschutzfreundlich auszugestalten (Privacy by Design), z. B. durch Minimierung der bearbeiteten Daten und Pseudonymisierung. Dem Datenschutz ist inskünftig verstärkt bereits von Beginn weg bei der Entwicklung und Ausgestaltung von IT-Anwendungen Rechnung zu tragen.
- Generelle Überprüfung der Datenverarbeitung: Generell sind die heutigen Bearbeitungsprozesse (wieder) auf Einhaltung der allgemeinen

Datenschutzgrundsätze, namentlich in Bezug auf Rechtmässigkeit (inkl. Einwilligung der betroffenen Personen, wo erforderlich), Verhältnismässigkeit und Zweckgebundenheit zu überprüfen.

- Anpassung der Systeme: Gewisse Anforderungen werden eine Anpassung der IT-Anwendungen erforderlich machen. So haben die betroffenen Personen beispielsweise das Recht, die Löschung ihrer Daten zu verlangen, d. h. Daten dürfen nicht länger als erforderlich bearbeitet werden (Right to be forgotten). Auch muss der Datenbearbeiter auf Verlangen Auskunft über die bearbeiteten Daten geben. Bei Sicherheitslücken (Data Breach) muss inskünftig die zuständige EU-Aufsichtsbehörde unverzüglich bzw. binnen 72 Stunden nach der Entdeckung der Sicherheitslücke benachrichtigt werden; in gewissen Fällen sind auch die betroffenen Personen zu benachrichtigen. Neu müssen Bearbeiter von Personendaten nachweisen können, dass sie die Datenbearbeitungsgrundsätze einhalten (Accountability), und die Bearbeitung dokumentieren. Da-

mit solchen Anforderungen nachgelebt werden kann, werden technische und organisatorische Anpassungen, namentlich bei IT-Anwendungen, erforderlich werden.

- Transfer in Staaten ausserhalb der EU: Bei Datenbearbeitung ausserhalb der EU ist schliesslich sicherzustellen, dass die Staaten, in welchen die Datenbearbeitung erfolgt, einen angemessenen Schutz bieten und erforderliche Verträge und Garantien zur Gewährleistung eines angemessenen Schutzes bestehen.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass die DSGVO für Verstösse Geldbussen von bis zu 20 Mio. EUR bzw. bei Unternehmen 4% des weltweit erzielten Jahresumsatzes des Unternehmens – nicht des Konzerns – im vorangegangenen Geschäftsjahr vorsieht; Obergrenze ist der höhere Betrag. Diese Geldbussen kommen zur Anwendung bei Verstössen gegen die (allgemeinen) Datenverarbeitungsgrundsätze und die Accountability, gegen die Rechtmässigkeit der Datenbearbeitung, die Vorschriften zur Information und Einwilligung sowie die Rechte der betroffenen Personen (inkl. Recht auf Vergessenwerden). Bei anderen Verstössen gelten tiefere Maximalbussen.

Unabhängig von den hohen Geldstrafen sind Schweizer Unternehmen gut beraten, zu prüfen, ob sie der DSGVO unterstehen, um gegebenenfalls die notwendigen Anpassungen auf pragmatische Weise proaktiv und innert vernünftiger Frist vorzunehmen. ●



***DR. CORRADO RAMPINI**

Der Autor ist Partner bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Datenschutz spezialisiert.



***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.



***CHARLES GSCHWIND**

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

Über die Handelsrichter

Wann kann ein Handelsgericht angerufen werden, wie funktioniert insbesondere das Handelsgericht des Kantons Zürich, und was ist dabei zu beachten, um von dessen Vorzügen profitieren zu können? Ein Überblick.



Der Rechtssuchende nimmt in Kauf, dass er – im Unterschied zum ordentlichen Instanzenzug und im Fall seines Unterliegens vor dem Handelsgericht – keine zweite kantonale Gerichtsstanz mehr hat bzw. seine Streitigkeit nur noch vom Bundesgericht überprüfen lassen kann (Bild: 123rf.com).

BORIS GRELL*

ZUR ZUSTÄNDIGKEIT DER HANDELSGERICHTE.

Neben den ordentlichen Zivilgerichten¹ steht es den Kantonen frei, ein Handelsgericht zu bezeichnen, welches als einzige kantonale Instanz für handelsrechtliche Streitigkeiten zuständig ist. Von dieser Möglichkeit haben derzeit nur vier Kantone Gebrauch gemacht, nämlich: Aargau, Bern, St. Gallen und Zürich, wobei das Handelsgericht Zürich im Jahr 2016 bereits sein 150-jähriges Bestehen feiern konnte.² Dieses kantonal organisierte³ Fachgericht kann von den Rechtssuchenden jedoch nicht nach freiem Belieben angerufen werden und kann auch in Verträgen mit sog. Gerichtsstandsklauseln nur unter bestimmten Voraussetzungen als örtlich und sachlich zuständiges Gericht bestimmt werden.

Damit eine handelsgerichtliche Streitigkeit nach Art. 6 Abs. 2 der Schweizerischen Zivilprozessordnung vorliegt und die Streitparteien von den nachfolgend diskutierten Vorteilen des Handelsgerichts profitieren können, muss die geschäftliche Tätigkeit mindestens einer

Partei betroffen sein sowie der Streitwert in arbeits- und mietrechtlichen Streitigkeiten bei mindestens 15 000 CHF und in den übrigen Fällen bei mindestens 30 000 CHF liegen. Zudem muss für die Begründung der Zuständigkeit des Handelsgerichts zumindest die beklagte Partei im schweizerischen Handelsregister oder in einem vergleichbaren ausländischen Register eingetragen sein. Demgegenüber – und soweit die übrigen Voraussetzungen erfüllt sind – hat die klägerische Partei, die in keinem solchen Register eingetragen ist, die Wahl zwischen dem Handelsgericht oder dem eingangs genannten, örtlich zuständigen, ordentlichen Zivilgericht.

Im Übrigen gilt es zu beachten, dass das ordentliche Zivilgericht der 1. Instanz nicht direkt angerufen werden kann, sondern zuerst ein Schlichtungsverfahren durchgeführt werden muss⁴, bzw. der Kläger erst mit der sog. vom Friedensrichter (oder von der Schlichtungsbehörde in Mietsachen) ausgestellte Klagebewilligung an das richtige Gericht gelangen kann. Demgegenüber entfällt

bei einer Zuständigkeit des Handelsgerichts das vorgenannte Schlichtungsverfahren und kann bzw. muss das Handelsgericht direkt angerufen werden.⁵

Mit anderen Worten und zusammenfassend bieten die vier Handelsgerichtskantone den Rechtssuchenden die prozessuale Möglichkeit, eine Klage mit einer gewissen finanziellen Tragweite schnell und direkt anhängig zu machen bei einem auf handelsrechtliche Streitigkeiten spezialisierten Fachgericht, auf dessen fachliche Qualitäten und Besonderheiten nachfolgend noch genauer eingegangen wird. Dafür nimmt der Rechtssuchende aber in Kauf, dass er – im Unterschied zum ordentlichen Instanzenzug und im Fall seines Unterliegens vor dem Handelsgericht – keine zweite kantonale Gerichtsstanz mehr hat bzw. seine Streitigkeit nur noch vom Bundesgericht überprüfen lassen kann.

ALLGEMEINE VORZÜGE DER HANDELSGERICHTE. Schon die Bezeichnung des Handelsgerichts als Fachgericht legt dessen Vorzüge für die Rechtssuchenden nahe: Sind

für die rechtliche Beurteilung einer Streitigkeit besondere Sachkenntnisse (ausserhalb des Rechts) erforderlich, können die für die Wirtschaft und deren Vertreter zentralen Fragen meist rascher, sachgerechter und damit – sowie wegen des Wegfalls einer übergeordneten, kantonalen Gerichtsinstanz – auch kostengünstiger im Interesse aller Beteiligten von einem staatlichen Fachgericht entschieden werden. Mitunter und weil das Handelsgericht den fallspezifisch erforderlichen Sachverstand regelmässig bereits inhouse in Form der Handelsrichter zur Verfügung hat (dazu sogleich), können meist teure und in ihrer Aufbereitung schwerfällige, externe Gerichtsgutachten entfallen. Zudem hat die Fachkompetenz des Handelsgerichts bzw. die berufsbedingte Praxisnähe der Handels-

richter ihres Fachgebiets regelmässig zur Folge, dass die Streitparteien den für sie unter Umständen negativen Entscheid des Handelsgerichts bereitwilliger akzeptieren können.

SPEZIELLE VORZÜGE UND ORGANISATION DER HANDELSGERICHTE UND HANDELSRICHTER.

Das Handelsgericht Zürich als Kollegialgericht wird für die Behandlung der einzelnen Rechtsstreitigkeiten gemäss § 39 Abs. 2 GOG mit zwei Mitgliedern des Obergerichts und mit drei Handelsrichtern besetzt, die unter Berücksichtigung ihrer Sachkunde bezeichnet werden. Dabei hat der Präsident bzw. der Vizepräsident des Handelsgerichts den Vorsitz inne sowie die Verfahrensleitung.⁶ In der Regel überträgt der Vorsitzende nach erfolgtem erstem Schriftenwechsel die Ver-

fahrungsleitung dem zweiten Mitglied des Obergerichts (bzw. einem Ersatzoberrichter), der fortan als sog. Instruktionsrichter amtiert und ihm der Vorsitzende einen Handelsrichter mit fallspezifischem Fachwissen als sog. Referenten zuteilt. Dieser Instruktionsrichter lädt regelmässig nach dem ersten Schriftenwechsel die (vergleichswilligen) Streitparteien zur Vergleichsverhandlung vor, an der auch der bestellte Referent / Handelsrichter sowie der zuständige Gerichtsschreiber (mit beratender Stimme) teilnimmt.⁷

Derzeit beschäftigen sich – neben dem Präsidenten sowie dem Vizepräsidenten des Handelsgerichts – sieben Oberrichter berufsmässig mit den beim Handelsgericht Zürich anhängig gemachten Gerichtsverfahren sowie neben- oder ehrenamtlich rund 70, in zehn Kam-

ANZEIGE

Wo gibt's weniger %?

Auf der Vermittlungsplattform UBS Atrium finden Sie Hypotheken zu interessanten Konditionen

Sie wollen eine möglichst attraktive Hypothek für Ihre Renditeliegenschaft? Unterbreiten Sie Ihre Anfrage auf UBS Atrium. Sie erhalten verschiedene Angebote von Schweizer Pensionskassen und können sich für die beste Offerte entscheiden.

Jetzt Offerte einholen
ubs.com/atrium

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen und mehr als 190'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot

mern organisierte Fachrichter aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen. Die 3. Kammer «Baugewerbe und Architektur» besteht z. B. aus derzeit 17 Mitgliedern⁸, die in der Regel Bauunternehmer sind und sich insb. mit der Beurteilung von Ansprüchen aus dem Werkvertragsrecht beschäftigen, inkl. den SIA-Normen.

Dabei stellen in diesem Kollegium die verschiedenen Fachrichter sicher, dass – neben dem Allgemeinwissen, dem Wissen aufgrund der allgemeinen Lebenserfahrung sowie der umfassenden Rechtskenntnisse der Oberrichter (als Vollblutjuristen) – das Gericht zudem über das für das Verständnis und die akkurate Beurteilung des rechtsrelevanten Sachverhalts notwendige, branchenspezifische Fachwissen verfügt, wie z. B. das Lesen von ins Recht gelegten Bauplänen oder die bautechnische Beurteilung eingeklagter Baumängel. Die Fach- bzw. Handelsrichter, die in der Streitsache – wie die Oberrichter – natürlich in keiner Weise befangen sein dürfen, verfügen, schon aufgrund von deren eigenen praktischen Berufserfahrung, über das notwendige Insiderwissen und kennen die üblichen Geschäftsabläufe in einer Branche und die damit verbundenen Handlungszwänge und Probleme mit den dabei auf dem Spiel stehenden, gegensätzlichen Interessen der Beteiligten. Dieses Zusammenspiel rechtlicher und branchenspezifischer Fachkompetenzen, die direkt in den richterlichen Entscheidungsfindungsprozess einfließen können, ist eine ideale Ausgangslage für eine adäquate richterliche Entscheidung. Zu-

dem hilft dieses Fachwissen auch, dass sich die Handelsrichter – meist im Rahmen von Vergleichs- und Instruktionsverhandlungen – vermittelnd einbringen können und damit massgeblich für die sehr hohe Vergleichsquote (zumindest vor dem Handelsgericht Zürich) mitverantwortlich sind.

ZUSAMMENFASSUNG.

- Die vier Handelsgerichtskantone Aargau, Bern, St. Gallen und Zürich sehen für die vornehmlich im Handelsregister eingetragenen Streitparteien an Stelle der regulären staatlichen Gerichtsstellen ein auf handelsrechtliche Streitigkeiten spezialisiertes Fachgericht vor.
- Soweit die jeweils im Einzelnen zu prüfenden Voraussetzungen für die örtliche und sachliche Zuständigkeit erfüllt sind, stellen die Handelsgerichte mitunter in Baustreitigkeiten eine sinnvolle Einrichtung dar, um in einer Gerichtsstreitigkeit insb. mit der fachkundigen Unterstützung der Handelsrichter eine praxisnahe rechtliche Beurteilung zu erhalten.
- Dass das Handelsgericht die einzige kantonale Gerichtsstelle ist bzw. dessen Entscheide nur noch vom Bundesgericht überprüft werden können und auch das dem eigentlichen Gerichtsverfahren vorgelagerte Schlichtungsverfahren für weitere Vergleichsgespräche entfällt, ist dabei hinzunehmen. ●

QUELLENNACHWEISE

¹ Diese Gerichte werden – je nach kantonaler Gesetzgebung – in der 1. Instanz (und vorbehaltlich der allfälligen Spezialgerichte wie Miet- oder Arbeitsgerichte) als Bezirksgericht, Amtsgericht, Kreisgericht oder etwa Kantonsgericht bezeichnet. Ebenso unterschiedlich sind in den einzelnen Kantonen die Bezeichnungen der 2. kantonalen Instanz als Obergericht, Appellationsgericht oder (wiederrum und verwirrenderweise) Kantonsgericht.

² Anlässlich dieses Jubiläums erschien im Jahr 2016 beim Schulthess-Verlag die von Alexander Brunner und Peter Nobel edierte Festschrift «Handelsgericht Zürich 1866 – 2016».

³ Z. B. im Kanton Zürich im Gerichtsorganisationsgesetz (LS 211.1), § 38 f. und § 44 f. GOG.

⁴ Liegen die Voraussetzungen von Art. 199 ZPO vor, kann auf das Schlichtungsverfahren verzichtet werden.

⁵ Dazu vgl. Art. 198 lit. f ZPO. Die direkte Anrufung des Handelsgerichts ist mehr ein Muss, wenn ein Gerichtsverfahren bloss gemäss Art. 135 Ziff. 2 OR zur Unterbrechung einer Verjährungsfrist vertraglich geschuldeter Nachbesserungsleistungen eingeleitet werden soll.

⁶ Dazu vgl. die Bestimmungen der Verordnung über die Organisation des Obergerichts (OVO), LS 212.51, insb. § 14 und § 30 f. OVO.

⁷ Vgl. dazu im Einzelnen Thomas Alexander Steiniger in: Festschrift Handelsgericht Zürich 1866 – 2016, Zürich 2016, S. 116 f.

⁸ Nämlich aktuell (Januar 2018 gemäss <http://www.gerichte-zh.ch/organisation/handelsgericht/personelles/handelsrichter.html>): Andermatt Thomas, Bovet Jean-Marc, Brüesch Diego, Dietschweiler Hans, Fontana Astrid, Frei Jakob, Furrer Werner, Haessig Felix B., Heim Werner, Huonder Thomas, Kessler Ruedi, Küttel Michael, Pfenninger Christoph, Ramser Franz, Schaub Robert, Schindler Daniel W. und Schläpfer Walter.



***DR. BORIS GRELL**

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

ANZEIGE



Ihre renditestarke Geldanlage in Schweizer Immobilien!

Solides Mit-Eigentum mit Grundbucheintrag.
Ca. 5 bis 9% Eigenkapital-Rendite.

B. Stach
Bettina C. Stach
Gründerin & VR-Präsidentin



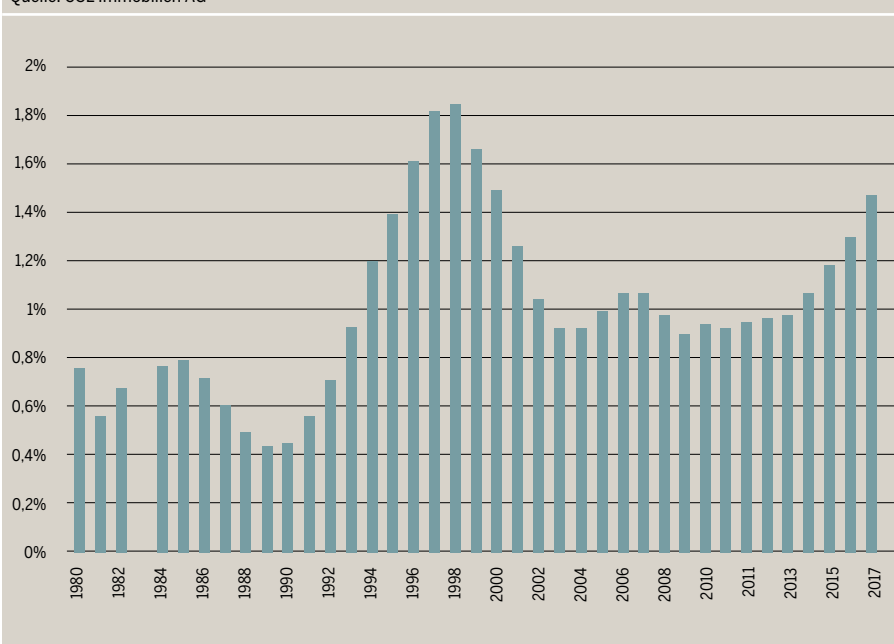
immoyou
Invest in Swiss Real Estate.

www.immoyou.ch
Tel. 044 261 21 21

Abkühlung am Wohnmarkt

2017 haben sich die Herausforderungen am Mietwohnungsmarkt verschoben. Steigende Leerstände und längere Vermarktungszeiträume belegen, dass sich der Wind gedreht hat. Auch im Investmentmarkt manifestieren sich steigende Risiken.

LEERSTANDSQUOTE SCHWEIZ 1980 – 2017
Quelle: CSL Immobilien AG



PATRICIA REICHELT*

SPITZE DES EISBERGS. Im Immobilien-Anlagemarkt hat die Zeit der stetig steigenden Höchstpreise 2017 ein Ende genommen. Die Nachfrage ist zwar aufgrund des Anlagedrucks weiterhin hoch. Die Investoren sind jedoch nicht mehr bereit, jeden Preis zu zahlen, um ihr Portfolio erweitern zu können. Diese Zurückhaltung führte 2017 dazu, dass die Renditen Boden gefunden haben. Selbst die Netto-Anfangsrenditen für die weiterhin extrem stark nachgefragte Kategorie der Wohnüberbauungen an zentralen Lagen (Klasse A) sind nur noch minim auf ein historisches Tief von 2,45% gesunken. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei den Büroimmobilien: Die Netto-Anfangsrendite für die Klasse A sank 2017 nur noch leicht um 0,05 Prozentpunkte auf 2,45%.

Die sich stabilisierende Preis- und Renditeentwicklung auf dem Investmentmarkt dürfte auch auf eine gewisse Ausweitung des Angebots zurückzuführen sein. Viele Eigennutzer sind von der Goldgräberstimmung auf dem Transaktionsmarkt erfasst worden und veräussern ihre Betriebsimmobilien. Im Wohnsegment nutzen private Eigentümer von Mehrfamilienhäusern die Situation, um

vor einem allfälligen Zinsanstieg in den kommenden Jahren Gewinne zu realisieren. Im Bürosegment sind verstärkt Sale-and-Lease-back-Transaktionen zu verzeichnen. Die meisten Verkäufer bleiben dabei als Mieter am selben Standort. Fazit: Im Investmentmarkt 2018 ist die Spitze des Eisbergs erreicht. Dessen grösster Teil liegt unter Wasser – und genau dort liegen auch die Risiken, welche die Akteure in den kommenden Jahren berücksichtigen müssen. Diese Unsicherheit trat auch bei der Investorenumfrage von CSL Immobilien zutage: «Es gibt unterschiedliche Meinungen dazu, ob der Boden bei den Renditen wirklich bei allen Objektklassen erreicht ist», sagt Patricia Reichelt, Verantwortliche Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien.

STABILISIERUNG AM BÜROMARKT. Auch im Büromarkt scheint das Eis für die Akteure langsam wieder tragfähiger zu werden. In den Wirtschaftsräumen Zürich, Genf und Basel stabilisierte sich das Angebot der innerhalb von sechs Monaten verfügbaren Büroflächen. Die erwartete positive Wirtschaftsentwicklung lässt Eigentümer bereits jetzt in Mietvertragsverhandlungen deutlich weniger Incentives geben. Ein Hoffnungsschimmer

lässt sich auch bei den Gründen für die Nachfrage nach Büroflächen erkennen. 2016 hatte Unternehmenswachstum als Nachfragegrund mit 2% einen historischen Tiefpunkt erreicht. 2017 waren immerhin 13% der Unternehmen aufgrund ihres Wachstums auf der Suche nach neuen Büroflächen. Dennoch bleiben die Aussichten für den Büromarkt 2018 durchgezogen.

Zahlreiche Projektentwicklungen schweben landauf und landab wie ein Damoklesschwert über einer Reduktion des Angebotüberhangs. Es dürfte noch mehrere Jahre dauern, bis das Pendel vom Nachfragemarkt wieder hin zu einem Angebotsmarkt ausschlägt. Wer als Investor auf Nummer sicher gehen will, engagiert sich nur in neuen und sehr gut gelegenen Büroimmobilien. Die Nähe zu einem gut frequentierten Bahnhof hat sich als einer der zentralen Faktoren für die Standortwahl von Unternehmen weiter akzentuiert.

AUFSPALTUNG DES WOHNMARKTS. Auf dem Wohnmarkt war der Fokus 2017 insbesondere auf das Mietsegment gerichtet. Die ersten Investoren in diesem Bereich sind angesichts der anstehenden Herausforderungen nervös. Sie befürchten wei-

ter steigende Leerstände, insbesondere aufgrund der deutlichen Abnahme der Nettozuwanderung und der Überproduktion neuer Wohnungen.

Die Analyse der fundamentalen Daten und die Erfahrungen in unseren Projekten zeigen jedoch, dass die Leerstandsquoten im Gegensatz zur Vergangenheit differenziert betrachtet werden müssen. Der Wirtschaftsraum Zürich ist weiterhin attraktiv und zieht eine stabile Nachfrage auf sich. Die nachlassende Zuwanderung macht sich bisher kaum bemerkbar. Noch stärker als bisher steht bei der Lagequalität die ÖV-Erschliessung der Immobilien im Vordergrund. Längerfristige Leerstände entstehen folglich in peripheren Gebieten ausserhalb der Zentren, die weniger gut erschlossen sind und eine wesentliche Angebotsausweitung erfahren haben. Zudem lässt sich bei den potenziellen

Mietern eine steigende Preissensitivität feststellen. Für Eigentümer und Vermarkter bedeutet dies, dass sie sich auf längere Vermarktungsdauern und erhöhten Aufwand einstellen müssen. Weniger Sorgen machen müssen sich Eigentümer von Neubauten. Der Stellenwert einer modernen Wohnung hat besonders bei jüngeren Altersgruppen zugenommen. Für eine solche gehen viele Mieter an die Grenze ihrer finanziellen Möglichkeiten – sofern die Mikrolage stimmt. Zentral dabei ist die Nähe zu einer gut frequentierten Station des öffentlichen Verkehrs. Alles in allem gibt es im Mietwohnungsmarkt für die Akteure durchaus Grund zur Vorsicht. Panik ist jedoch fehl am Platz. «Die Nachfrage ist weiterhin da, auch wenn sich der Markt etwas verlangsamt hat», sagt Yonas Mulugeta, CEO und Verwaltungsratspräsident von CSL Immobilien.

Auf stabilem Eis bewegen sich im Gegensatz zum Mietsegment die Akteure auf dem Eigentumsmarkt, der 2017 nochmals etwas Aufwind erhalten hat. Die weiterhin tiefen Hypothekarzinsen sorgen für eine konstante dynamische Nachfrage. Solange Qualität und Preis der angebotenen Wohnungen in einem realistischen Verhältnis stehen, lassen sich diese Produkte gut vermarkten. Daran wird sich auch 2018 nichts ändern. ●

IMMOBILIENMARKTBERICHT 2018

Der CSL Immobilienmarktbericht 2018 kann unter www.csl-immobilien.ch heruntergeladen werden.



*PATRICIA REICHELT

Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG für den Bereich Research & Marktanalyse verantwortlich. Sie hat ein Geographie-Studium und einen MAS in Real Estate an der Universität Zürich absolviert.

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

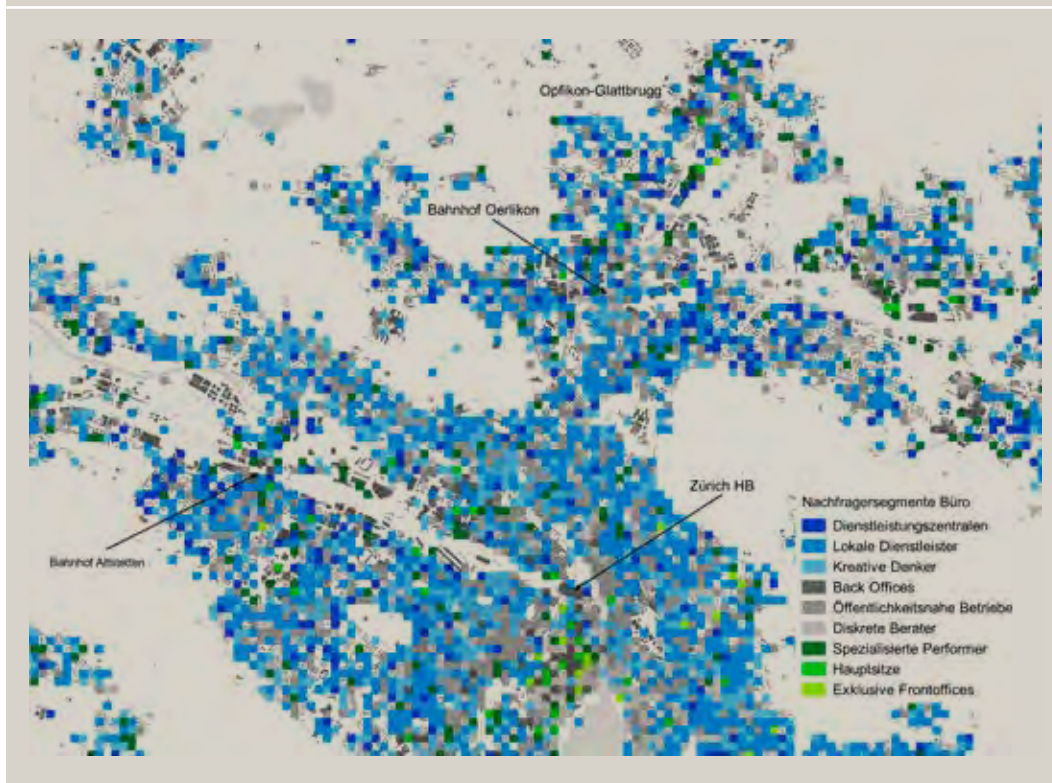
eXtenso

Nachfrageimpuls für Büromarkt

Die Abschlussmieten im Büroflächenmarkt geraten arg ins Rutschen. Doch immerhin kommt die mit dem sich festigenden konjunkturellen Aufschwung zu erwartende Beschäftigungsbeschleunigung mit einiger Verspätung.

DOMINANTE NACHFRAGESEGMENTE AM BÜROMARKT (2015) – STADT ZÜRICH UND ZÜRICH-NORD

Quelle: Fahrländer Partner & CSL Immobilien; Kartengrundlage: BFS Geostat / Swisstopo.



RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

ABSCHLUSSMIETEN GEBEN DEUTLICH NACH.

Nachdem die vertraglichen Mieten längere Zeit konstant gehalten wurden und Incentives wie mietfreie Zeit, Staffelmiete, Beiträge an den Ausbau etc. üblich waren, sind die Abschlussmieten ins Rutschen gekommen und haben in den vergangenen zwei Jahren im Gegensatz zu den Angebotsmieten deutlich nachgegeben. Dieser Rückgang hat sich im vierten Quartal 2017 weiter zementiert: Büroflächen werden Ende 2017 in sämtlich erfassten Landesregionen günstiger vermietet. Zum Vorquartal sanken die Büromieten schweizweit um 3,4% und zum Vorjahresquartal sogar um deutliche 17,6%.

WEITERHIN FREIE FLÄCHEN VERFÜGBAR.

Neben dem weiterhin vorhandenen Angebotsüberhang und dem fortschreitenden Umbau der Bürolandschaft hat die insbesondere in den letzten drei Jahren verhaltene Nachfrageseite sowohl Neu- als auch Altbauten unter Druck gesetzt und dazu geführt, dass weiterhin namhafte freie Flächen verfügbar sind. In den letzten Jahren lag das Beschäftigungswachstum der klassischen Büromarktbranchen jeweils deutlich unter einem Prozent. Nun scheint aber der dringend notwendige Nachfrageimpuls zu kommen, um die weiterhin gut gefüllte Büroflächenpipeline zumindest ein wenig zu entschärfen. Der globale Wirtschaftsmotor und speziell die Schweizer Exportwirt-

schaft brummt. Der weltwirtschaftliche Aufschwung hat sich in den vergangenen Monaten gefestigt und das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) veranlasst, seine Wachstumsprognose für 2018 auf 2% nach oben zu korrigieren.

Leicht sinkende Arbeitslosenzahlen, steigende offene Stellen und gut gefüllte Auftragsbücher der Unternehmen führen laut SECO 2018 zu einem ansprechenden Beschäftigungswachstum von 1,2%. Auch von der sich fortsetzenden Erholung der Industrie wird der Büromarkt profitieren, da im Zuge der Tertiärisierung ein wachsender Anteil der Industrieunternehmen Büroflächen besetzt. Man darf für die nächsten zwei Jahre davon ausgehen, dass die Zusatznachfrage für Büroflächen aus den Branchen Informatik, Unternehmensdienstleistungen, dem öffentlichen Sektor und aus der Spitzenindustrie kommen wird. In der kurzen Frist dürfte dieser Nachfrageimpuls nur zu einer Reduktion der Leerstände führen und kaum zu wieder steigenden Büromieten.

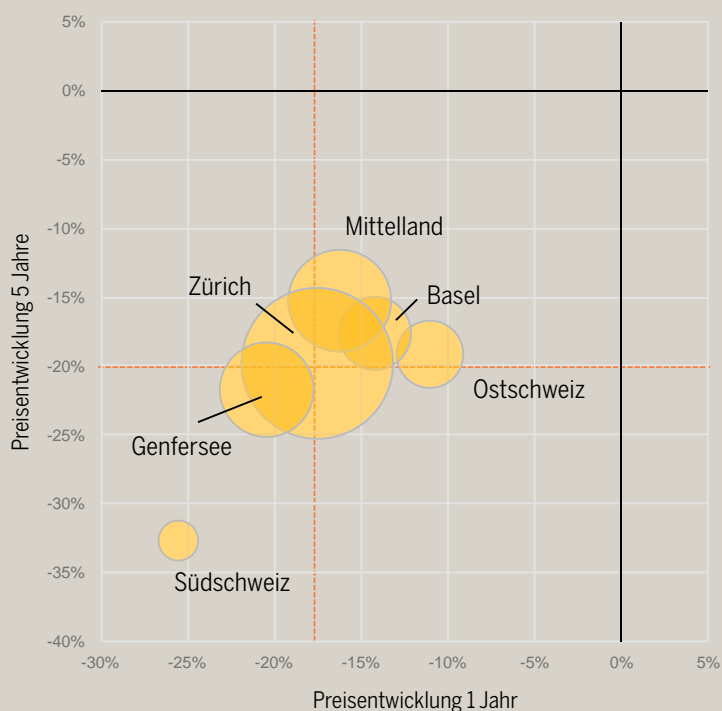
ANZEIGE

www.visualisierung.ch



KURZ- UND MITTELFRISTIGE PREISENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Marktmietenindizes Büro, Kreisgrösse proportional zum jeweiligen Marktvolumen. Rote Linien: Schweiz



Quelle: Fahrländer Partner. Datenstand: 31. Dezember 2017

Diese Entwicklungen werden aber kleinräumig sehr unterschiedlich verlaufen. Grosse, prominente neue Flächen kommen insbesondere an zentralen Lagen und in den neuen Dienstleistungsclustern an den Stadträndern hinzu. Zu den Verlierern des laufenden Transfor-

teureren Bürobauten nicht zu lösen.

MEHR BESCHÄFTIGTE, MEHR NACHFRAGE. Mittel- und langfristig ortet Fahrländer Partner im Trendszenario eine jährliche Zusatznachfrage von rund 470 000m² GF im Büroflächenbereich. Diese intakte, wenn

auch nicht überschießende Nachfrage ist mit dem anhaltenden Umbau der Volkswirtschaft begründet, denn dieser ist etwas Kontinuierliches, und es werden insbesondere höher dotierte Arbeitsplätze geschaffen, welche typischerweise

flächenintensiver sind als geringer qualifizierte Bürotätigkeiten.

Bei der Diskussion über die sich ändernden Charakteristika moderner Arbeit infolge Digitalisierung, Tertiärisierung und Industrie 4.0 geht leicht vergessen, dass die Tertiärisierung positiv auf die Büroflächen-Nachfrage wirkt, Coworking ebenfalls Flächen benötigt und Desk-Sha-

ring teils bereits wieder zurückgefahren wird. Daher wird die einfache Rechnung «mehr Bürobeschäftigte = höhere Büroflächen-Nachfrage» zumindest mittelfristig weiter aufgehen. Zwar schätzt auch FPRE die Auswirkungen dieser Änderungen als vorhanden, aber in der Summe nicht als so massiv ein, wie von vielen befürchtet.

Der Aufschwung auf der Nachfrageseite wird zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen und den steigenden Risiken auf dem Aktienmarkt die Preise für Büro- und Geschäftshäuser mittelfristig stützen.

Die Zeit steigender Marktwerte infolge der Suche nach Rendite dürfte aber vorbei sein, wie die in den vergangenen Quartalen ins Rutschen gekommenen Baulandpreise für Bürohäuser zeigen. ●

„Der Nachfrage-Aufschwung wird zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen die Preise von Geschäftsimmobilien mittelfristig stützen; die Zeit steigender Marktwerte dürfte aber vorbei sein.“

mationsprozesses zählen die erweiterten Central Business Districts der Grossstädte, wo in erster Linie heute wertschöpfungsschwächere Nachfragersegmente des Büromarktes (FPRE) wie die «kreativen Denker» oder «lokalen Dienstleister» die Hauptmieter von Büroflächen stellen. Diese Nachfragersegmente vermögen die Leerstandsprobleme von grossflächigen,



***RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER**

Der Autor ist Volkswirt und Immobilienconsultant bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

Zur Entwicklung der Nachfrage

Ist die Nachfrage nach Mietwohnungen gestiegen, etwa gleichgeblieben oder zurückgegangen? Wie auch immer Sie diese Frage für sich beantworten: Sie befinden sich damit in guter Gesellschaft. Ob Sie aber richtigliegen, erfahren Sie in diesem Artikel.

ABB. 1 ANZAHL SUCHABOS BEREINIGT (MIETWOHNUNGEN)

Quelle: Realmatch360

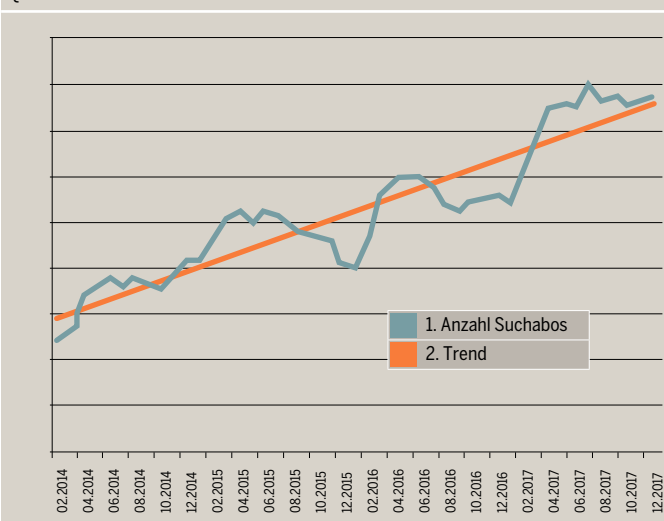
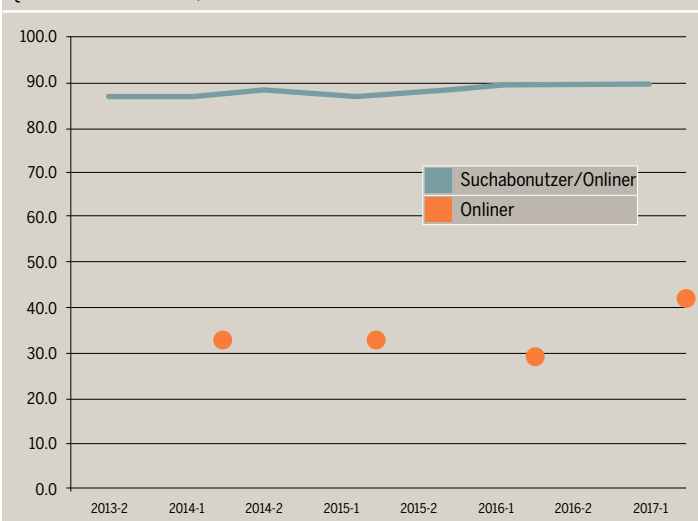


ABB. 2 INTERNET- UND SUCHABONUTZER

Quellen: Net-Matrix-Base, Immo-Barometer NZZ/Wüest Partner



DIETER MARMET*

UNTERSCHIEDLICHE INTERPRETATIONEN. Je rund ein Drittel aller befragten Immobilienspezialisten war Ende des vergangenen Jahres der Ansicht, die Mietwohnungsnachfrage in der Schweiz sei in den letzten 24 Monaten gestiegen, gleichgeblieben oder zurückgegangen. Wie kommt es zu solch divergierenden Meinungen? Die Antwort ist relativ einfach: Nicht regionale Abweichungen sind der Grund, sondern fehlende Informationen zur Entwicklung der Immobiliennachfrage.

Gut informiert sind wir hingegen über die Angebotsseite (das Mietwohnungsangebot in der Schweiz ist in den vergange-

nen 24 Monaten stark gestiegen) wie auch über die Marktseite (die Mietpreise sind in den letzten zwei Jahren schweizweit gesunken). Marktteilnehmer und -beobachter tendieren deshalb dazu, aus den vorliegenden Informationen Rückschlüsse auf die Nachfrage zu ziehen. Und die fallen offensichtlich unterschiedlich aus.

SCHLECHT BEOBACHTBARE NACHFRAGE. Dass wir so gut Bescheid über die Angebotsentwicklung wissen, liegt an ihrer besseren Beobachtbarkeit. Bereits zu Beginn der Neunzigerjahre gelangte sie in den Fokus und wurde von da an genau verfolgt. Damals steckte das Internet noch in den

Kinderschuh, weshalb man sich damit behelf, die Wohnungsinserate in den Zeitungen zu erfassen und daraus Mengen- und Preisentwicklungen abzuleiten. Später kamen Transaktions- bzw. Marktdaten hinzu, und auch hier lag die Problematik nicht in der Beobachtbarkeit, sondern vielmehr beim Datenschutz.

Die Immobiliennachfrage war dagegen lange Zeit schlecht beobachtbar. Erst als sich die Immobiliensuche immer stärker ins Internet verlagerte, liess sich die Nachfrage direkt verfolgen. In ersten Versuchen Anfang dieses Jahrtausends wurden die sogenannten Klickdaten ausgewertet. Das bedeutet, man schaute,

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet



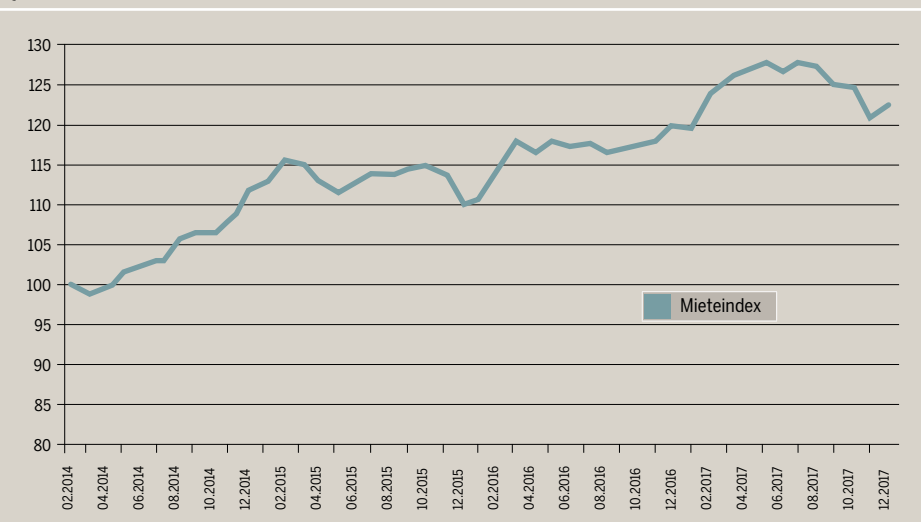
Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Telefon +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für

ABAIMMO
abacus business software

ABB. 3 NACHFRAGEINDEX MIETWOHNUNGEN (FEB. 2014 = 100)

Quelle: Realmatch360



welche Angebote im Internet besonders oft angeklickt wurden, und versuchte, daraus Aussagen zur Entwicklung der Nachfrage abzuleiten. Dieses Vorgehen hatte zwei grosse Nachteile: Zum einen konnte man nur dort eine Nachfrage beobachten, wo auch ein Angebot vorhanden war, zum andern ist ein Klick auf ein Immobilienangebot nicht unbedingt mit einer entsprechenden Nachfrage gleichzusetzen.

Insbesondere spezielle und luxuriöse Angebote scheinen weit häufiger angeklickt als tatsächlich nachgefragt zu werden. Zu Hilfe kam den Marktbeobachtern in der Folge eine Neuerung bei den Suchplattformen. Diese eröffneten ihren Nutzern nämlich die Möglichkeit, ein Suchabo anzulegen, um so regelmässig über neue, für sie interessante Immobilienangebote informiert zu werden.

VON DEN SUCHABOS ZUM NACHFRAGEINDEX.

Die Verwendung von Suchabodaten beseitigt die beiden grossen Nachteile der Klickdaten. So ist es ohne Weiteres möglich, ein Suchabo in einer Gemeinde anzulegen, in der es kein Angebot gibt, und gleichzeitig geben die Suchenden in den Suchanfragen ihre Zahlungsbereitschaft preis.

Doch natürlich haben auch Suchabodaten ihre Tücken: Nicht alle Wohnungssuchenden nutzen das Internet zur Wohnungssuche, und nicht alle Wohnungssuchenden im Internet nutzen

Suchabos – es gibt viele Immobilienprofis, die Suchabos zur Marktbeobachtung anlegen und gar nicht auf Wohnungssuche sind; zudem legen viele Wohnungssuchende mehrere Suchabos auf verschiedenen Internetplattformen an.

All diesen Faktoren muss bei der Entwicklung eines Nachfrageindex Rechnung getragen werden. Zuerst gilt es, die Daten zu bereinigen, das heisst: alte Suchabos zu löschen, Doubletten herauszufiltern, B2B- und Träumer-Suchabos zu identifizieren und zu entfernen. Das Ergebnis, die bereinigte Entwicklung der Suchabos, wird in Abbildung 1 am Beispiel der Mietwohnungen dargestellt. Dabei fallen auf den ersten Blick zwei Dinge auf: Erstens scheint die Nachfrage einem (steigenden) Trend zu folgen, und zweitens ist klar ein Saisonmuster zu erkennen. Sowohl der Trend, sofern er keine echte Zunahme der Nachfrage abbildet, als auch die saisonalen Schwankungen können aber relativ leicht korrigiert werden.

Beim Trend sind zwei Korrekturen nötig: Zum einen steigt die Zahl der Internetsurfer in der Schweiz langsam, aber stetig an, zum andern legen immer mehr Personen, die online eine Wohnung suchen, ein Suchabo an (vgl. Abbildung 2). Beides führt zu einer steigenden Anzahl an Suchabos, die nicht mit einem entsprechenden Anstieg der Immobiliennachfrage gleichzusetzen und

Beim Verkauf von Renditeobjekten zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

Im heutigen Marktumfeld, wo Anlageobjekte sehr gesucht sind, zählen Fachwissen, langjährige Erfahrung und fundierte Branchenkenntnisse, aber auch schnelles Agieren und «guter Instinkt». Der enge Kontakt zu privaten Investoren, Pensionskassen, Versicherungen und Banken verschafft Markstein den entscheidenden Vorsprung, wenn es darum geht, ein Objekt gewinnbringend zu verkaufen.

www.markstein.ch



«EFFIZIENZ IST AUCH EINE FRAGE DER KONTROLLE.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer



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

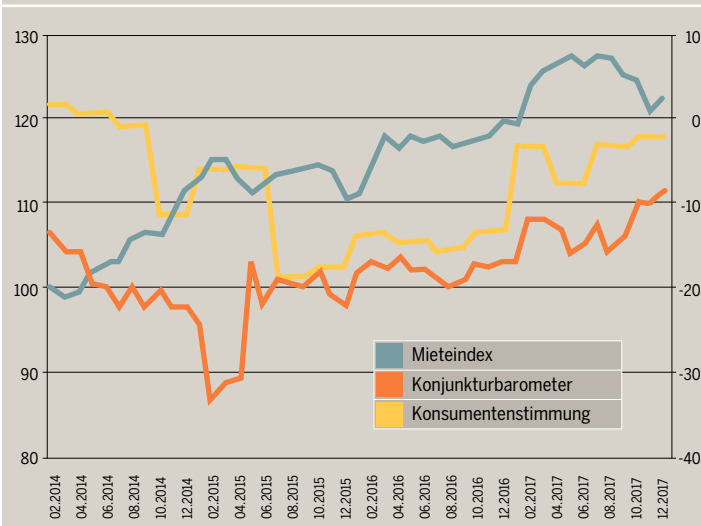
Mehr auf www.neovac.ch.

HOME OF METERING

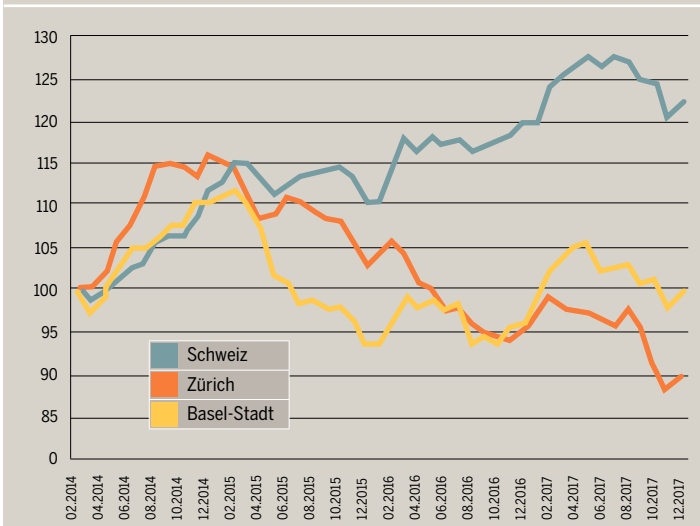
NeoVac

ABB. 4 NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN, KONJUNKTURBAROMETER UND KONSUMENTENSTIMMUNG

Quellen: Realmatch360, KOF, SECO

**ABB. 5 REGIONALE NACHFRAGEINDIZES (MIETWOHNUNGEN) IM VERGLEICH (FEB. 2014 = 100)**

Quelle: Realmatch360



deshalb zu korrigieren ist. Ebenfalls herausgerechnet werden müssen die saisonalen Unterschiede, denn im Sommerhalbjahr werden klar mehr Suchabos aufgegeben als im Winterhalbjahr. Was übrig bleibt, ist die effektive Entwicklung der Nachfrage in der Schweiz, hier (Abbildung 3) am Beispiel der Mietwohnungsnachfrage.

WAS BEEINFLUSST DIE NACHFRAGE? Schaut man sich die Entwicklung des Nachfrageindex für Mietwohnungen in den vergangenen Jahren an, so wird deutlich, dass sie in Phasen verlief: In einer ersten Phase bis Anfang 2015 stieg die Nachfrage stark an, dann erfuhr sie einen Knick und bewegte sich bis Anfang 2016 bestenfalls seitwärts. Von da an nahm sie wieder zu, wobei sich der starke Anstieg während der ersten Jahreshälfte 2017 in der zweiten Hälfte ins Gegenteil verkehrte.

Die Nachfrageindizes für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser zeigen übrigens einen recht ähnlichen Verlauf, mit dem Unterschied, dass die Nachfrage ab Mitte 2017 nicht zurückgeht, sondern sich auf hohem Niveau zu stabilisieren scheint. Weshalb? Ein Blick auf die Wirtschaftsentwicklung und die Stimmung der Konsumenten bringt Klarheit: Die Aufgabe der Kursuntergrenze für den Euro am 15. Januar 2015 sorgte für einen offensichtlichen

Einschnitt, nicht nur im Konjunkturbarometer und der Konsumentenstimmung, sondern auch bei der Immobiliennachfrage. Während das Konjunkturbarometer die Tiefstwerte sehr rasch hinter sich liess, dauerte es auf der Konsumenten-seite deutlich länger, bis die entstandene Verunsicherung überwunden war. Doch nach und nach erholten sich auch die Konsumentenstimmung und parallel dazu die Nachfrage nach Immobilien (vgl. Abbildung 4).

ANWENDUNGEN UND FAZIT. Wer die Einstiegsfrage nach der Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage in den vergangenen zwei Jahren also mit «gestiegen» beantwortet hat, hat recht behalten. Aber warum sind denn die Mietpreise tendenziell unter Druck geraten? Ein Vergleich der Angebots- und Nachfrageindizes gibt Aufschluss: Das Angebot ist sehr viel stärker gestiegen als die Nachfrage. Die Konzentration der Bauindustrie auf den Mietwohnungsbau blieb nicht ohne Auswirkungen, weder auf das Angebot noch auf die Preise. Die fallenden Preise sind also nicht ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage zurückgeht, sondern lediglich dafür, dass die Nachfrage weniger stark gestiegen ist als das Angebot.

Neben solchen Vergleichen können die Nachfrageindizes auch dazu genutzt werden, die einzelnen Marktsegmente

auszuleuchten. So zeigt beispielsweise die Entwicklung der Nachfrage nach Mietwohnungen in Zürich und Basel anders als jene in der gesamten Schweiz deutlich nach unten (vgl. Abbildung 5). Dieser Unterschied dürfte einerseits auf das höhere Preisniveau in den Städten und andererseits auf die rückläufige Zuwanderung zurückzuführen sein.

Denn zum einen, dies zeigen die Nachfrageindizes nach Preisklassen, geht die Nachfrage nach teuren Wohnungen gegen den allgemeinen Trend eher zurück, und zum andern manifestiert sich die Abnahme der Zuwanderung heute vor allen in jenen Regionen, die in der Vergangenheit überdurchschnittlich von ihrem Anstieg profitiert haben.

Solche und andere Analysen wird Realmatch360 künftig für Immobiliena vornehmen und in jeder zweiten Ausgabe über die Entwicklung der Nachfrage nach Mietwohnungen, Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser berichten. Wer laufend an den aktuellen und lokalen Nachfrageentwicklungen interessiert ist, kann sich unter www.realmatch360.com detailliert informieren. ●

***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360.

SCHWEIZ

TITEL

Text.

INTERNATIONAL

TITEL

Text.

UNTERNEHMEN

TITEL

Text.

VERBÄNDE

TITEL

Text.

PROJEKTE

TITEL

Text.

PERSONEN

TITEL

Text.

ANZEIGEN



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

Frank ist durch und durch ein professioneller Bauherr



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 



**Geschätzte
Liegenschaften.**

Bewertung von Wohn-, Geschäfts-
und Industrieliegenschaften
Vermittlungen
Kauf- und Verkaufsberatung

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG



ABAIMMO
by Abacus

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch



ABACUS
Business Software

Bühne frei für Ihre Werbung in Bus, Tram und Zug.



Auch wenn Sie selbst nicht gleichzeitig in Bus, Tram und Bahn unterwegs sein können – Ihre Werbung kann es. Werben Sie da, wo 4,8 Millionen Personen pro Woche transportiert werden, schweizweit oder in den Regionen Ihrer Wahl. APGISGA Traffic AG vermarktet die Aussen- und Innenflächen im öffentlichen Verkehr in der ganzen Schweiz:

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

Einer für alles

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

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



Ihr Partner mit Allmarken-Service

www.sibirgroup.ch

ANZEIGE

Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

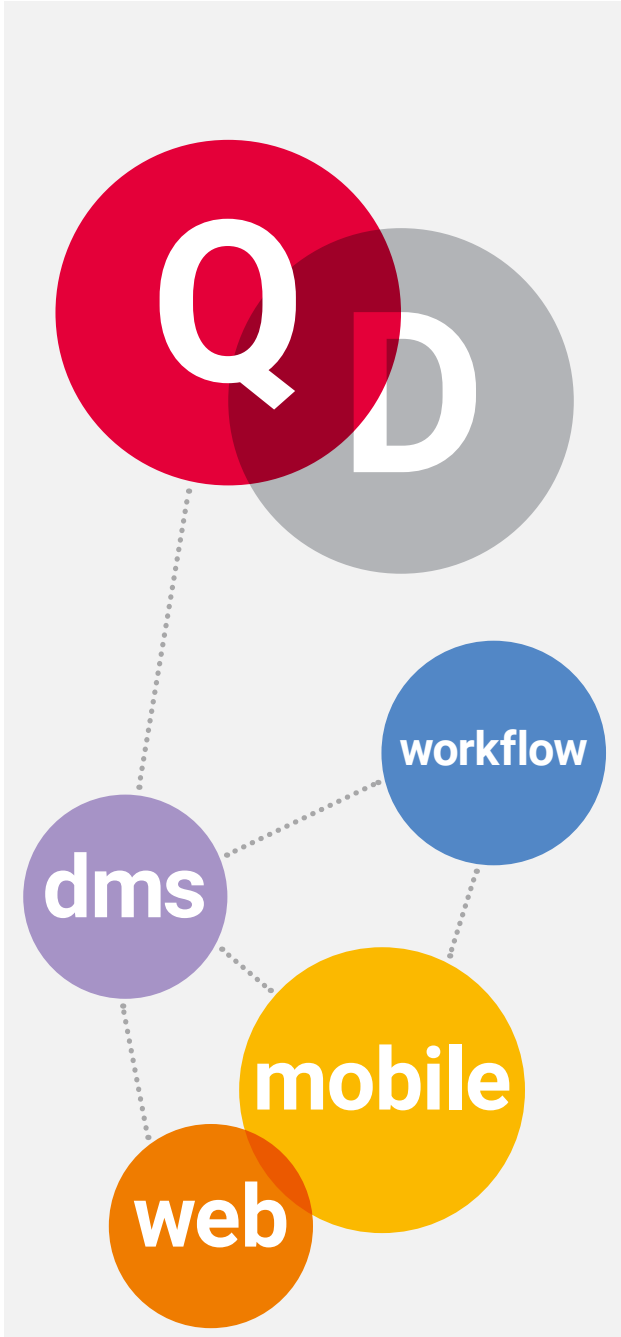
- Immobilienfirma
Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung
schwergewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcheroberrand

Kontakt:
BDO AG, Schiffbaustrasse 2, 8031 Zürich
Tel. +41 44 444 37 55, marcel.jans@bdo.ch
www.bdo.ch

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung






The graphic features a network of five colored circles connected by dotted lines. At the top is a large red circle with a white 'Q'. To its right is a large grey circle with a white 'D'. Below the 'Q' is a purple circle with 'dms'. To the right of 'dms' is a blue circle with 'workflow'. Below 'dms' is an orange circle with 'web'. To the right of 'web' is a yellow circle with 'mobile'. Dotted lines connect the 'Q' circle to the 'dms' circle, the 'dms' circle to the 'web' circle, the 'web' circle to the 'mobile' circle, and the 'mobile' circle to the 'workflow' circle. There is also a dotted line connecting the 'Q' circle to the 'workflow' circle.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum 
Software

2017 im Boden- und Sachenrecht

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2017 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur.



Bilder: Roland Pfäffli.

ROLAND PFÄFFLI* • I. GESETZGEBUNG

1. AUSLÄNDERBESTIMMUNGEN (LEX KOLLER)

Der Bundesrat hat in einer Aussprache am 25. März 2015 entschieden, das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) zu revidieren. Am 10. März 2017 wurde das Vernehmlassungsverfahren zum Gesetzesvorentwurf eröffnet (Frist: 30. Juni 2017)¹.

32 Jahre nach dem Inkrafttreten will der Bundesrat das Gesetz modernisieren. So soll der Erwerb von Hauptwohnungen durch Angehörige von Staaten, die nicht der Europäischen Union (EU) oder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) angehören, bewilligungspflichtig werden. Weiter will der Bundesrat strittige Praxisfragen klären, beispielsweise bei derumnutzung von Betriebsstätte-Grundstücken. Ferner sollen die Verfahren durch Abschaffung doppelter kantonalen Beschwerdeinstanzen verkürzt werden.

2. ENTEIGNUNGSRECHT

Das Bundesgesetz über die Enteignung aus dem Jahr 1930 soll revidiert werden. Der Bundesrat schlägt vor, die Verfahrensvorschriften an die geänderten rechtlichen Verhältnisse anzupassen. Zudem will er die

Bestimmungen über die Organisation und Struktur der Eidgenössischen Schätzungskommissionen vereinfachen und verschiedene Regelungen den heutigen Bedürfnissen anpassen. Am 2. Juni 2017 hat der Bundesrat das Vernehmlassungsverfahren zum Gesetzesvorentwurf eröffnet (Frist: 31. Oktober 2017)².

3. BESITZESSCHUTZ

Bei einer Hausbesetzung kann der Grundeigentümer ohne vorher zu klagen gegen die Hausbesetzer zu deren Vertreibung vorgehen (Besitzesschutz gemäss Art. 926 ZGB). Art. 926 Abs. 2 ZGB bestimmt jedoch, dass der Grundeigentümer «sofort» reagieren muss. Eine sofortige Reaktion, wie vom Bundesgericht gefordert³, ist nicht umsetzbar, da der Grundeigentümer in der Regel nicht umgehend Kenntnis erhält. Es steht ihm dann nur noch der mit grossem Aufwand verbundene Klageweg über das Gericht offen.

In der Motion Nr. 15.3531 vom 9. Juni 2015 verlangt deshalb Nationalrat Olivier Feller (FDP/Waadt) vom Bundesrat eine Lockerung der Voraussetzungen für die Vertreibung der Hausbesetzer durch eine Änderung von Art. 926 ZGB. Der Nationalrat hat (entgegen dem Antrag des Bun-

desrats) am 3. Mai 2017 die Motion mit 128 zu 57 Stimmen überwiesen; ebenso der Ständerat am 11. September 2017 mit 31 zu 13 Stimmen. Der Bundesrat wurde somit beauftragt, eine entsprechende Botschaft für eine Gesetzesänderung vorzubereiten.

II. RECHTSSPRECHUNG

1. STOCKWERKEIGENTUM (BESCHLUSSFASSUNG)

An einer Versammlung der Stockwerkeigentümer wurden drei Vorschläge für einen Liftersatz diskutiert. Beim ersten Vorschlag sollte der Lift lediglich modernisiert werden, wobei die Lifttüren als auch die Liftkabine beibehalten würden. Der zweite Vorschlag bezweckte den vollumfänglichen Ersatz des Liftes.

Beim dritten Vorschlag würde der Lift auch vollumfänglich ersetzt. Zusätzlich war jedoch vorgesehen, bei einem Zwischenpodest im Treppenhaus bei der Eingangshalle eine zusätzliche Lifttüre (unteres Erdgeschoss) einzubauen, damit ein ebenerdiger Zugang vom Eingang aus zum Lift geschaffen werden konnte. Im gegenwärtigen Zustand waren vier Treppenstufen (also rund 70 cm) zu überwinden, um vom Eingang zum Lift zu gelangen. Letztere Massnahme sollte den Zugang zum Lift für Kinderwagen, ältere Personen sowie Personen mit Behinderungen vereinfachen.

Anlässlich einer ausserordentlichen Stockwerkeigentümerversammlung wurde der dritte Vorschlag (Kostenvoranschlag 190 000 CHF) mit dem qualifizierten Mehr der anwesenden oder vertretenen Stockwerkeigentümer und 534/1000 der Wertquoten beschlossen.

Dieser Beschluss wurde durch den Entscheid des Gerichtshofs des Kantons Genf (Zivilkammer) bestätigt, wonach ein Liftersatz grundsätzlich als nützliche bauliche Massnahme anzusehen ist (Art. 647d ZGB). Hingegen wurde die beschlossene und vorliegend angefochtene dritte Variante als luxuriöse bauliche Massnahme (Art. 647e ZGB) qualifiziert, wozu die Zustimmung sämtlicher Stockwerkeigentümer notwendig ist (Urteil Nr. 5A_323/2016 des Bundesgerichts vom 17.11.2016 = La Semaine Judiciaire 2017 I, S. 301)⁴.

2. STOCKWERKEIGENTUM

(PARTEI- UND PROZESSFÄHIGKEIT)

Die Stockwerkeigentümer bilden eine Rechtsgemeinschaft, welche zur gemein-

schaftlichen Verwaltung des Stockwerkeigentums berufen ist (vgl. Art. 712l Abs. 1 ZGB). Dieser Gemeinschaft kommt keine Rechtspersönlichkeit zu. Im Rahmen ihrer Verwaltungstätigkeit erfolgt aber eine gewisse Verselbständigung, indem sie in diesem Bereich zivilrechtlich handlungsfähig ist und prozessual sowie vollstreckungsrechtlich unter ihrem Namen klagen und betreiben sowie beklagt und betrieben werden kann (Art. 712l Abs. 2 ZGB).

Die Stockwerkeigentümergeinschaft ist somit lediglich in beschränktem Umfang partei- und prozessfähig. Sie ist allerdings hinsichtlich von Nachbesserungsansprüchen in Bezug auf gemeinschaftliche Teile aktivlegitimiert und damit partei- und prozessfähig (Urteil Nr. 4A_242/2016 des Bundesgerichts vom 5.10.2016 = BGE 142 III 623 = Nadja Schwery in Baurecht 2017, S. 182).

3. DIENSTBARKEIT (AUSLEGUNG)

In einem konkreten Fall ist die Verbindung zwischen der öffentlichen Strasse und dem Grundstück A durch eine Dienstbarkeit gesichert, und zwar als «unbeschränktes Fuss- und Fahrwegrecht», welches das Nachbargrundstück von A belastet. Im vorliegenden Fall wurde im Rahmen der Auslegung festgestellt, dass das Wegrecht als Zugang und Zufahrt zu einem Wohnhaus sowohl von den Bewohnern selber als auch von deren Angehörigen und dem durch Wohnzwecke bedingten Zubringerdienst (z. B. Taxifahrten, Möbeltransporte und Fahrten von Reparatur-, Sanitäts- oder anderen Unternehmen) benutzt werden darf. Dazu gehört auch die regelmässige Versorgung mit Heizöl.

Für die Auslegung spielt es keine Rolle, dass das Wegrecht in früheren Zeiten weniger benutzt wurde, als es seinem Zweck

gemäss benutzbar gewesen wäre. Mit anderen Worten: Ergibt sich der Inhalt einer Dienstbarkeit aus dem Grundbucheintrag oder aus dem Begründungsakt, dann ist es unerheblich, wie das fragliche Wegrecht tatsächlich ausgeübt worden ist. Eine Dienstbarkeit besteht, solange sie im Grundbuch eingetragen ist, und zwar mit dem Inhalt und dem Umfang, wie sie nach Art. 738 ZGB zu ermitteln ist (Urteil Nr. 5D_103/2016 des Bundesgerichts vom 15.3.2017 = Markus Felber in SJZ 2017, S. 272).

In einem anderen Fall ging es ebenfalls um die Auslegung eines Fuss- und Fahrwegrechts. Der Wegrechtsbelastete hatte hier die bauliche Umgestaltung der Weganlage derart vorgenommen, sodass die Ausübung der Dienstbarkeit erschwert wurde, insbesondere konnte dadurch der Weg nicht mehr mit Rollstühlen befahren

ANZEIGE







SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

Aktuelles aus dem Sachenrecht – Band 4
Übersicht über die neuste Rechtsetzung, Rechtsprechung und Rechtsentwicklung
Prof. Dr. Roland Pfäffli

Prof. Dr. Roland Pfäffli, langjähriger Grundbuchverwalter in Thun, Autor sowie Initiant des papierlosen Registerschuldbriefs, erläutert und kommentiert in Band 4 Gesetzesänderungen und Rechtsprechung aus dem Jahr 2017 sowie grundlegende Fragen aus dem weiten Feld des Sachenrechts.

Der neueste Band ist eine unerlässliche Lektüre für Immobilienfachleute und Juristen. Er behandelt Themen wie die Rechtswirkung von Grundbucheinträgen, Grundstückserwerb durch Personen im Ausland und die Einrichtung von Grundpfandrechten bei der Familienwohnung. Band 4 ist die Fortsetzung der vorangegangenen Ausgaben und bildet mit ihnen zusammen ein umfassendes und fundiertes Kompendium.

Band 4:
SVIT Verlag AG,
Zürich, Februar 2018
ISBN 978-3-9524851-0-1
ca. 110 Seiten, A5 broschiert
32 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)

Bestellung: verlag@svit.ch / www.svit.ch/publikationen

„Das Sachenrecht ist die schönste Partie im ZGB.«



werden, was vorher der Fall war. Der Belastete wurde verurteilt, die notwendigen baulichen Änderungen vorzunehmen, damit die Dienstbarkeit wiederum ungehindert gemäss Art. 737 Abs. 3 ZGB ausgeübt werden kann (Urteil Nr. 5A_640/2016 des Bundesgerichts vom 28.6.2017 = Balthasar Müller, «ius.focus» 2017, Heft 8, S. 3).

4. DIENSTBARKEIT (LÖSCHUNG)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnigte Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechnigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise abgelöst werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

Im vorliegenden Fall handelte es sich um zwei im Grundbuch mit dem Stichwort Fusswegrecht eingetragene Dienstbarkeiten, welche auf Antrag des Belasteten gelöscht werden sollten. Es wurde geltend gemacht, dass zwischenzeitlich ein anderer Zugang zum berechnigten Grundstück errichtet worden sei. Dies allein genügt nicht, um den Lösungsanspruch gemäss Art. 736 ZGB geltend zu machen. Eine Löschung der beiden Dienstbarkeiten wäre allerdings dann erfolgreich, wenn es sich dabei um Legalservitute (Notwegrecht gemäss Art. 694 ZGB) handeln würde. Dies war jedoch vorliegend nicht der Fall

(Urteil Nr. 5D_176/2015 des Bundesgerichts vom 21.11.2016 = La Semaine Judiciaire 2017 I, S. 193).

In einem anderen Fall ging es um die Löschung eines Fahrwegrechts auf Antrag des Belasteten. Auch hier kam das Gericht zum Schluss, dass nach wie vor (auch nach dem Fällen eines Birnbaumes) ein fortbestehendes Interesse an der Ausübung der vertraglich vereinbarten Dienstbarkeit besteht (Urteil Nr. 5A_924/2016 des Bundesgerichts vom 28.7.2017 = Markus Felber in SJZ 2017, S. 472).

Legalservitute sind explizit als solche im Grundbuch zu bezeichnen. Dies ist erforderlich, weil solche Dienstbarkeiten in Bezug auf die Dauer, Ablösung und Verlegung nicht den gleichen Vorschriften unterstellt sind wie die ordentlichen Dienstbarkeiten.

5. DIENSTBARKEIT (ABLÖSUNG)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnigte Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB).

Konkret ging es um ein «Fahrrecht für Haus- und Gutsgebrauch». Wenn ein Wegrecht für eine Liegenschaft über verschiedene hintereinander gelegene Grundstücke führt, auf dem einen oder anderen dieser Grundstücke die Dienstbarkeit aber nicht im Grundbuch eingetragen ist, dann ist das Wegrecht untergegangen. Die Unmöglichkeit, die Dienstbarkeit auszuüben,

führt zum Verlust des Interesses für das berechnigte Grundstück. Allerdings ist dies gemäss der bisherigen Rechtsprechung des Bundesgerichts (vgl. BGE 130 III 393 Erw. 5.1) nur dann der Fall, wenn ausgeschlossen werden kann, dass es durch Veränderung der Gegebenheiten wieder aufleben könnte. Ist ein Wiederaufleben des Interesses in naher Zukunft wahrscheinlich, kann die Löschung verweigert werden. Ein rein theoretisches, künftiges Interesse genügt freilich nicht (Urteil Nr. 5A_158/2016 des Bundesgerichts vom 1.11.2016 = Kevin P. McCabe, «ius.focus» 2016, Heft 12, S. 5).

6. PFANDBELASTUNG (WOHNUNG DER FAMILIE)

Gemäss Art. 169 Abs. 1 ZGB kann ein Ehegatte nur mit der ausdrücklichen Zustimmung des anderen einen Mietvertrag kündigen, das Haus oder die Wohnung der Familie veräussern oder durch andere Rechtsgeschäfte die Rechte an den Wohnräumen der Familie beschränken.

Unter Umständen kann auch die Begründung eines Grundpfandrechts auf einem bereits stark belasteten Grundstück die Beibehaltung der Familienwohnung in Frage stellen (vgl. Botschaft des Bundesrats, Bundesblatt 1979, Band II, S. 1264), da bei einer Darlehenskündigung die Ablösung der grundpfandgesicherten Schulden oder die neue Kreditaufnahme unüberwindliche Probleme aufwerfen könnte und die Zwangsverwertung wahrscheinlich würde.

» Die Urkundsperson ist der Garant für die Rechtssicherheit in der Registerführung.«

Nach rund 30 Jahren seit dem Inkrafttreten von Art. 169 ZGB hat sich das höchste Gericht mit dieser Frage in einem Einzelfall aus dem Kanton Waadt im Zusammenhang mit der Beseitigung eines Rechtsvorschlages erstmals auseinandergesetzt. Das Bundesgericht kommt zu folgendem Ergebnis:

Grundsätzlich ist die Zustimmung des anderen Ehegatten bei der Pfandbestellung nötig, wenn die hypothekarische Belastung ungefähr 2/3 des Verkehrswertes für nichtlandwirtschaftliche Grundstücke übersteigt. Bei landwirtschaftlichen Grundstücken darf die gemäss Art. 73 BGG festgelegte Belastungsgrenze (135% des Ertragswertes) nicht übertroffen werden. Allerdings ist diese Zustimmung unabhängig vom Umfang des Pfandes auch nötig, wenn offensichtlich ist, dass angesichts der finanziellen Leistungsfähigkeit des Schuldners sich die Familienwohnung in Gefahr befindet (Urteil Nr. 5A_203/2016 des Bundesgerichts vom 10.11.2016 = BGE 142 III 720).

Der aktuelle Verkehrswert eines Grundstücks ist nur dann bekannt, wenn das Grundstück unlängst gekauft wurde. Somit fehlt in den meisten Fällen die Berechnungsbasis. Hinzu kommt, dass das Bundesgericht ausführt, dass die Zustimmung des anderen Ehegatten (unabhängig vom Umfang des Pfandes) auch notwendig ist, wenn «angesichts der finanziellen Leistungsfähigkeit des Schuldners» offensichtlich ist, dass die Wohnung der Familie in Gefahr ist. Somit wird man wohl in jedem Fall die Zustimmung des anderen Ehegatten verlangen, sofern sich die Wohnung der Familie im verpfändeten Grundstück be-

findet. Dieselben Grundsätze gelten auch, wenn eine eingetragene Partnerin oder ein eingetragener Partner die gemeinsame Wohnung mit Grundpfandrechten belastet (Art. 14 Abs. 1 PartG).

Bisher war die Praxis in den einzelnen Kantonen nicht einheitlich. Einige Kantone verlangten stets in jedem Fall die Zustimmung des anderen Ehegatten, beispielsweise der Kanton Solothurn; andere verlangten die Zustimmung nur bei krasen Einzelfällen, beispielsweise der Kanton Bern.

7. BAUHANDWERKERPFANDRECHT (HINREICHENDE SICHERHEIT)

Die Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts im Grundbuch darf nur erfolgen, wenn die Pfandsumme vom Eigentümer anerkannt oder gerichtlich festgestellt ist. Die Eintragung kann nicht verlangt werden, wenn der Eigentümer für die angemeldete Forderung hinreichende Sicherheit leistet (Art. 839 Abs. 3 ZGB).

Die hinreichende Sicherheit (konkret ging es um eine Bankgarantie) muss allerdings qualitativ und quantitativ die gleiche Sicherheit bieten wie ein Bauhandwerkerpfandrecht. Somit müssen die Kapitalforderung, die Verzugszinsen und allfällige vertragliche Zinsen von der Bankgarantie vollumfänglich abgedeckt sein. Im vorliegenden Fall genügte die Bankgarantie nicht, da die Bezahlung der Verzugszinsen befristet war, obschon solche beim Bauhandwerkerpfandrecht unbeschränkt geschuldet sind (Urteil Nr. 5A_838/2015 des Bundesgerichts vom 5.10.2016 = BGE 142

III 738 = Jörg Schmid/Annabelle Peschke in Baurecht 2017, S. 163)⁵.

8. FAUSTPFANDRECHT (UNZULÄSSIGE PFANDKLAUSEL)

Die Vereinbarung, wonach das Pfand zur Sicherstellung aller Ansprüche irgendwelcher Art dient, welche der Bank gegenüber dem Pfandgeber gegenwärtig schon zustehen oder in Zukunft erwachsen können, ist eine übermässige Bindung. Sie verletzt das Recht der Persönlichkeit im Sinne von Art. 27 ZGB und ist daher ungültig. Diese Vereinbarung ist gemäss BGE 51 II 273 = Praxis 1925 Nr. 130 nur soweit gültig, als unter den künftigen Verbindlichkeiten solche verstanden werden, an deren Begründung in der Zukunft die Vertragsparteien beim Abschluss des Pfandvertrags vernünftigerweise hätten denken können und müssen, d. h. solche Verbindlichkeiten, deren Eingehung in den Bereich der bereits bestehenden oder doch in Aussicht genommenen geschäftlichen Beziehungen zwischen den Vertragsparteien fielen (BGE 108 II 47 = Praxis 1982, Nr. 150 = ZBGR 1985, S. 52 = Peter Liver in ZBJV 1984, S. 174).

Diese Praxis hat das Bundesgericht in einem aktuellen Entscheid bestätigt (Urteil Nr. 4A_81/2016 des Bundesgerichts vom 3.10.2016 = BGE 142 III 746 = Regina E. Aebi-Müller in ZBJV 2017, S. 616 = Philipp Haberbeck in Jusletter vom 9.1.2017).

9. LANDWIRTSCHAFTLICHES BODENRECHT

Wer ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück erwerben will, braucht dazu

ANZEIGE

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 14. Lehrgang: 5. September 2018

Info-Anlass: 13. März 2018, 17:45 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

**Real Estate Investment und
Asset Management**

17. Mai 2018

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

„Die Grundbuchführung in der Schweiz gehört weltweit zu den Besten.“

eine Bewilligung (Art. 61 Abs. 1 BGG). Als Erwerb gilt die Eigentumsübertragung sowie jedes andere Rechtsgeschäft, das wirtschaftlich einer Eigentumsübertragung gleichkommt (Art. 61 Abs. 3 BGG). Dazu gehört beispielsweise die Einräumung einer Dienstbarkeit.

Im vorliegenden Fall räumte der Eigentümer eines landwirtschaftlichen Grundstücks einer Aktiengesellschaft in einem Dienstbarkeitsvertrag das ausschliessliche Recht ein, auf seinem Grundstück Sand, Kies, Aushub und übrige Materialien abzubauen. Zudem wurden ein Deponierecht sowie ein Fuss-, Fahrweg- und Durchleitungsrecht eingeräumt. Das Abbau- und das Deponierecht wurden als unselbständig und nicht übertragbar bezeichnet und bis zum 1. August 2043 befristet. Sie umfassen das gesamte Grundstück im Umfang von 30 000 m², mit Ausnahme der Schwei-

nescheune und des Speichers. Das Grundstück wurde gemäss kantonalem Richtplan nicht in eine Abbauzone ausgeschieden.

Der Grundbuchverwalter verlangte einen Entscheid der Bewilligungsbehörde im Sinne von Art. 81 Abs. 3 BGG hinsichtlich der Zulässigkeit dieser Dienstbarkeiten. Es wurde festgestellt, dass die Dienstbarkeitserrichtungen wirtschaftlich wie eine Veräusserung im Sinne des BGG gelten. Für den Grundbucheintrag ist somit eine Bewilligung erforderlich.

Gemäss der Vorinstanz (Kantonsgericht Luzern) lag eine unzulässige Realteilung vor (Art. 58 Abs. 1 BGG). Eine Erwerbsbewilligung konnte nicht erteilt werden, da der Erwerber nicht Selbstbewirtschafter war (Art. 63 Abs. 1 lit. a BGG) und er keinen wichtigen Grund für eine Ausnahmbewilligung (Art. 64 BGG) geltend machen konnte. Das Bundesgericht stellte hier fest, dass kein

bewilligungsfreier Grundbucheintrag erfolgen kann (Urteil Nr. 2C_157/2017 des Bundesgerichts vom 12.9.2017).

10. GRUNDSTÜCKVEREINIGUNG (GRUNDSÄTZE DER BEREINIGUNG)

Ein aktueller Bundesgerichtsentscheid gibt Anlass, die Voraussetzungen für eine Grundstückvereinigung in Erinnerung zu rufen (Urteil Nr. 5A_247/2015 des Bundesgerichts vom 8.12.2015).

Mehrere Grundstücke eines Eigentümers können nur vereinigt werden, wenn keine Grundpfandrechte oder Grundlasten von den einzelnen Grundstücken auf das vereinigte Grundstück übertragen werden müssen oder die Gläubiger dazu einwilligen (Art. 974b Abs. 1 ZGB).

Sind Dienstbarkeiten, Vormerkungen oder Anmerkungen zulasten der zu vereinigenden Grundstücke eingetragen, so

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

www.livit.ch

Livit
Real Estate Management

NEU- ERSCHEINUNGEN

können diese nur vereinigt werden, wenn die Berechtigten dazu einwilligen oder nach der Art der Belastung in ihren Rechten nicht beeinträchtigt werden (Art. 974b Abs. 2 ZGB). Es handelt sich hier um blosse formelle Ausdehnungen, die in der Regel zu keinen Schwierigkeiten Anlass geben.

Sind Dienstbarkeiten, Vormerkungen oder Anmerkungen zugunsten der zu vereinigenden Grundstücke eingetragen, so können diese nur vereinigt werden, wenn die Eigentümer der belasteten Grundstücke dazu einwilligen oder sich die Belastung durch die Vereinigung nicht vergrössert (Art. 974b Abs. 3 ZGB; Art. 158 GBV). Anlass zu Problemen kann die Ausdehnung von Dienstbarkeitsrechten geben, welche möglicherweise eine Vergrösserung der Belastung mit sich bringen könnten. Es gibt für die Rechtsanwendung dazu kein Patentrezept. Hingegen mögen folgende Richtlinien dienen: Wenn das Ausmass der Belastung klar begrenzt ist (beispielsweise bei einem Überbaurecht), kann grundsätzlich nicht von einer Mehrbelastung gesprochen werden. Eine Mehrbelastung ist jedoch in der Regel bei einem Wegrecht vorhanden, es sei denn, die Fläche des berechtigten Grundstücks werde nur geringfügig vergrössert. Es ist durchaus möglich, dass wegen einer fehlenden Zustimmung eines dienstbarkeitsbelasteten Eigentümers eine beabsichtigte Grundstückvereinigung nicht durchgeführt werden kann. Es empfiehlt sich deshalb, vor der Erteilung des Vermessungsauftrags an den Nachführungsgeometer zu prüfen, ob die Vereinigung im Hinblick auf die Dienstbarkeitsvereinigung überhaupt durchgeführt werden kann.

Durch die Bestimmung von Art. 947b ZGB ist sichergestellt, dass die Bereinigungsgrundsätze, welche für die Teilung eines Grundstücks gelten, auch für die Grundstückvereinigung zur Anwendung kommen. Mit anderen Worten: Auch bei der Grundstückvereinigung sind konkrete Bereinigungsanträge zu stellen, widrigenfalls ist die Anmeldung abzuweisen⁶.

11. AUSLÄNDERBESTIMMUNGEN (LEX KOLLER, FINANZIERUNG)

Nicht nur der Erwerb von Grundstücken durch Ausländer untersteht der Bewilligungspflicht gemäss dem Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG), sondern auch

der Erwerb anderer Rechte, die dem Erwerber eine ähnliche Stellung wie dem Eigentümer eines Grundstücks verschaffen (Art. 4 Abs. 1 lit. g BewG). Dies kann beispielsweise bei einer ausländischen Finanzierung des Kaufpreises der Fall sein. Wenn die Finanzierung des Kaufpreises durch eine ausländische Bank den Käufer in eine besondere Abhängigkeit vom Gläubiger bringt, unterliegt das Rechtsgeschäft der Bewilligungspflicht. Liegt der ausländische Kredit jedoch im üblichen Rahmen von zwei Dritteln des Verkehrswerts der Liegenschaft, so ist keine Bewilligung notwendig.

In einem aktuellen Fall aus dem Kanton Freiburg betrug die Finanzierung mit ausländischen Mitteln 94% des Kaufpreises, sodass entgegen der Vorinstanz das Bundesgericht den Erwerb als bewilligungspflichtig erklärte (Urteil Nr. 2C_1093/2015 vom 4.11.2016 = BGE 142 II 481 = Yannick Moser, «ius.focus» 2017, Heft 1, S. 4 = François Bianchi/Sarah Gros, not@lex, Revue de droit privé et fiscal du patrimoine 2017, S. 58).

In einem anderen Fall aus dem Kanton Luzern stellte das Bundesgericht (entgegen der Vorinstanz) fest, dass die ausländische Finanzierung zulässig war, da diese innerhalb der üblichen Grenze von zwei Dritteln des Verkaufswerts des Grundstücks lag (Urteil Nr. 2C_854/2012 des Bundesgerichts vom 12.3.2013)⁷.

QUELLENNACHWEIS

¹ Vgl. Bundesblatt 2017, S. 2225.

² Vgl. Bundesblatt 2017, S. 3938.

³ Vgl. Urteil des Bundesgerichts Nr. 1P.109/2006 vom 22.6.2006, Erwägung 5.1.

⁴ Vgl. dazu auch Amédéo Wermelinger, Aktuelle Fragen und Probleme aus dem Stockwerkeigentum – eine Übersicht in: Stephan Wolf (Hrsg.), Aktuelles zum Stockwerkeigentum – insbesondere aus der Sicht des Notariats, Bern 2017, S. 145 ff.

⁵ In diesem Zusammenhang wird zudem verwiesen auf die Ausführungen von Meinrad Vetter und Matthias Brunner: Die hinreichende Sicherheit gemäss Art. 839 Abs. 3 ZGB (Jusletter vom 27.2.2016).

⁶ Vgl. dazu Roland Pfäffli, Dienstbarkeiten: Neuerungen mit besonderer Berücksichtigung des Bereinigungsverfahrens, ZBGR 2010, S. 369 f.

⁷ Zudem wird verwiesen auf die Ausführungen von Thomas Röthlisberger und Astrid Keller: Ausländische Immobilienfinanzierung unter dem Aspekt der Lex Koller, Grenzen der Finanzierung von Immobilien in der Schweiz durch Personen im Ausland, in Expert Focus 2016, S. 565.



***PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**
Der Autor ist Notar und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.

• Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

Giorgio De Biasio/Simone Albisetti, LAFe, giurisprudenza scelta cantonale e federale (1997-2016), Lugano-Pregassona 2017.

François Bohnet/Blaise Carron (Hrsg.), PPE (Propriété par étages) 2017, Tagungsband, Basel 2017.

Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2016, Bern 2017.

Florence Guillaume/Maryse Pradervand-Kernen (Hrsg.), Les droits d'emption, de préemption et de réméré, questions pratiques et d'actualité, Tagungsband, Basel 2017.

Flurina Hitz, Das Baurecht als selbstständiges und dauerndes Recht: Konstruktion aus dinglichen und obligatorischen Rechtspositionen, Zürich/Basel/Genf 2017.

Domino Hofstetter/Anita Hüsler, ZGB – Sachenrecht mit GBV, Arbeits- und Lernausgabe, Zürich/Basel/Genf 2017.

Stephanie Hrubesch-Millaud/Barbara Graham-Siegenthaler/Vito Roberto, Sachenrecht, Bern 2017.

Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2015, ZBJV 2017, S. 624 ff.

Alfred Koller (Hrsg.), Der Grundstückkauf, Bern 2017.

Fabrizio Andrea Liechti, Der Rechtsgrundaussweis für Eigentumsübertragungen im Grundbuch unter besonderer Berücksichtigung der notariellen

Sorgfaltspflichten, Bern 2017.

Adrian Mühlematter/Stephan Stucki, Grundbuchrecht für die Praxis, Zürich 2017.

Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2016, Bern 2017.

Roland Pfäffli, Aktuelles aus dem Sachenrecht, Band 3, Zürich 2017.

Jörg Schmid (Hrsg.), Dienstbarkeiten, Referate der Luzerner Weiterbildungsveranstaltung vom 13. September 2016, Zürich/Basel/Genf 2017.

Jörg Schmid/Bettina Hürlimann-Kaup, Sachenrecht, Zürich/Basel/Genf 2017.

Thomas Sprecher (Hrsg.), Sanierung und Insolvenz von Unternehmen VIII, Immobilien und Insolvenz, Tagungsband, Zürich/Basel/Genf 2017.

Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2017, Tagungsband, Bern 2017.

Stephan Wolf (Hrsg.), Aktuelles zum Stockwerkeigentum – insbesondere aus der Sicht des Notariats, Tagungsband, Bern 2017.

Stephan Wolf/Aron Pfammatter (Hrsg.), Zweitwohnungsgesetz (ZWG) – unter Einbezug der Zweitwohnungsverordnung (ZWV), Bern 2017.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2017, zusammengestellt aus 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift „Der bernische Notar“ erschienen (Roland Pfäffli, BN 2017, S. 133 bis 192).

Sprung zur digitalen Zahlung

Der Zahlungsverkehr wird erneuert und digitalisiert. Die heterogenen Zahlungssysteme der Banken werden zusammengeführt, ihre Formate und Verfahren auf Basis der «ISO 20022» vereinheitlicht und alle Einzahlungsscheine durch die neue QR-Rechnung mit QR-Code ersetzt.



Bis Mitte 2018 wird der gesamte Zahlungsverkehr auf ISO 20022 umgestellt, das bedeutet: Alle Banken und Unternehmen arbeiten in Zukunft auf der Basis von einem einzigen Technologiestandard (Bild: 123rfcom).

MAYA M. BERTOSSA* •

UNTERSCHIEDLICHE SYSTEME. Der heutige Schweizer Zahlungsverkehr ist in seiner Art einzigartig. Obwohl die Schweiz ein sehr kleines Land ist, betreiben die Banken und Postfinance sowohl für die Überweisung als auch für die Lastschrift historisch bedingt noch immer unterschiedliche Standards. Heute gibt es mehr als zehn Standards und Formate sowie rund zehn Verfahren (z. B. EZAG von PostFinance und DTA der übrigen Banken) und sieben verschiedene Einzahlungsscheine. Und genau das wird sich in Zukunft ändern.

Bis Mitte 2018 wird der gesamte Zahlungsverkehr auf ISO 20022 umgestellt, das bedeutet: Alle Banken und Unternehmen arbeiten in Zukunft auf der Basis von einem einzigen Technologiestandard. Das macht den Zahlungsverkehr effizienter und wirtschaftlicher. Ein Meilenstein der Rundumerneuerung ist die Einführung der neuen QR-Rechnung, die im 2019 alle Einzahlungsscheine ersetzen wird.

DIE QR-RECHNUNG. Die QR-Rechnung enthält den QR-Code mit Schweizer Kreuz als Erkennungsmerkmal sowie alle für die

Zahlung notwendigen Informationen, die mit einem Smartphone gelesen werden können. Der Zahlteil kann mit oder ohne Betrag ausgestellt werden, somit kann der Rechnungsempfänger zum Beispiel die Höhe seiner Spende selber bestimmen. Alle Zahlungsinformationen sind im Zahlteil auch in gedruckter Form ersichtlich, Zahlungen können weiterhin auf dem Postweg oder am Postschalter getätigt oder von Hand im E-Banking erfasst werden.

DIE WESENTLICHEN NEUERUNGEN FÜR RECHNUNGSSTELLER.

- Die Vorgaben für den Zahlteil sind minimal und können so einfacher und mit wenig Aufwand eingehalten werden.
- Die QR-Rechnung kann mit handelsüblichen Druckern selber erstellt werden.
- Im QR-Code können zusätzliche Informationen wie beispielsweise die Unternehmensidentifikation oder eine Rechnungsnummer platziert und übermittelt werden, das unterstützt die automatische Abstimmung mit der Buchhaltung.
- Der QR-Code kann zukünftig auf Plakaten oder Flyern platziert werden (z. B.

für Spenden) und für alternative Verfahren wie beispielsweise die E-Rechnung und TWINT genutzt werden.

DIE WESENTLICHEN NEUERUNGEN FÜR RECHNUNGSEMPFÄNGER.

- Mit nur einem Klick können sämtliche Zahlungsinformationen per Smartphone (Mobile Banking) oder Lesegerät (E-Banking) erfasst und an die Bank gesendet werden. Die manuelle Erfassung oder nachträgliche Ergänzung von Daten entfällt.
- Der Zahlteil der QR-Rechnung ist schwarz-weiß statt farbig, das erhöht den Kontrast und verbessert die Lesbarkeit auch für Personen mit eingeschränktem Sehvermögen.
- Alle für die Zahlung notwendigen Informationen sind sowohl im QR-Code enthalten als auch auf dem Zahlteil aufgedruckt und damit ohne technische Hilfsmittel lesbar.
- Die QR-Rechnung kann, falls der Rechnungssteller dies anbietet, auch für alternative Verfahren wie beispielsweise TWINT oder die E-Rechnung eingesetzt werden.

EINFÜHRUNG. Die QR-Rechnung kann erst eingeführt werden, wenn die Rechnungssteller ihre Systeme bis Mitte 2018 schweizweit auf den Standard ISO 20022 umgestellt haben. Vor diesem Hintergrund sind die Hersteller von Buchhaltungssoftware oder ERP-Systemen aufgefordert, ihren Kunden bis Mitte 2018 entsprechende Lösungen anzubieten. Während einer möglichst kurzen Übergangszeit können neben den QR-Rechnungen auch die heutigen Einzahlungsscheine verwendet werden. Damit haben Rechnungssteller die Möglichkeit, die Umstellung zu einem für sie passenden Zeitpunkt vorzunehmen. Da die Rechnungssteller ab Mitte 2019 erste QR-Rechnungen verschicken können, müssen alle Marktteilnehmer technisch in der Lage sein, QR-Rechnungen zur Zahlung und Verarbeitung zu nutzen.

ZWEI HAUPTTREIBER: DIGITALISIERUNG UND REGULIERUNG. Der Anteil der Kundenzahlungen, die elektronisch ausgeführt wurden, ist in den letzten Jahren auf 74% gestiegen. Obwohl elektronisch, ist der Kreislauf von der Rechnungsstellung bis zu deren Zahlungseingang nicht medienbruchfrei und somit fehleranfällig. Zudem können die regulatorischen Anforderungen heute nicht vollständig eingehalten werden, weil die Informationen vom Auftraggeber nicht bei allen Überweisungen bis zur Bank des Begünstigten fließen, die für die sorgfältige Risikoabwägung gemäss Geldwäschereiverordnung FINMA und Geldwäschereigesetz zuständig ist. Erst mit der Ablösung der Einzahlungsscheine durch die QR-Rechnung wird dafür die Grundlage geschaffen. ●

SITUATIVER ANPASSUNGSBEDARF

Die ISO 20022 löst alle bisher eingesetzten Formate zur Zahlungsabwicklung zwischen Firmenkunden und Banken ab. Unternehmen und Organisationen mit einer Buchhaltungssoftware oder einem ERP-System sind aufgefordert, ihre Systeme auf ISO 20022 anzupassen und Ablauf sowie Zeitpunkt mit ihrer jeweiligen Bank und dem Softwarehersteller zu besprechen. Die unterschiedlichen Kontonummern der Schweizer Banken werden durch die standardisierte IBAN ersetzt. Somit müssen alle Rechnungssteller und -empfänger ihre alten Kontonummern bis zum Ende der Umstellung ersetzen und statt der Einzahlungsscheine die neue QR-Rechnung für die Fakturierung respektive Zahlung nutzen. Weiterführende Informationen zur Harmonisierung des Zahlungsverkehrs finden sich unter <http://www.activating-digital-switzerland.ch/de/>



MAYA M. BERTOSSA

Die Autorin ist Projektleiterin Kommunikation Paymenstandards.ch bei der SIX Interbank Clearing AG.

PRÄVENTION IM BÜRO



Sich informieren dauert nur eine Tasse lang.

Erfahren Sie in wenigen Minuten mehr über Sicherheit und Gesundheit im Büro. Zum Beispiel über Stolperfallen und Sturzgefahren. prävention-im-büro.ch



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössische Koordinationskommission
für Arbeitssicherheit EKAS

Im Sog der digitalen Welle

Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft hinterlässt vielfältige Spuren: In der Vernetzung von Kommunikation und Software, in der Virtualisierung von Vorgängen und in der Verfügbarkeit von Daten und Informationen. Auch das Marketing hat ein neues Steckenpferd entdeckt.



Noch wird selten eine Digitalisierungsstrategie entwickelt, welche den Umfang und die Vorgehensweise strukturiert und individuell auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens, der Kunden und Partner eingeht (Bild: 123rf.com).

KLAUS TREFF* •

MITTENDRIN UND DOCH AM ANFANG. Die Digitalisierungswelle hat mittlerweile alle Akteure der Immobilien- und Bauwirtschaft erreicht. Einige reiten schon auf der einen oder anderen Welle. Andere betrachten den Markt und die Perspektiven und versuchen, aus dem Beobachterstatus die richtigen Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen. Andere versuchen, punktuell

Unabhängig wie die Herausforderung angepackt wird: Mehr oder weniger übt die Digitalisierung einen starken Druck auf das Management aus. Wer zurückfällt oder nicht vorne dabei ist, wird schnell als «Verlierer» abgestempelt. Ein Verdikt, das allzu oft auch marketinggetrieben bei Anbietern von Produkten und Dienstleistungen da und dort zum Ausdruck kommt.

„Das Management ist mehr als interessiert, das Zepter in die eigene Hand zu nehmen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.“

«schnelle» Lösungen umzusetzen, und hoffen, dadurch den einen oder anderen Erfolg bezüglich Effizienzsteigerung einzufahren.

Noch selten wird eine Digitalisierungsstrategie entwickelt, welche den Umfang und die Vorgehensweise strukturiert und individuell auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens, der Kunden und Partner eingeht.

Mit Angstmachen ist aber nichts zu gewinnen. Die Vehemenz und der Druck, der durch die Forderungen nach einer zügigen Umsetzung der Digitalisierung entstanden ist, kann möglicherweise durch die allgemeine und jahrzehntelange Zurückhaltung und Reserviertheit der Immobilienwirtschaft – zumindest was die technologischen Innovationen

betrifft – erklärt werden. Dadurch wird auch der Nachholbedarf bezüglich Digitalisierung sichtbar.

Wer sich mit der konkreten Umsetzung der Digitalisierung befasst und damit die Türe zur digitalen Transformation für das Unternehmen, die Mitarbeitenden, die Kunden und Partner irreversibel aufstösst, tut gut daran, sich nicht überrollen zu lassen. Das Management ist mehr als interessiert, das Zepter in die eigene Hand zu nehmen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

Die Umsetzung der Digitalisierung und damit die digitale Transformation selbst, nimmt je nach Grösse des Unternehmens schnell einmal fünf Jahre in Anspruch. Und ist es nicht so: In fünf Jahren sieht die Welt schon wieder ganz anders aus. Also ein Prozess, der nicht wirklich enden wird. Trotzdem: Ohne Strategie und konkrete Planung regiert der Zufall.

STANDORTBESTIMMUNG UND STRATEGIEBILDUNG. Die Standortbestimmung erfolgt durch einige ausgewählte Fragestellungen, die es zu beantworten gilt:

- Wo stehen das Unternehmen, die Kunden und Partner in diesem Entwicklungsprozess?
- Welche Geschäftsfelder sollen schneller und stärker weiterentwickelt werden?
- Welche Anwendungen sind heute im Einsatz?
- Wie steht es mit dem Lifecycle der Anwendungen?
- Wo liegen die Potenziale, wo wird zu viel gemacht?
- Welche Chancen und Risiken bietet die konkrete Digitalisierung von Prozessen und der Kommunikation?
- Wie sieht es mit der «digitalen Readiness» von Mitarbeitenden, Kunden und Partnern aus?
- In welchem Zeitraum soll die digitale Transformation realisiert werden?

- Welche Mittel sollen dafür investiert werden?

Die Strategiebildung unterstützt das Management in der Umsetzung. Die Digitalisierungsstrategie setzt dafür die Leitplanken und Rahmenbedingungen und hilft, die Transformation für alle Beteiligten kommunizier- und nachvollziehbar zu machen. Eine Roadmap hilft, die einzelnen Schritte zu visualisieren und allfällige Aktivitäten in konkrete Vorhaben und Projekte umzusetzen. Der Rest ist Fleissarbeit und setzt entsprechende Ausdauer und Überzeugungskraft voraus.

DAMIT AUS KLEIN GANZ GROSS WIRD. Es sind oftmals die kleinen, ersten Schritte, die im Nachhinein als grosse Schritte in Erinnerung bleiben. Wer mit Augenmass und Bedacht sich mit der Thematik auseinander-

setzt, wird zwar nicht immer der Erste sein, der mit tollen Innovationen glänzen kann; er wird aber eine solide Basis erhalten, die in hohem Masse alle beteiligten Akteure (Mitarbeitende, Kunden und Partner) nutzenorientiert und angemessen «digital» einbindet. ●

«REAL ESTATE SOFTWARE GUIDE – SWISS EDITION 2018»



Autoren: Klaus Treff und Thomas Steiner
Herausgeber: Verlag conrealis
Bezugsquellen Internet:
www.resg.ch/bestellen
Buchhandel: ISBN 978-3-033-06335-8
Preis: CHF 90.– (exkl. MWST)



***KLAUS TREFF**

Der Autor ist Mitinhaber der conrealis ag.

ANZEIGE

com:bau

Die Messe für Architektur –
Bauhandwerk – Energie – Immobilien

09.-11. März 2018

■ **Planung**

■ **Finanzierung**

■ **Rohbau & Sanierung**

■ **Erneuerbare Energie**

■ **Haustechnik/Installation**

■ **Ausbau**

■ **Außenbereich**

■ **Immobilien**

Freitag und Samstag von 10-18 Uhr
Sonntag von 10-17 Uhr

Persönlicher Wohnkomfort

Die digitale Transformation vereinnahmt die moderne Gesellschaft. Dem kann sich auch die Bau- und Immobilienindustrie nicht entziehen. Durch Smart Homes sollen dank Elektronik und Vernetzung ein Mehr an Komfort, Effizienz und Wirtschaftlichkeit erreicht werden.



Den Einsatzbereichen von Smart Homes, in Bezug auf einen höheren Wohnkomfort, sind kaum Grenzen gesetzt.

MARC RUEF* •

WOHNUNG WIRD ZUM COMPUTER. Elektronik und Computer gibt es schon seit einigen Jahren. Es ist jedoch noch nicht so lange her, da hat sich herausgestellt, dass man mit kundenzentrierten Lösungen die Nummer eins auf Markt werden kann. Die breite Akzeptanz der heutigen Smartphones haben sie ihrer Einfachheit und Zugänglichkeit zu verdanken. Wenn man ein solches Gerät in den Händen hält, fühlt man sich wohl, denn man kann intuitiv seine Ziele erreichen.

Smart Homes wollen genau diesen Effekt in den eigenen vier Wänden etablieren. Die Wohnung oder das Haus soll damit zu einer grossen Anlage werden, die die Bedürfnisse der Bewohner eigenständig wahrnehmen und auf diese reagieren kann. Die Sonne macht es schwierig, das Fernsehbild zu erkennen? Das Smart Home fährt die Beschattung aus. Mittlerweile hat sich die ganze Familie vor den Fernseher gesetzt? Die Komfortlüftung wird im Wohnzimmer um 10% erhöht. Heute ist nach Mitternacht

Schnee angekündigt? Die Heizungsanlage wird ab 20 Uhr die Vorlauftemperatur schrittweise erhöhen. Die Kinder nehmen einen Eistee aus dem Kühlschrank? Es wird eine neue Packung bestellt.

Eine solche Integration – im Ideal-

buchstäblich gelebt wird. Er nimmt Eingaben entgegen, verarbeitet Daten und löst Aktionen aus. Im Zeitalter von Spam und Viren muss man aber nicht mehr erklären, dass damit Sicherheitsrisiken einhergehen.

„Die Automatisierung vermag unsere Lebensqualität zu verbessern. Zeitgleich verbessert sie aber auch die Möglichkeiten, die sich ein Angreifer erschleichen kann.“

fall durch einen spezialisierten Gebäudetechniker vorgenommen – vermag den Komfort massgeblich zu erhöhen. Intelligent platzierte Sensoren, ihre Vernetzung und eine durchdachte Logik können viele Dinge erleichtern und verbessern. Der Wohnraum wird damit zu einem gewaltigen Computer, in dem

AUTOMATISIERUNG ALS RISIKO. Überall dort, wo Automatisierung Einzug hält, können Fehler auftreten. Die Automatisierung führt dazu, dass sich diese unter Umständen schneller und nachhaltiger etablieren können. Ein kaputter Sensor für die vollautomatische Erkennung der Sonneneinstrahlung könnte dazu füh-

ren, dass man sich bis zur Reparatur halt tagsüber nur mit einer Sonnenbrille im Wohnzimmer aufhalten kann.

Noch schlimmer wird es, wenn jemand absichtlich Angriffe anstrebt und Manipulationen durchsetzt. Der Külschrank vermag berechtigt zu sein, eigenmächtig Eistee nachzubestellen. Doch was ist, wenn jemand in das interne Netzwerk eindringen kann und mal eben 1 Million Eisteepackungen bestellt? Zeitliche, monetäre und juristische Aufwände können die Folge eines solchen Schabernacks sein.

In den letzten Jahren hat sich eine regelrechte Professionalisierung von Cybercrime abgezeichnet. Angreifer wollen Geld verdienen, schnell und mit möglichst wenig Aufwand. Die Bestellung von Eistee ist da aufgrund der beschränkten kommerziellen Ausbeute eine eher weniger populäre Absicht.

ANGRIFFE AUF SMART HOMES. Vielversprechender ist zum Beispiel das Konzept der «Ransomware». Ist ein Rechner mit einer Ransomware infiziert, werden die Daten verschlüsselt und können so nicht mehr gebraucht werden. Erst nachdem ein Lösegeld an den Ransomware-Entwickler gezahlt wurde, findet eine Entschlüsselung statt. Der populärste Vertreter «WannaCry» verlangte pro Infektion 300 USD und erwirtschaftete damit letztes Jahr in seinen ersten 100 Stunden rund 70 000 USD (siehe Abbildung Seite 51).

Nur wenige Ransomware konnten in den letzten Jahren in eine monetäre Ge-

winnzone manövriert werden. Der Kollateralschaden ist oftmals bedeutend grösser als die Zahlungen, die für das Freikaufen der Daten gemacht werden müssen. Dieses Prinzip ist durchaus und unkompliziert auf Smart Homes übertragbar. Statt dass Daten verschlüsselt werden, können Heizungsanlagen übernommen und deaktiviert werden. Erst wer 1000 USD zahlt, darf wieder warm haben. Ein lukratives Geschäft, das gerade zu kalten Jahreszeiten eine zügige Zahlung auslösen können wird.

» Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Malware sehr systematisch Smart Homes angreifen und von den Besitzern Geld erpressen will.«

DIE DREI FEHLER DER IGNORANZ. Hersteller von vernetzten Anlagen tendieren dazu, solche Sicherheitsbedenken zu ignorieren. Dies hat verschiedene Gründe. Zum einen kostet das Entwickeln und Integrieren von Sicherheit Geld. Das Einsparen dieser Investition erhöht die Wettbewerbsfähigkeit.

Zudem werden die bisweilen kreativen Absichten der Angreifer unterschätzt. Es habe ja sowieso niemand ein Interesse daran, eine Solaranlage zu manipulieren. Dies ist falsch. Es wird immer

irgendwo jemanden geben, der sich aus den kuriosesten Gründen und mit den verworrensten Möglichkeiten einen Vorteil erschleichen will.

Und zu guter Letzt geht man oft fehl in der Annahme, dass exotische Systeme nicht oder nur mit erheblichem Aufwand manipulierbar sind. Doch nur weil etwas keine Tastatur und keinen Bildschirm hat, heisst es nicht, dass darin nicht eine handelsübliche Computerlösung eingesetzt wird. Die genutzten Technologien sind oft die gleichen oder

nur punktuell abgeändert, sodass selbst der Angriff auf exotisch erscheinende Produkte mit üblichen Techniken angegangen werden kann.

SICHERHEIT GEWÄHRLEISTEN. Die ProduktHersteller müssen sich den Herausforderungen der Cybersecurity stellen. Egal, ob es sich um alteingesessene HeizungsHersteller oder noch junge Smart-Device-Start-ups handelt. Sowohl die Konsumenten als auch die Behörden müssen sie in die Pflicht nehmen und grundle-

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler



Genug von Kalkproblemen?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

Weichwasser abonnieren statt investieren:
Immer neuwertiges Top-Gerät inklusive
100% Garantie, Salzlieferung und Wartung!

- Beitrag zur Werterhaltung der Liegenschaft.
- Keine verkalkten Armaturen, Geräte und Duschköpfe.
- Geringerer Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch.
- Spürbare Steigerung von Lebensqualität und Komfort.



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

IHR WASSER
UNSERE PASSION

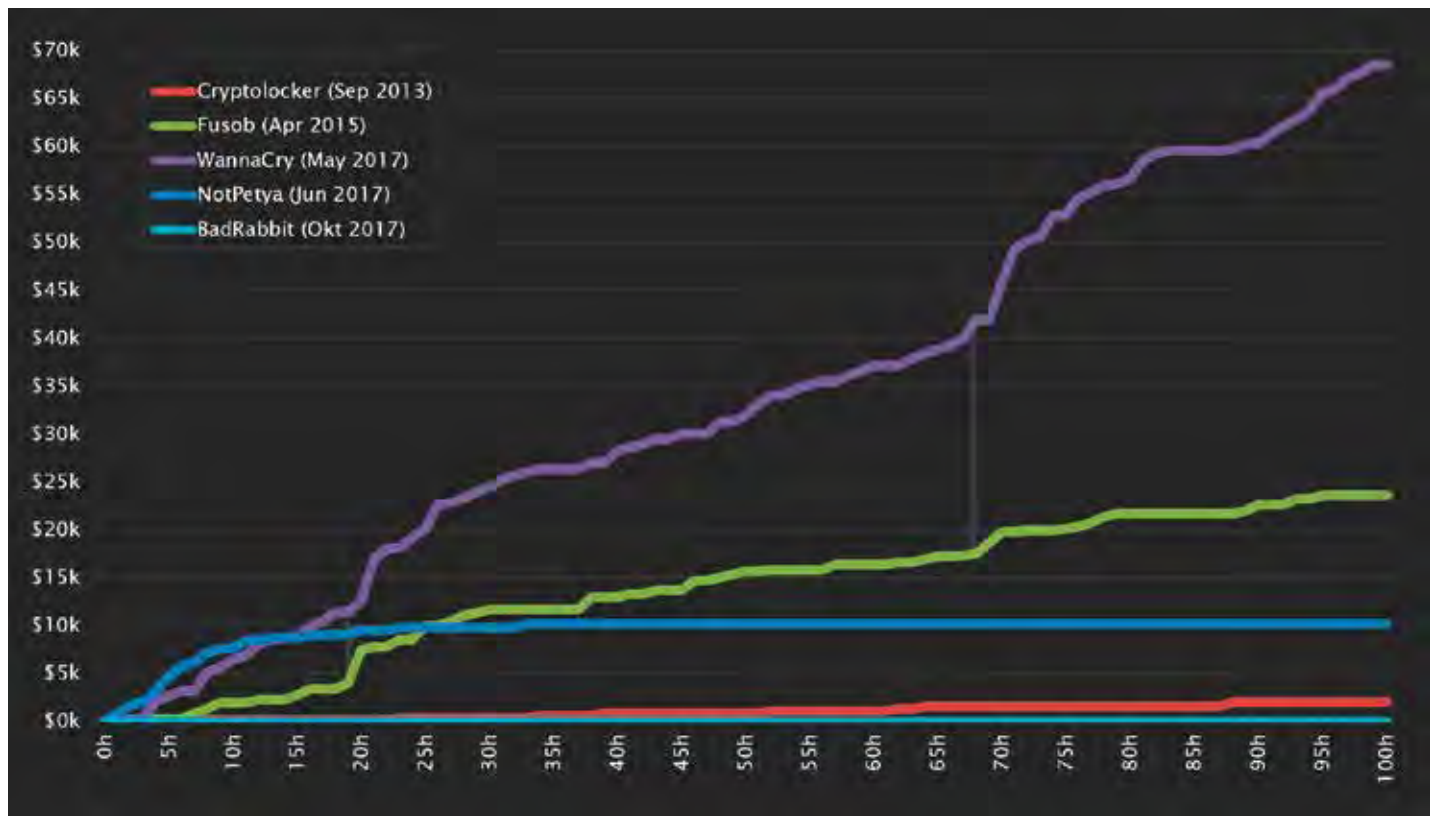
 **atlis**
Seit 20 Jahren



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

Atlis AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



Die Grafik zeigt, wieviel Geld in den ersten 100 Stunden durch die jeweilige Ransomware erwirtschaftet werden konnte.

gende Sicherheitsbestimmungen einfordern. Hier kann man aus Jahrzehnten an Erfahrung aus dem Bereich der klassischen Computer- und Netzwerksicherheit schöpfen.

„Die Industrie muss sich den Herausforderungen von Cybersecurity stellen und darf nicht nur um die Maximierung ihres Profits bemüht sein.“

Genauso müssen die Gebäudetechniker darin geschult werden, wie Smart Homes sicher installiert und betrieben werden können. Dieses Wissen muss ebenfalls zu den Wohneigentümern und Mietern durchdringen. Denn sie leben schlussendlich in ihrem intelligenten Haus und sind dessen Risiken direkt ausgesetzt.

Es ist wichtig, dass intelligente Komponenten möglichst solid, modular und autonom betrieben werden können. Ein erfolgreicher Angriff auf das Beschattungssystem darf keine Auswirkungen

auf das Heizsystem haben. Die klare Trennung der Komponenten muss dabei sowohl physisch als auch logisch erfolgen. Durch eine strikte Netzwerksegmentierung kann diese durchgesetzt und nur jede Interaktion

zwischen den Komponenten zugelassen werden, die auch erfordert wird.

Die Systeme müssen dabei regelmäßig mit Patches und Bugfixes versorgt werden, damit bekannt gewordene Schwachstellen behoben werden können. Dieser Prozess muss möglichst einfach umsetzbar sein, sodass während des Betriebs kein unnötiger Aufwand für

diese administrativen Tätigkeiten anfallen muss. Ein guter Produktlieferant garantiert zudem eine möglichst lange Unterstützung dieser Art für sein Produkt.

FAZIT. Komplexität ist der grösste Feind von Sicherheit. Das Zugänglichmachen von Systemen über das Internet und das Vernetzen der einzelnen Produkte birgt die Gefahr einer Kompromittierung. Angreifer können die neuen Möglichkeiten von Smart Homes nutzen, um direkten oder indirekten Schaden zufügen zu können. Dem muss systematisch entgegen gewirkt werden.



***MARC RUEF**

Der Autor ist Mitinhaber des Beratungsunternehmens scip AG und gilt als einer der meistgelesenen deutschsprachigen Autoren zum Thema Cybersecurity.

Energie-Contracting



Für Neubau und Sanierung

Sie möchten eine umweltfreundliche und effiziente Heizungs- oder Kälteanlage?
 Sie möchten das Betriebsrisiko auslagern?
 Sie möchten eine komfortable Lösung, die Zeit und Kosten spart?
 Nutzen Sie das Know-how unserer Fachleute, wir entlasten Sie gerne.

STADTWERK
 WINTERTHUR

Energie-Contracting
 Telefon 052 267 31 06
stadtwerk.energiecontracting@win.ch
stadtwerk.winterthur.ch

Wir bieten **Komfort**.

Stadt Winterthur 

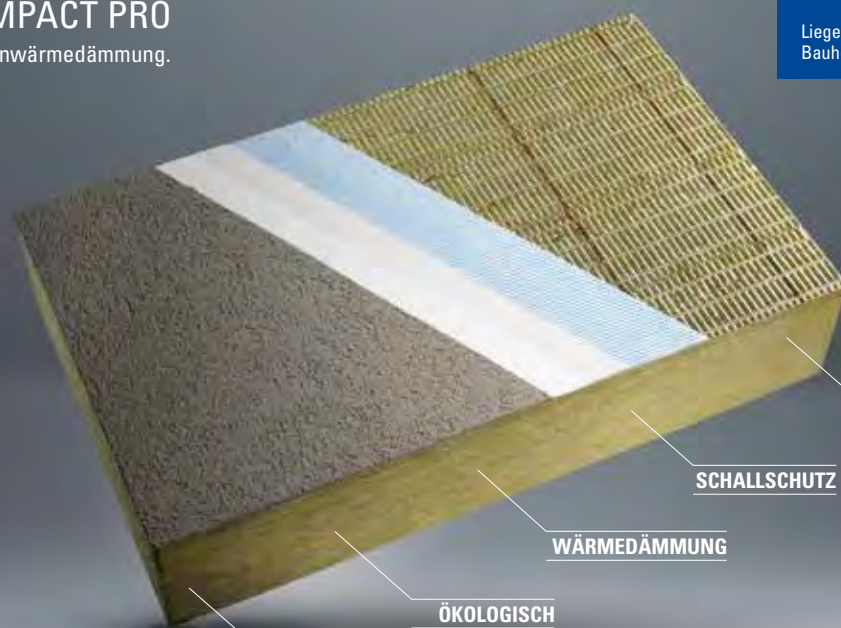
ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO
 Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

«ALL-IN» Jetzt mit
BONUS

Für die Flumroc-Dämmplatte
 COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und
 Bauherren profitieren direkt.



www.flumroc.ch/allin



Auf dem steinigen Weg

2018 beginnt die «All-IP-Umstellung» von Telefonanlagen sowie Alarm- und Haustechnikanlagen durch die Swisscom. Dabei sind vor allem die Liegenschaftsverwaltungen gefordert.



Marazzi-Gebäude Privera AG in Gümlingen, Kanton Bern, wo derzeit auf All IP umgestellt wird (Bild: Manuel Stettler Fotografie, Burgdorf).

BRUNHILDE MAUTHE*

UNTERSCHIEDLICHE REAKTIONEN. Die IT-Verantwortlichen der Privera AG wurden im Frühling 2016 von ihrem heutigen Projektpartner Butscher Projektsteuerung auf die All-IP-Umstellung angesprochen, worauf sie gemeinsam das Projekt «All-IP-Transformation» aufstellten. Dies im Wissen, dass Swisscom den Umstellungstermin per Ende 2017 angekündigt hatte.

Im Juni 2016 machte Privera erstmals ihre fast 500 Kunden mit über 2000 Liegenschaften auf das Thema aufmerksam und fragte diese an, ob sie beim Projekt mitmachen wollten. Die Reaktion der Kunden war sehr unterschiedlich. Einige kannten das Thema schon, waren sich dessen Tragweite jedoch nicht bewusst, andere bedankten sich und waren froh darüber, dass Privera das Thema aktiv anging. Für die mit der Umstellung auf IP anfallenden Kosten hatten nicht alle Verständnis. Die meisten gingen den Wechsel auf IP jedoch pragmatisch an und erstellten die entsprechenden Budgets.

WIRD ALLES WEITERLAUFEN? «Es gab aber auch Ängste bei den Kunden», so Patrick Widmann, Projektleiter All IP und Leiter Baumanagement bei Privera. Die häufigste Befürchtung war, ob alle Anwendungen erfasst würden. Und ob der Zeitplan eingehalten werden könne und ob Anlagen aus-

ser Betrieb genommen werden müssen, wenn Swisscom vollständig auf IP wechselte und die Umrüstung auf IP noch nicht stattgefunden hätte. Noch steckt man bei Privera mitten in der Umstellung.

Die Grundlagendaten (Anzahl Anschlüsse und deren Nutzungen bzw. Anlagen) sind erfasst und die Ausschreibungen laufen. Im Dezember 2017 wurden die Kosten den Eigentümern zur Freigabe zugestellt, sodass Anfang 2018 zügig mit der Umsetzung begonnen werden kann, denn die Zeit drängt. Region für Region wird ab 2018 von Swisscom vollständig auf IP umgestellt, sodass dort der Rückbau der alten Infrastruktur vorangetrieben wird.

ORGANISATION UND KAPAZITÄTEN PLANEN. Für Privera bedeutet die Umstellung auf IP einen hohen koordinativen Aufwand. Es galt, bei allen Beteiligten Verständnis für die Umstellung zu schaffen. Auch das enge Zusammenspiel der Abteilungen war «nicht ohne», wie es Patrick Widmann ausdrückt. Es gelang jedoch, eine schlanke Organisation aufzustellen. Seitens Technik musste eine neue Erfassungsplattform erstellt werden, wofür eigens ein Datenbank-basiertes Tool programmiert wurde. Es folgten Schulungen dazu und schliesslich die Anwendung.

Die Zusatzaufwendungen für die einzelnen Bereiche sind nicht zu unterschät-

zen, vor allem für die Bewirtschaftung. Teilweise gäbe es Unsicherheiten, da nicht alle Einzelheiten klar seien und Lieferanten und Hersteller von Sonderanwendungen unterschiedliche Angaben bezüglich Stand und Termin der All-IP-Umstellung machten. Für Patrick Widmann bilden vor allem der hohe Zeitdruck und die Kapazitäten eine grosse Herausforderung. Ausserdem sei die Datenqualität für eine reibungslose Umstellung entscheidend. Dank des – sehr zeitaufwendigen – Inventars aller Anlagen, welches die Umstellung auf IP fordert, hat Privera heute eine hohe Transparenz über den Anlagenbestand ihrer Immobilien. ●

WISSEN ZU ALL IP ANEIGNEN

Der anfängliche Aufwand zahlt sich aus, da der Bewirtschaftungsaufwand geringer wird. Patrick Widmann empfiehlt allen Verwaltungen, die die Umstellung noch nicht angegangen sind, so rasch als möglich zu handeln. Denn das Thema All IP muss seitens des Immobilienverwalters aktiv angegangen werden. Es ist wichtig, dass sich die Verwalter die entsprechenden Hintergrundinformationen zur Bedeutung von All IP und das Vorgehen bei der Umstellung aneignen. So können sie den Inhalt und Umfang der Angebote der Hersteller von Lifttelefon- oder Alarmanlagen einordnen bzw. bewerten. Infos dazu finden sich u. a. auf der All-IP-Webseite www.swisscom.ch/ip oder direkt über die Swisscom Hotline für KMU 0800 055 055 und für Grosskunden 0800 800 900.



*BRUNHILDE MAUTHE

Die Autorin ist Head of All IP Communications bei der Swisscom AG.

Wie nachhaltig ist nachhaltig?

Gemäss einer Studie des Bundesamtes für Energie (BFE) verpufft in unseren Gebäuden zu viel Energie durch geöffnete Fenster. Auch Minergie-zertifizierte Häuser brauchen mehr Energie als erwartet. Weitere Studien kommen zu ähnlich ernüchternden Ergebnissen.



In einer Studie in der Stadt Zürich lag der Energieverbrauch bei zwei untersuchten Minergie-P- bzw. Minergie-P-Eco-zertifizierten Mehrfamilienhäusern doppelt bis dreimal so hoch wie geplant (Bild: 123rf.com).

BEAT OCHSNER*

PLANUNGSWERTE VS. TATSÄCHLICHER ENERGIEVERBRAUCH. Gemäss der Studie des Bundesamtes für Energie (BFE) wurden die Planungswerte gemäss Minergiestandard mit den effektiven Energieverbräuchen verglichen und teils erhebliche Abweichungen festgestellt. Es zeigte sich, dass die Planungswerte bei Einfamilienhäusern eher eingehalten wurden und die Überschreitungen vor allem bei Mehrfamilienhäusern stattfanden. In einer weiteren Studie in der Stadt Zürich lag der Energieverbrauch bei zwei untersuchten Minergie-P- bzw. Minergie-P-Eco-zertifizierten Mehrfamilienhäusern doppelt bis dreimal so hoch wie geplant. Diese Feststellung erstaunt nicht weiter, da der Energieverbrauch in einem direkten Zusammenhang mit dem Nutzerverhalten steht.

Der Eigentümer des Einfamilienhauses hat eine höhere Eigenverantwortung, weil er diese selber und besser wahrnehmen kann. Beim Mieter hingegen liegt das Interesse an einer «nachhaltigen» Wohnweise meist tiefer. Zudem kann er den Energieverbrauch nur geringfügig beeinflussen. In derselben Studie wurden die Nutzer über deren Zufriedenheit befragt. Es zeigte sich dabei, dass meist die schlechten Luftverhältnisse und die trockene Luft im Winter als Folge der kontrollierten Lüftung bemän-

gelt wurden. Dies dürfte wohl der Hauptgrund für die geöffneten Fenster sein. Von Seiten der Ingenieure und Eigentümer wurden schlecht funktionierende Komfortlüftungen angeführt.

» Zuviel Energie verpufft durch geöffnete Fenster.«

NACHHALTIGKEIT – EIN KONTROVERSES THEMA. Unbestritten ist, dass die Gebäude für einen hohen Anteil am Energie- und Materialverbrauch verantwortlich sind. Auch wenn die heutige Bauweise, mit oder ohne Zertifizierung, den Energieverbrauch massgeblich senken lässt, zeigt sich, dass dies «planerisch» zwar zu einer Energieeinsparung führt, effektiv aber keine wesentliche Verbesserung zeigt, weil die Nutzer ihr Verhalten nicht anpassen. Dies mag auch mit ein Grund sein, dass viele Bauherren sich dazu entschieden haben, zwar nach Minergie-Standard zu bauen, jedoch auf die Komfortlüftung zu verzichten, weil genau hier von Seiten der Nutzer ein falsches Nutzerverhalten vorliegt, technische Unzulänglichkeiten bestehen und in der Folge

hohe Kosten entstehen.

Aber selbst wenn der Mieter oder Nutzer sein Verhalten anpasst, die Vorteile der Komfortlüftung richtig nutzt und dies auf den Energieverbrauch einen positiven Effekt hat, wird eine solche nachhaltige Wohnweise oft durch die Tatsache relativiert, dass der Nutzer alleine in der (grossen) Wohnung wohnt und zweimal im Jahr mit dem Flieger in die Ferien verreist. Auch der «Tesla» in der Garage mag dann die schlechte Ökobilanz kaum mehr ins Positive kehren, schon gar nicht, wenn dann das Elektrofahrzeug vermehrt für kurze Distanzen benutzt wird, welche früher zu Fuss oder mit dem Fahrrad zurückgelegt wurden. In der Psychologie wird dieses Verhalten «moralische Rechtfertigung» genannt.

Gemäss der jüngsten SRG-Umfrage vom November 2017 sind die Schweizer durchaus bereit, für den Klimaschutz auf bestimmte Dinge zu verzichten – solange dies nicht zu sehr den Lebensstil und die Gewohnheiten einschränkt! Aber genau das müssten wir tun. Weniger Fliegen oder mehr auf Fleisch verzichten.

In der aktuellen Studie des «2° Investing Initiative» wurde im Auftrag des Bundesamtes für Umwelt (BAFU) bei 79 Pensionskassen und Versicherungen deren klimaverträgliches Verhalten untersucht. Obwohl viele dieser befragten Institute

„Die meisten Banken haben sich mit dem Thema der Nachhaltigkeit noch nicht vertieft auseinander-gesetzt.“

das Thema «Nachhaltigkeit» wichtig nehmen, investieren sie dennoch vorzugsweise in klimaschädliche Unternehmen. Gemäss dieser Studie leisten ihre Anlagen gar einen Vorschub für eine Erwärmung um 6 Grad, statt der angestrebten 2 Grad. Dabei sind die untersuchten Pensionskassen und Versicherungen nicht alleine. Die Forschung der Hochschule Luzern hat bei den Schweizer Banken ein ähnliches Bild ergeben. 43 von 73 befragten Banken haben offiziell keine Nachhaltigkeitsziele definiert und bieten auch kaum nachhaltige Produkte an. Gemäss Aussage der Banken habe das Thema der Nachhaltigkeit bei den Kunden keine Priorität.

SCHAFFEN NACHHALTIGE BAUTEN EINEN MEHRWERT? Trotz dieser kontroversen Sichtweise ist die Nachfrage nach «grünen» Gebäuden ungebrochen hoch. Viele institutionelle Immobilieneigentümer haben sich auf die Fahne geschrieben, nur noch «nachhaltige» Gebäude zu erwerben oder zu erstellen. Diese Einstellung hat meist auch einen direkten Zusammenhang mit den (Geschäfts-) Mietern, welche ihrerseits sich dazu verpflichten, nur noch Flächen in nachhaltigen Gebäuden anzumieten.

Schon in einer Studie der ZKB/CCRS (Center for Corporate Responsibility and Sustainability) von 2008 und von Wüest Partner im Jahr 2011 wurde für minergie-zertifizierte Einfamilienhäuser ein Mehrwert von 7% bzw. 5% bemessen. Während ZKB/CCRS nur von einem Mehrwert sprachen, erwähnte Wüest Partner auch Mehrkosten von durchschnittlich 6%. Die

Rechnung ist damit schnell gemacht und zeigt, dass sich eine Zertifizierung meist nicht lohnt. Schon gar nicht für periphere Makrostandorte.

In der jüngsten Studie von LaSalle von 2017 wurde festgestellt, dass nachhaltige Bauten ein tieferes Vermietungsrisiko aufweisen und ein besseres Image haben. Zudem sollen vor allem zertifizierte Gebäude eine bessere Finanzierung erhalten. In der Studie wird ein Preisaufschlag von 13,5% für «grüne Gebäude» ausgewiesen. Teil dieser Studie ist auch eine Zusammenstellung von «Risikoprämienkomponenten» als Teil des Diskontsatzes. Darin werden die Diskontierungszinsatzkomponenten für ein «Nicht-grünes-Gebäude» mit einem Gebäude mit «Umwelteigenschaften» verglichen. Der Unterschied in der Diskontierung zwischen den beiden Gebäuden liegt bei 65 Prozentpunkten. Was dabei überrascht, ist die Tatsache, dass eine unterschiedliche Diskontierung gemäss der Studie von 4,3% statt 4,95% eine Wertdifferenz von 15,1% ergibt. Somit wird der zuvor bezifferte Preisaufschlag von 13,5% offenbar durch überwiegende Kosteneffekte vernichtet. Die Vermutung ist, dass höhere Kosten für den laufenden Unterhalt und die zukünftigen Sanierungen dafür verantwortlich sind.

DIE QUAL DER LABELS. In der Schweiz gibt es über 36 000 Minergie-zertifizierte Gebäude. Minergie ist somit das wichtigste Label in der Schweiz. Das Zertifikat hat jedoch einen grossen Nachteil: Es ist international nicht anerkannt. In der Folge sehen sich

viele Investoren zu einer Doppelzertifizierung gezwungen. Vor allem bei Geschäftsliegenschaften, für welche internationale Firmen als Mieter gesucht werden. Nur, für welches Label soll sich der Investor entscheiden? Für das amerikanische LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design), das englische BREEAM® (Building Research Establishment Environmental), das deutsche DGNB® (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) oder die Schweizer Adaption der SGNI® (Schweizer Gesellschaft für nachhaltige Immobilienwirtschaft)? Seit 2015 gibt es noch ein Schweizer Label, SNBS® (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz). Jeder Investor steht also vor der Qual der Wahl. Oft erfolgt der Entscheid zu Gunsten des amerikanischen Labels LEED®, weil dieses als das Bekannteste angesehen wird. Dabei ist es mit rund 85 000 weltweit (Schweiz ca. 40) zertifizierten Gebäuden weit weniger verbreitet, als das englische BREEAM® mit über 500 000 zertifizierten Gebäuden (Schweiz ca. 15). Schwer zu sagen, welche Labels in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden. Es bleibt zu hoffen, dass das Schweizer Zertifikat SNBS® sich schnell durchsetzen und auch im Ausland Akzeptanz finden wird, damit dem Investor die höheren Kosten für eine Doppelzertifizierung erspart bleiben. ●



***BEAT OCHSER**

Der Autor ist Geschäftsführer der B&O Immo GmbH in Pfäffikon SZ, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung als Schätzungsexperte, ist im Vorstand der SEK-Svit und Dozent an der Swiss Real Estate School.

ANZEIGE



Finden statt suchen

www.loewenfels.ch

Immobilienmanagement mit eDossiers

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



Löwenfels

Software in neuer Dimension

Kundenprofile der Zukunft

Dank der Digitalisierung und der vermehrten Online-Abwicklung hinterlassen Kunden eine Unmenge von Daten. Aus Big Data kluge Schlüsse zu ziehen, könnte auch in der Immobilienbewirtschaftung rasch an Relevanz gewinnen.



Wohnungskauf und Immobilienwirtschaft 2.0: 3D-Rundgänge in Wohnungen, IT-Technologie und künstliche Intelligenz werden das Gesicht der Immobilienbranche verändern (Bilder: Fotolia).

JÜRIG ZULLIGER* •

VIRTUELLER ASSISTENT. Künstliche Intelligenz ist ein Thema, das gleichermassen Faszination auslöst und viele Menschen doch verunsichert. Wer wird in den

» Chatbots tragen dazu bei, die Mitarbeitenden bei repetitiven Routineanfragen zu entlasten.«

ARMIN SCHÄDELI, SWISSCOM

nächsten 10 bis 20 Jahren um seinen Job bangen müssen? Manche Studien unterstellen, dass binnen zweier Jahrzehnte 40 bis 50% aller Stellen durch Automatisierung und künstliche Intelligenz gefährdet sein könnten. Im Fokus stehen dabei längst nicht mehr allein Jobs in

der Logistik, an den Fließbändern der Industrie oder im Back-Office von Banken – mehr und mehr könnten auch anspruchsvollere Arbeiten wegrationalisiert werden. Im letzten November hat

zum Beispiel die Credit Suisse (CS) einen sogenannten Chatbot eingeführt: Via Facebook-Messenger erledigt dieser Service für Kunden und Nicht-Kunden häufige, einfache Anfragen. Der virtuelle Assistent hilft zum Beispiel, bestimmte Filialen und Geldautomaten zu finden. Teils beantwortet das System auch Fragen zu den spezifischen Bankangeboten, Bankkarten und Konten etc.; zumindest ist der Chatbot in der Lage, auf die entsprechenden Informationen auf der

CS-Website zu verweisen. Wie bei diesen Technologien üblich, lernt der Chatbot laufend dazu. Die Grossbank plant, die Themen später auszuweiten.

COSMOS: BEWÄLTIGT FLUT VON ANFRAGEN. Das zweite Beispiel ist Cosmos der Swisscom. Der Chatbot ist bereits seit März 2017 online und unterstützt Kunden bei alltäglichen Anliegen: Im Kern beantwortet die Software Anfragen, die per Mail oder Kontaktformular digital eingehen. Je nach Thema verweist der Chatbot den Kunden auf schon bestehende Informationen und Links im Supportbereich. Wichtig ist dann vor allem, dass der Algorithmus eine Triage vornimmt: Cosmos liest die Kundenanfragen und leitet sie an die richtige Stelle weiter. Diese Tätigkeit erledigt das System zuverlässiger und schneller, als Menschen dies je tun könnten. «Cosmos entlastet unsere Mitarbeitenden von Routine-Anfragen», betont ein Swisscom-Sprecher. Hin-



Wann und wie auch die Immobilienwirtschaft solche Formen von «Artificial Intelligence» (AI) einsetzen wird, ist noch offen. Anfragen bei Tech-Firmen und Bewirtschaftern bestätigen, dass sich gleich mehrere grössere Unternehmen damit befassen. Philippe Frei von der Livit AG sagt dazu: «Selbstverständlich wäre diese Technologie eine grosse Hilfe im Alltag.» Denkbar wäre etwa, dass ein Chatbot Reparaturmeldungen entgegennimmt, dem Kunden eine Empfangsbestätigung zurückgibt und das Anliegen dann an die richtige Stelle weiterleitet. «Nur müssen wir wissen», so Philippe Frei, «dass die Chatbots und deren Zuverlässigkeit noch in einer Entwicklungsphase sind.»

Offenbar geht es den grossen Playern im Immobilienbereich darum, zunächst Schritt für Schritt grundlegende Vorgänge zu digitalisieren, bevor in einer späteren Phase künstliche Intelligenz zum Tragen kommt. Sowohl bei Privera als auch bei Livit haben dieses Jahr zum Beispiel der Ausbau der digitalen Wohnungsbewerbung bzw. die Digitalisierung der Wiedervermietung Vorrang (siehe Interview mit Philippe Frei). Hinzu kommt die sukzessive Verbesserung virtueller Wohnungsbesichtigungen mit Hilfe von Virtual- und Augmented-Reality.

Branche selbst sind der Auffassung, dass sich manche Vorgänge sehr gut für automatisierte Abläufe eignen würden. Nach Zahlen, die Livit intern erhoben hat, gelten bis zu 70% aller Erstkontakte als Routineanfragen. Viele solche repetitive Aufgaben könnten grundsätzlich von AI-Systemen in Empfang genommen und wohl oft auch erledigt werden. Dazu zählen etwa:

- Meldungen von einfachen Schäden und Störungen (Wasserhahn tropft, WC-Spülung oder Licht im Treppenhaus defekt)
- Schlüsselbestellungen
- Washkartenbestellungen
- Anforderung von Einzahlungsscheinen usw.

So wie in anderen Branchen auch könnten künftig Chatbots solche Meldungen erfassen und den notwendigen Prozess initiieren. Bei dieser digitalen Evolution überwiegt die Überzeugung, dass solche Veränderungen keineswegs zulasten des oft zitierten Grundsatzes «der Kunde ist König» gehen müssen. Im Gegenteil tragen die Veränderungen dazu bei, sich intensiver dem Kunden und dessen Bedürfnissen zuzuwenden. Die Steigerung der Effizienz geht oft einher mit anderen Verbesserungen.

In fast allen Bereichen des Lebens und der Wirtschaft hinterlassen die Kunden heute digitale Spuren, die ein Stück weit ihre Konsum- und Lebensgewohnheiten spiegeln. Big Data gilt daher als weiterer Schlüsselbegriff, der der Im-

zu kommen weitere Vorzüge – etwa die Verfügbarkeit rund um die Uhr oder die Möglichkeit, häufige Themen und typische Kundenfragen besser zu erfassen.

CHATBOTS IN DER BEWIRTSCHAFTUNG? Sowohl aussenstehende Digitalisierungsexperten als auch Führungskräfte der

ANZEIGE

KOSTENLOSE SOFTWARE GEGEN FALSCHPARKIERER!

MIT UNSERER KOSTENLOSEN APP HALTEN SIE IHRE PARKPLÄTZE FÜR KUNDEN, MITARBEITER, MIETER UND BESUCHER FREI VON UNBERECHTIGT ABGESTELLTEN FAHRZEUGEN!!

ALLE INFOS JETZT AUF

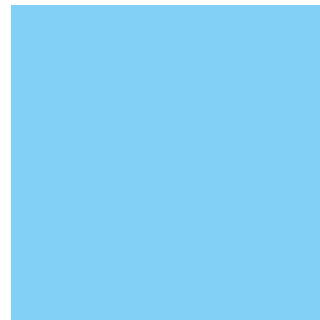
 **parkplatzkontrolle.ch**

LESEN SIE
UNSEREN
BERICHT AUF
SEITE XY





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.



**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

**GARAIO REM – ROADSHOW IN BASEL
DIENSTAG, 10. APRIL 2018**

**MEHR INFOS & ANMELDUNG:
WWW.GARAIO-REM.CH/ROADSHOW-BASEL**



mobilienbranche völlig neue Perspektiven eröffnet. Während früher das Kundendossier noch «analog» in physischen Dokumenten nachgeführt werden musste, war die Umstellung auf digitale Kundendossiers ein Schritt, der vielem anderen vorausging. Nun sind wir in einer nächsten Phase nicht mehr weit davon entfernt, bei jedem alltäglichen Kontakt

» Bis zu 70% aller Anfragen kämen für künstliche Intelligenz infrage.«

das ganze Dossier sofort digital greifbar zu haben – für alle Beraterinnen und Berater auf Seite Bewirtschaftung also eine grosse Unterstützung. Technisch gesehen ist es schon jetzt möglich, dass über digitale Erkennung von Stimmen oder via Skype bei Internettelefonie jeder Anruf sofort in Beziehung mit den betreffenden Kundendossiers gebracht werden kann.

VISIONEN FÜR NEUES CRM. Die Fachleute in der Bewirtschaftung sind somit wesentlich besser gerüstet, einen schnellen und guten Service zu bieten: Man muss die Kundschaft nicht an eine andere Person weiterverweisen, weil gerade nur sie Zugriff auf das Dossier hat und die Vorgeschichte kennt. Zugleich öffnet sich damit ein neues Kapitel punkto Customer-Relationship-Management CRM: Jeder Kunde und jede Kundin hinterlässt ein detailliertes individuelles Customer-Journey. Das bietet Gewähr für eine individuellere Betreuung, die Entwicklung neuer Services und die längerfristige Pflege einer guten Kundenbeziehung.

Denn ob jetzt ein potenzieller Mieter gerade die WG-Phase nach dem Studium durchläuft, eben eine Familie gegründet hat oder Pläne für die Pensionierung schmiedet, ist in jedem Fall eine völlig andere Ausgangslage. Big Data schafft damit neue Voraussetzungen, Dienstleistungen und Produkte optimal anzupassen (wobei die Bewirtschafter sehr sorgfältig auf die Bestimmungen des

Datenschutzes achten müssen). Natürlich lassen sich auch ganz einfache Fehler in der Kommunikation vermeiden. So macht es wenig Sinn, jemandem die Vermietungsunterlagen für eine städtische Siedlung zu schicken, wenn die betreffende Person über Jahre Wohnstandorte auf dem Land bevorzugt hat.

Fazit: Künstliche Intelligenz wird letztlich nicht zur Konsequenz haben, sinnvolle und anspruchsvolle Arbeiten zu ersetzen oder überflüssig zu machen. Weil im Immobilienbereich die Miete von Lebens- oder Arbeitsraum aber etwas höchst Persönliches darstellt, wird der Datenflut zum Trotz die persönliche Interaktion weiter ihre Berechtigung haben. ●



***JÜRG ZULLIGER**

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

«Kunden besser einbinden»

Digitalisierung ist das grosse Thema in der Immobilienbewirtschaftung. Digitale Abläufe bedeuten tatsächlich einen Gewinn an Effizienz. Dennoch sei in der Kundenbetreuung auch verbale Kommunikation sehr wichtig, so Philippe Frei von Livit.

JÜRIG ZULLIGER •

– Herr Frei, was können wir uns unter einer digitalisierten Wiedervermietung vorstellen?

– Philippe Frei: Wir haben bereits 2016 als erster Anbieter gemeinsam mit unseren beiden grössten Partnern bei den Online-Plattformen 360-Grad-Rundgänge von Wohnungsangeboten eingeführt. Digitale Bilder werden zu einem dreidimensionalen Erlebnis zusammengeführt. Künftig ist es durchaus vorstellbar, dass sich Mietinteressenten aufgrund virtueller Touren für eine Wohnung entscheiden und aufwendige Besichtigungen erspart bleiben können. Für einen finalen Entscheid werden aber viele Kunden weiterhin einen Termin vor Ort wünschen, um die Wohnung zu besichtigen.

– Sich ein Bild zu machen, ist das eine. Wie geht danach der digitale Prozess konkret vor sich?

– Als nächsten Schritt füllt der Interessent online das Bewerbungsformular aus. Das Dossier dieser Anmeldung wird dann bei uns digital weiter bearbeitet. Wir erstellen den Mietvertrag, der wiederum online zum Kunden geht. Ein wichtiger Zwischenschritt ist bei uns intern die Bonitätsprüfung. Während man sich dabei konventionell auf Betreuungsauszug sowie auf Anfragen beim aktuellen Vermieter und beim Arbeitgeber stützte, bietet die Digitalisierung hier grosse Vorzüge. Der Prozess der Bonitätsprüfung läuft neu im Hintergrund ab, indem wir über spezialisierte Anbieter Bonitätsauskünfte einholen. Telefonische Abklärungen und Betreuungsauskünfte in Papierform entfallen, was den Prozess effizienter gestaltet.

– Auf wann genau planen Sie die Einführung der digitalisierten Wiedervermietung?

– Wir sind im Moment so aufgestellt, dass wir diesen digitalisierten Prozess noch dieses Jahr einführen werden. Die Innovation «Digitaler Wiedervermietungsprozess» kann in allen unseren neun Niederlassungen in der ganzen Schweiz umgesetzt werden.

– Die Marktlage hat sich in vielen Segmenten verändert, vor allem bei Büroflächen, teils auch beim Wohnungsmarkt. Inwiefern beeinflusst dies die Digitalisierung?

• BIOGRAPHIE

PHILIPPE FREI

Der 46-jährige Philippe Frei ist ein ausgewiesener Fachspezialist in der Vermietung und Vermarktung von Wohn- und Gewerbeobjekten. Seit 2016 ist er Leiter Vermietungsmanagement bei Livit. Von 2006 bis 2014 war er als Leiter Commercial Letting & Tenant Representation bei Colliers International tätig und dort Mitglied der Geschäftsleitung. Danach war er für den Aufbau und die Leitung des Vermietungsgeschäfts für die ganze Schweiz bei Jones Lang LaSalle in Zürich verantwortlich.



– Viele Leute haben nach wie vor das Bild mit den langen Warteschlangen bei Wohnungsbesichtigungen im Kopf. Solche Situationen gibt es heute, wenn überhaupt noch, in innerstädtischen Wohnungsmärkten von Genf oder Zürich. Tatsache ist, dass es in manchen Regionen aufgrund der Marktlage schwierig

gang als einfache Frage und Antworten, die sich über Chats abwickeln lassen.

– Gibt es gewisse Anfragen oder Themen, die besser nicht über digitale Kanäle laufen?

– Generell zeichnet sich natürlich ein Trend ab, dass die Kommunikation mit den Mietern vermehrt über digitale Kanäle läuft. Interessenten kommunizieren dann zum Beispiel in einem Chat mit einem Vermietungsberater. Über solche Kanäle sind Themen wie «Darf ich Haustiere haben oder nicht?» gut abzuhandeln. Um mit einem Kunden in einen guten Verkaufsprozess zu kommen, wird es nach wie vor oft die verbale Kommunik

» Die Frage nach Haustieren kann man in einem Chat behandeln, viele andere Themen aber nicht.«

geworden ist, überhaupt Interessenten für ein Angebot überzeugen zu können. Wenn man die Potenziale in diesem Prozess ausschöpfen und Opportunitäten nutzen will, muss man die Interessenten und Kunden in einen Verkaufsprozess einbinden. Das ist eben ein anderer Vor-

kation brauchen. Also die Kommunikation von Mensch zu Mensch. So können wir Kunden beraten, um ein passendes Angebot für sie zu finden.

– Denken Sie bei dieser Analyse auch an den veränderten Büro- und Geschäftsflächenmarkt?

„Ja, gewiss. Rund 30% unserer Bewirtschaftungstätigkeit betrifft geschäftlich genutzte Flächen. Hier erweist sich die Vermietung schon seit 10 Jahren als anspruchsvoll. Will man Mietinteressenten von einem Angebot überzeugen, braucht es eine Direktansprache, und man muss sich in einen Vermarktungsprozess begeben. Wichtige Grundlage dafür ist die Analyse und auch der Umgang mit vorhandenen Daten, etwa über den Markt, über Veränderungen in bestimmten Branchen und die aktuelle Situation von Unternehmen. Wir müssen aktiv auf Interessenten zugehen und ihnen aufzeigen, dass wir eine für sie optimal passende Lösung haben. Dies umfasst auch die Entwicklung eines passenden Business-Cases für genau diesen Kunden. Ein grosses Gewicht

hat dann natürlich auch das Customer-Relationship-Management. Wer in der Bewirtschaftung tätig ist, muss seine Mieter und deren Bedürfnisse sehr gut kennen! Auf dieser Basis vertraut ein Kunde darauf, dass wir ihm gute Lösungen für seine Bedürfnisse anbieten können.

Wie verändert die Digitalisierung die Jobs und die Anforderungen in der Bewirtschaftung?

Die Digitalisierung trägt natürlich dazu bei, dass die Mitarbeitenden von einfachen, repetitiven Aufgaben entlastet werden. Sehr oft sind die Leute von telefonischen Anfragen absorbiert, wie etwa das Nachfragen von Einzahlungsscheinen. Dies könnte ebenso gut über andere Kanäle erfolgen. So gesehen bietet die Digitalisierung die grosse Chance, sich viel

mehr auf das Kerngeschäft zu fokussieren. Die Pflege der Beziehungen zu Bestandsmieter*innen bekommt somit sehr viel mehr Gewicht. Wir wollen davon wegkommen, in erster Linie die Immobilien bzw. Objekte im Fokus zu haben. Letztlich steht die Kundenbeziehung im Vordergrund! Die Digitalisierung hilft uns, die Mitarbeitenden von einfachen Aufgaben zu entlasten. Gemeint sind damit grundsätzlich alle Aufgaben, die kein besonderes Fachwissen und kein Spezialistentum voraussetzen. ●

ANZEIGE

**Ihr Partner für den gesunden Kehr- und Grün- und Abfallcontainer:
Reinigung – Wartung – Reparatur – Verkauf**

AKTION FÜR SVIT-Mitglieder!

Bestellen Sie mit dem Vermerk „**IMMOBILIA**“ und Sie erhalten einmalig einen Container-Service zum Preis von **CHF 45.00** exkl. MWST

(1 Container à 770L oder 800L)



Wir verkaufen auch neue Container.
Besuchen Sie unseren Shop.
www.asa-shop.ch



ASA-Service AG
Abwasser- und Umwelttechnik
Service-Nr. 0848 310 200 www.asa-service.ch

Zukunft der elektronischen Bilder

Die Digitalisierung ist in aller Munde und verschiedenste Innovationen finden Einzug in die Immobilienwirtschaft. 3D-Visualisierungen haben sich bereits vor einigen Jahren etabliert und zählen zu den Vorreitern der digitalen Revolution.



Visualisierung – Lokstadt, Winterthur (Bild: Swiss Interactive AG).

DANIEL FRITSCHI*

VIER ERFOLGSFAKTOREN. Seit Anfang der 2000er-Jahre werden Visualisierungen als Kommunikationsinstrument eingesetzt und leisten einen wesentlichen Beitrag bei der Erklärung von Projekten. Insbesondere für Laien, aber auch für Fachkundige bieten Visualisierungen vier primäre Erfolgsfaktoren: Übersetzung und Veranschaulichung der 2D-Plandaten in 3D-Modelle, Unterstützung der Vermarktung bzw. Kommunikation in allen Medien (analog und digital), effiziente Anpassung und Umsetzung von Projekt-Varianten und nicht zuletzt dienen sie der Qualitätskontrolle und Qualitätssicherung.

DYNAMISCHE VISUALISIERUNGEN. Mit dem Aufkommen leistungsstärkerer Hard- und Software, der Verbreitung von mobilen Geräten und immer höher werdenden Internetbandbreiten haben sich Visualisierungen von statischen zu dynamischen Bildwelten wie Animationen, interaktiven Panoramatouren, VR-Begehungen oder zu illustrierten Wohnungskonfiguratoren weiterentwickelt. Letztere finden langsam Einzug in Vermarktungswebsites und ermöglichen potenziellen Käufern, ihre zukünftige Wohnung nach Vorgabe des Vermarkters mittels Visualisierungen selber zu gestalten bzw. zu konfigurieren. Dies erlaubt dem Kaufinteressenten z.B. Bo-

denbeläge, Küchenfronten und Ausstattung sowie Badausbauten online auszuwählen.

Entsprechende Optionen werden direkt ausgewiesen und die ausgewählten Varianten bzw. Ausbauten lassen sich via PDF ausdrucken und können zum Verkaufsgespräch mitgenommen werden. Ebenfalls werden die Informationen in einer Datenbank hinterlegt und liegen dem Vermarkter vor. Dies vereinfacht den Evaluationsprozess erheblich und bringt sowohl dem Käufer als auch dem Vermarkter einen wesentlichen Mehrwert. Ein richtungsweisender Teil des Entscheidungsprozesses in der Auswahl der Materialien und Ausbauten kann so bereits vor einem ersten Gespräch stattfinden. Was in der Automobilindustrie mit einem Modellkonfigurator schon länger gang und gäbe ist, findet nun auch bei einzelnen Immobilien-Projekten langsam Einzug.

VISUALISIERUNGEN MIT BIM. Einen weiteren Treiber der Digitalisierung stellt BIM – Building Information Modeling – dar, welche eine ganzheitliche Arbeitsmethode des Planens, Bauens und Betreibens einer Immobilie abbildet. Inwiefern BIM einen direkten Einfluss auf Visualisierungen haben wird, wird sich zeigen, da bereits heute 3D-Modelle die Grundlage für Visualisierungen bilden. BIM-Modelle können zur Zeit

nur in integrierenden Softwarelösungen direkt weiter bearbeitet werden. Je nach Produkt bzw. Software-Anbieter müssen die 3D-Daten über andere BIM-Software bzw. alternative Schnittstellen exportiert bzw. importiert werden. Ein einheitlicher Standard wie IFC oder COBie wird den Austausch der Daten vereinfachen und ist bereits heute für einzelne Softwarelösungen verfügbar.

Hinterlegte Daten bzw. Informationen im BIM-Modell wie installierte Bauteile, Kennzahlen, Haustechnik-Informationen, Termine sowie Datenblätter und dergleichen sind für Visualisierungen als solches irrelevant. Ein spannender Ansatz in diesem Zusammenhang zeigen erste Denkansätze automatisierter Visualisierungen, welchen das BIM-Modell zugrunde liegt. Über eine Webplattform könnte dereinst das BIM-Modell in eine Cloud geladen werden, wo dann automatisierte Prozesse das aktualisierte BIM-Modell in die vorgängig erstellten Visualisierungen (Bildmontagen) integriert.

VOM 3D-MODELL ZU VIRTUAL REALITY IM MULTIFUNKTIONSZENTRUM. Als neue Form der Kommunikation und Vermarktung von Immobilien finden Visualisierungen bzw. die zugrunde liegenden 3D-Modelle zunehmend in die virtuelle Realität. Diese erlaubt es mittels 3D-Brillen, ein geplantes Projekt



3D-Modell – Lokstadt, Winterthur (Bild: Swiss Interactive AG).

via 360°-Panoramatauren als Augmented Reality Lösung oder als Real Time Virtual Reality frei und in Echtzeit zu begehen. VR-Content kann mittels einfachen VR-Brillen für Smartphones oder mittels Head-Mounted Displays wie Oculus Rift oder HTC-Vive bespielt werden. Letztere waren bis vor kurzem kabelgebunden und engten die Bewegungsfreiheit stark ein.

Neu stehen den Nutzern Akkupacks zur Verfügung, welche eine kabellose, komplette Bewegungsfreiheit innerhalb eines definierten Raumes gewährleisten und sich somit das virtuelle Erlebnis noch be-

eindruckender gestaltet. Ab März 2018 wird in Zürich Altstetten das erste Virtual Reality Multifunktionszentrum der Schweiz eröffnet, welches eine komplett neue Möglichkeit der Kommunikation und Vermarktung von Immobilien bietet. Den Nutzern steht eine Fläche von 225 m² zur freien Begehung zur Verfügung. In der Fusion Arena der Firma Pandally AG können sich die Nutzer frei bewegen und in der virtuellen Realität mit anderen Interessenten oder mit physischen und virtuellen Objekten interagieren. Die Technologie mit Full Body Tracking ermöglicht gleichzeitig 10

Personen die Durchschreitung des Projektes. Avatare bilden das virtuelle Selbst und dienen dem Vermarkter oder Architekten im virtuellen Raum, durch das Projekt zu führen und dieses zu erläutern.

Ob mittels Head-Mounted Displays für einen Nutzer mit max. 25 m² oder Full Body Tracking mit 225 m² begehbare Fläche, der Vorteil liegt auf der Hand – es muss keine eigene VR-Infrastruktur angeschafft werden, der Support vor Ort ist gewährleistet und der virtuelle Rundgang kann als Event gestaltet werden. Der VR-Content wird durch spezialisierte Visualisierungsunternehmen erstellt und auf der Datencloud der Fusion Arena bereitgestellt.

KREATIVITÄT LÄSST SICH NICHT DIGITALISIEREN. Weitere mit 3D-Modellen in Verbindung stehende Technologien sind Augmented und Mixed Reality, 3D-Laserscanning, 3D-Druck usw. Die aufgezeigten Themen und Technologien sind nicht abschliessend und neue Innovationen werden den Markt beleben. Es wird spannend sein, welche Dienstleistungen und Produkte sich am Markt behaupten können. Schlussendlich werden die Anwender darüber entscheiden. Was ob der ganzen Digitalisierung nicht vergessen werden darf – die Kreativität lässt sich nicht digitalisieren, oder noch nicht. ●



***DANIEL FRITSCHI**
Der Autor ist Gründer und CEO der Swiss Interactive AG. www.swissinteractive.ch

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISSE

Ihr Ziel ist
unsere Aufgabe:
Eine Immobilie
mit Mehrwert.

www.renggli.swiss

Wohnungen werden mitdenken

Das Gottlieb Duttweiler Institut hat in einer Studie gezeigt, das «Smart Home» für gewisse Anbieter bereits heute schon wichtig ist. Dagegen sehen andere Unternehmen auch in Zukunft keinen Handlungsbedarf.

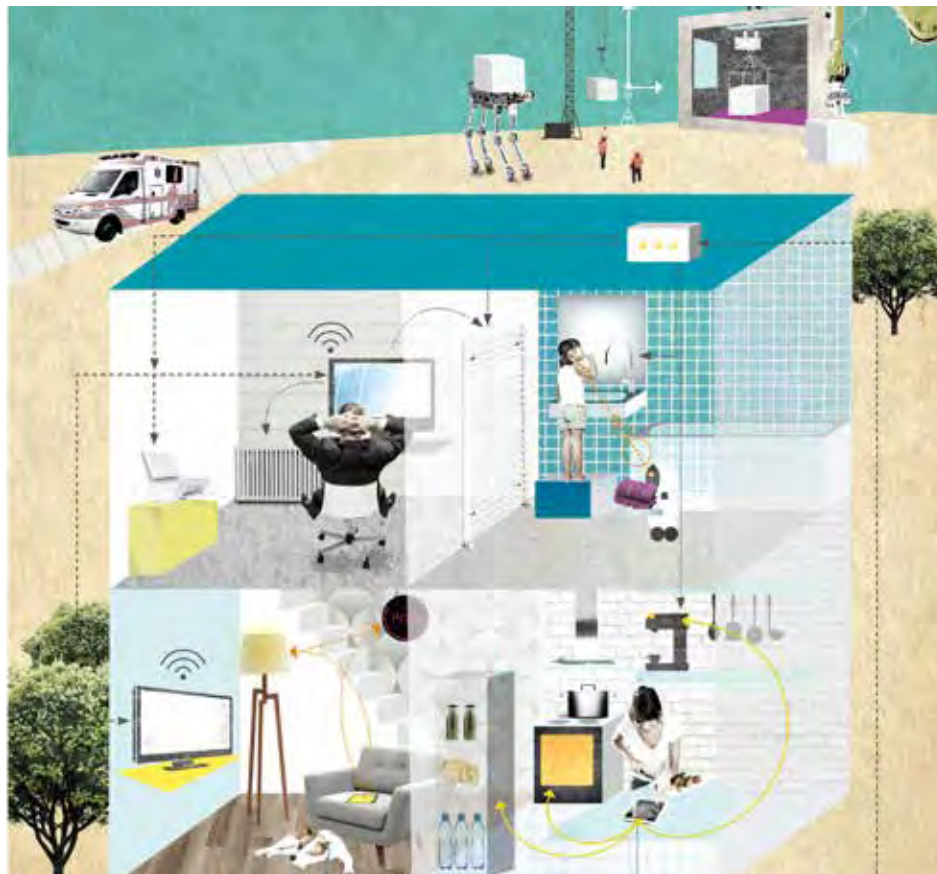
RED. ● **NEUE MÄRKTE ENTSTEHEN.** Die Digitalisierung hat schon zahlreiche Bereiche des Lebens auf den Kopf gestellt. Nach der Musik-, der Film- und der Verlagsbranche erfasst sie nun das Bauen und Wohnen. Die Vernetzung ermöglicht es, unser Zuhause völlig neu zu organisieren, zu steuern und zu kontrollieren. «Smart Home» heisst das Schlagwort, mit dem bereits zahlreiche Anbieter Geld zu verdienen versuchen. Auch branchenfremde Player wie Samsung, Google oder Apple mischen den Wohn- und Baumarkt auf.

Intelligente Kühlschränke und automatisierte Lichtsteuerungsanlagen sind erst der Anfang: Die wahre Revolution geht weit über heutige Smart-Home-Devices hinaus. Sie findet im Hintergrund statt und bewirkt einen Strukturwandel. Entlang der ganzen Wertschöpfungskette – von der Planung über den Bau bis zu Vermietung, Unterhalt und Renovation eines Gebäudes – entstehen neue Organisationsformen, neue Funktionen, neue Märkte.

GROSSE ZUSTIMMUNG AUS DER ELEKTROBRANCHE. Sind die Schweizer Anbieter bereit für diesen Wandel? Wie verändert die Digitalisierung die Bau- und Wohnindustrie konkret? Diesen Fragen geht die Studie «Smart Home 2030» des Gottlieb Duttweiler Instituts nach. In einer repräsentativen Befragung wurden 400 Architekten und Bauingenieure, Elektroplaner und Elektroinstallateure, Immobilienhändler sowie Gebäudetechniker befragt. Die Resultate zeigen: Für gewisse Anbieter ist Smart Home heute schon wichtig, andere sehen sich weder heute noch künftig davon betroffen. Die Elektrobranche und die Gebäudetechniker sind gegenüber Smart-Home-Applikationen aufgeschlossener als Architekten, Bauingenieure und Immobilienhändler.

Alle Anbieter sind relativ orientierungslos bei der Frage, wie die Digitalisierung ihre Branche verändern wird. Viele Anbieter halten digitale Tools für zu teuer, störungsanfällig, zu wenig kompatibel und zu wenig zuverlässig in puncto Datensicherheit. Szenarien, wonach Roboter und 3-D-Drucker in Zukunft das Bauen übernehmen könnten, beurteilen die meisten Befragten als unrealistisch.

Die Befragung zeigt: Der heutige Smart-Home-Markt steht der weiterreichenden



In Zukunft werden Computerprogramme definieren, wie wir unsere Wohnungen steuern und überwachen (Illustration: Joppe Berlin).

Digitalisierung der Branche ratlos gegenüber. Trotzdem: Der Wandel wird kommen. Statt seine passiven Opfer zu werden, haben lokale Anbieter die Möglichkeit, ihn mitzugestalten. Dafür braucht es ein Grundwissen über die relevantesten Entwicklungen und ihre Folgen für Nutzer und Anbieter. Die Studie nennt sechs Thesen, die bis zum Jahr 2030 reichen.

STATT HARDWARE BESTIMMT DIE SOFTWARE. Computerprogramme definieren, wie wir Wohnungen steuern, überwachen, organisieren und wie die Anbieter planen, bauen und ausstatten: Die Art und Weise, wie all diese Prozesse und Dienstleistungen funktionieren, ist softwaregetrieben. Während es bereits seit längerem automatisierte Infrastrukturen für Beleuchtung, Belüftung oder Heizung gibt, kommen nun immer mehr digitale Dienstleistungen hinzu.

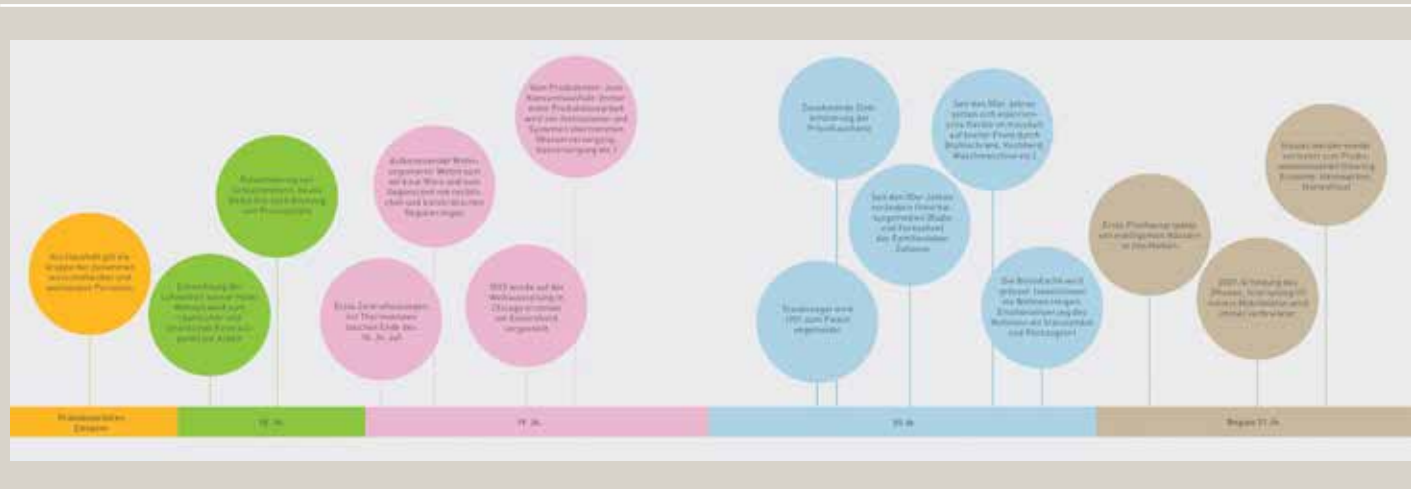
Sie werden für Mieter wie Eigentümer günstiger, einfacher zu installieren und zu

bedienen sein. Denn statt komplexer Nachrüstungen braucht es für digitale Plug-and-play-Geräte nur noch einen Internetanschluss. In der Folge wird die Vernetzung im und rund ums Haus zum Standard. Und auch wie Wohnungen geplant und gebaut werden, verändert sich. Digitale Planungstools, virtuelle 3-D-Modelle, Bauroboter: Statt Beton bestimmt 2030 die Software das Bauen.

TRADITION TRIFFT AUF CONVENIENCE – DAS DIGITALE WOHNEN WIRD GEMÜTLICH. Unsere Wohnung wird 2030 wie ein Smartphone funktionieren, aber trotzdem kein Science-Fiction-Haushalt sein. Denn je digitaler unsere Welt, desto stärker keimt als Gegentrend die Sehnsucht nach dem «Realen» und «Authentischen» auf. Viele technologische Innovationen finden deshalb unaufdringlich und im Hintergrund statt. Trotz Vernetzung bleibt das Zuhause gemütlich.

WOHNEN UND TECHNOLOGIE IM WANDEL DER ZEIT

Grafik: Gottlieb Duttweiler Institut



Von der Feuerstelle zur Mikrowelle: Haushalt und Wohnen im Wandel.

MEHR TRANSPARENZ BEDEUTET MEHR SICHERHEIT – UND NEUE ABHÄNGIGKEITEN. Digitales Wohnen erzeugt enorme Datenmengen. Bewohner werden transparent und machen sich angreifbarer. Das digitale Ökosystem schafft neue, kaum durchschaubare Abhängigkeiten – doch zugleich auch mehr Sicherheit: Bewohner können ihr Zuhause jederzeit und von überall her kontrollieren. Das smarte Haus merkt, wenn mit seinen Bewohnern etwas nicht stimmt – ein grosser Mehrwert gerade in unserer alternden Gesellschaft.

WOHNEN WIRD NACHHALTIGER UND PREISWERTER. Infrastruktur, Geräte und Ressourcenverbrauch lassen sich im Smart Home von morgen effizienter steuern. Intelligente Haussteuerung wird deshalb von Politikern (Stichwort: Energiewende) und Konsumenten (Nachhaltigkeit) gefordert.

RUNDUM-KOMFORT WIRD WICHTIGER ALS DIE IMMOBILIE. Immobilien lassen sich übermorgen intelligenter bewirtschaften als

bislang, zum Nutzen von Mieter und Vermieter. Auch der Einkauf wird zunehmend automatisiert und vereinfacht; intelligente Kaffeemaschinen beispielsweise ersetzen die Kapseln bei Bedarf gleich selbst. Je mehr Dienstleistungen rund ums Haus übers Netz abgewickelt werden, desto attraktiver wird das intelligente Heim für die Nutzer. Vernetzte Komfort-Services rund ums Objekt werden in Entscheidungsprozessen von Bauherren und Mietern in Zukunft eine ebenso wichtige Rolle spielen wie die Immobilie selbst.

VERNETZUNG IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG. Ob Strom-, Kommunikations- oder Inneneinrichtungsunternehmen – Anbieter können gemeinsam smartere Services und Produkte anbieten als alleine. Indem sich die verschiedenen Branchen miteinander und über ihre Grenzen hinaus mit Software-Playern vernetzen, entsteht Innovation. Diese Vernetzung muss für die Nutzer unsichtbar sein: Wir wollen nicht unzählige Apps, sondern nur eine zentrale Alles-

köner-Plattform. Schon heute rivalisieren zahlreiche Anbieter aller Branchen um diese Schnittstelle zur Kundschaft, bis jetzt hat sich aber keine Plattform durchgesetzt.

Noch mag vom aufgezeigten Wandel wenig zu spüren sein. Doch bald wird er alle Anbieter betreffen. Den Handwerker vor Ort beispielsweise wird es im Heim- und Baubereich immer brauchen, aber seine Aufgaben und Arbeitsabläufe werden sich verändern. Er wird von intelligenten Geräten bei Reparaturbedarf direkt informiert, arbeitet Hand in Hand mit Baurobotern und kooperiert mit IT-Fachleuten. Die Digitalisierung verändert die Spielregeln der Branchen, eröffnet aber auch neue Möglichkeiten: Wer sie nutzen will, sollte jetzt damit beginnen, sich auf den Wandel einzustellen.

Quelle: Der Artikel basiert auf der Studie «Smart Home 2030» des Gottlieb Duttweiler Instituts. Die Autorinnen sind Karin Frick und Daniela Tenger.

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



Seit 40 Jahren im Expressstempel unterwegs

[illegible]

Der Mitlangensamer Markt wurde
festlich gefeiert. Die Mitlangensamer,
Wandensamer oder Wandler stellten,
wie es ein Sprichwort, Mitlangens
oder Wandensamer zu Wenden und Wan-
densamer, ist der Mitlangensamer
Markt. Wandensamer war Wenden
und Wandensamer Markt. Wandensamer
Markt war Wandensamer Markt.
Wandensamer Markt war Wandensamer
Markt.

1

Das Europäische Komitee der Sozialen Arbeiter (EWSA) hat 1978 als Platte Mensch, das heißt als der Mensch der Arbeiterbewegung, und als Träger der sozialen Gerechtigkeit, Verantwortung für die „sozialökologische Entwicklung“ der Gesellschaft übernommen. In diesem Zusammenhang stehen auch die Fragen der Umwelt und des Lebens.

Wien, Oktober und November 1979, wurde die erste Mittelschule in einer solchen Stellung, die sich auf der einen Seite gegenwärtig in der Mitte der Stadt befindet und die andere Seite der Stadt bildet, die die Stadt bildet und die Stadt bildet.

| | |
|---|---|
| 1 | 2 |
|---|---|

[illegible]

Ein- und Zweifachschichten-Druckungen sind in dieser
Kollektion-Druckungen - sind ausnehmend
schön, modern und stilvoll und für Home, Office
auch in der kleinen Kantine oder dem
Büro geeignet. Die Druckungen sind in der
Kategorie Bild und Text und in der
Kategorie Bild und Text. Die Druckungen sind in der
Kategorie Bild und Text und in der
Kategorie Bild und Text. Die Druckungen sind in der
Kategorie Bild und Text und in der
Kategorie Bild und Text.

© 2013 Pearson Education, Inc. or its affiliate(s). All rights reserved.

Die Taktik gegen die vor- und nachgelagerten Mannschaften ist ein wesentlicher Bestandteil der taktischen Ausbildung, wobei diese nicht nur die taktischen Aspekte, sondern auch die psychologischen, sozialen und organisatorischen Aspekte umfasst. Die taktische Ausbildung ist ein wesentlicher Bestandteil der taktischen Ausbildung, wobei diese nicht nur die taktischen Aspekte, sondern auch die psychologischen, sozialen und organisatorischen Aspekte umfasst.

TEAM

mit 17 Jahren Küchenmeister werden
Erfahrung und Einbildung. Wir sind
sehr sehr und direkt mit einem Aus-
drucksmittel aus dem Leben und ge-
ben unsere Dienstleistungen (aufbau
an, prüfen und die professionelle Ver-
ständnis zu erlangen. Damit können wir
ein Leben lang leben.

Peter Hübner, Leiter Marketing und
Verkauf (Wohn, Sanitär, Heizung, etc.)

Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.
Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.
Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.

Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.
Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.
Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.

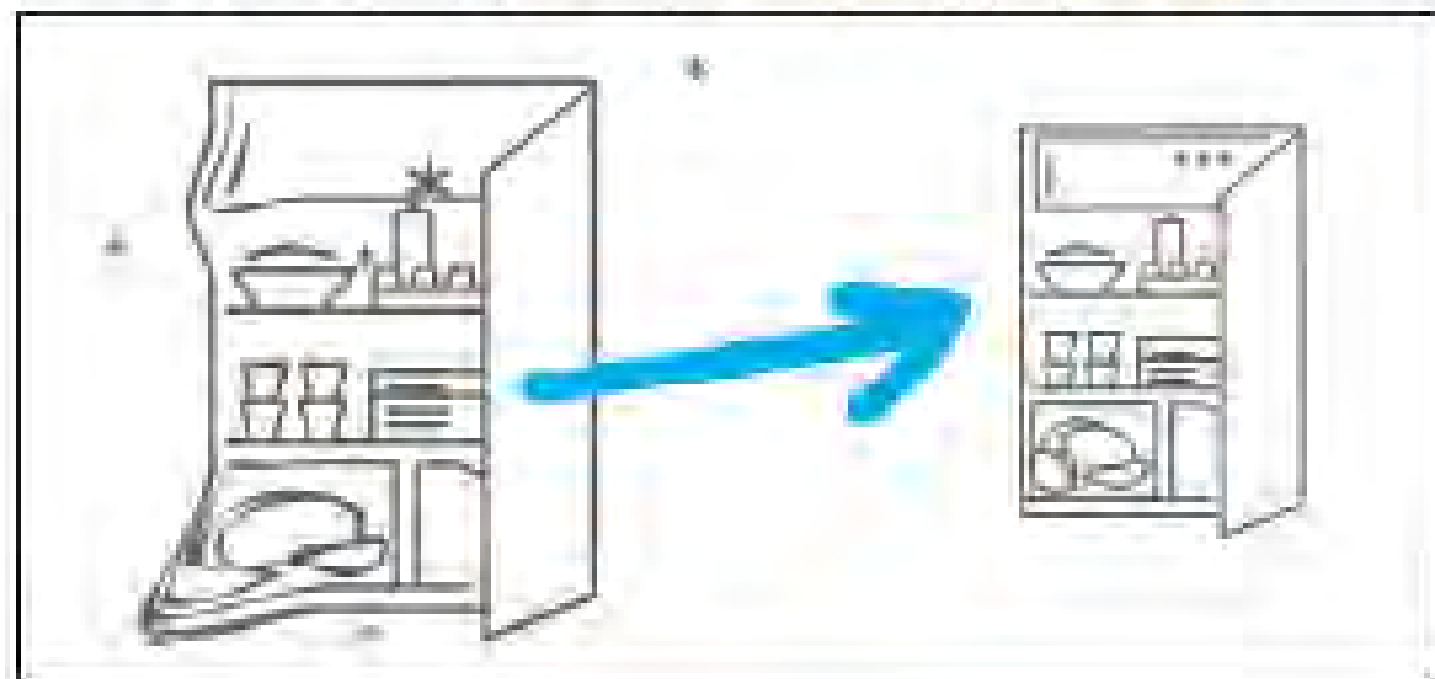
Unsere Kunden

Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.
Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.

Wir sind ein Team, das die Kunden
besser als wir selbst. Wir sind ein Team,
das die Kunden besser als wir selbst.



Peter Hübner, Leiter Marketing und Verkauf (Wohn, Sanitär, Heizung, etc.)



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

| | |
|------------|--|
| 27.02.2018 | Die Immobilien im Ehe- und Erbrecht |
| 02.03.2018 | Geschäftsmietverträge |
| 07.03.2018 | Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern |
| 14.03.2018 | Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern (2. Durchführung wegen grosser Nachfrage) |

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



SEMINAR

DIE IMMOBILIEN IM EHE- UND ERBRECHT 28.02.2018

INHALT

Das Ehe- und Erbrecht bietet für Eigentümer von Immobilien vielfältigen Gestaltungsspielraum. Eine rechtzeitige Planung kann für den Eigentümer bei der Übertragung von Liegenschaften von grosser Bedeutung sein. Durch Kenntnis der in der Regel viel später eintretenden Konsequenzen der ehe- oder erbrechtlichen Ausgestaltung von Verträgen oder anderen letztwilligen Verfügungen können Immobilieneigentümer vor Überraschungen bewahrt werden. Das Ehe- und Erbrecht spielt somit für Immobilieneigentümer eine grosse Rolle, und es besteht von Seiten der Immobilienwirtschaft ein erhöhter Beratungsbedarf. Diesem Anspruch soll der Inhalt dieses Seminars gerecht werden. Die Seminarteilnehmer erhalten eine aktuelle Übersicht über Immobilien als Gegenstand des Ehe- und Erbrechts.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte sowie Interessierte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Beratung und dem Handel rund um Immobilien beschäftigen. Ein Grundverständnis des Ehe- und Erbrechts wird vorausgesetzt.

REFERENTEN

_Dr. iur. Silvan Fahrni, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Familienrecht, Zürich
_lic.iur. Anja Bloesser, Rechtsanwältin und Fachanwältin SAV Erbrecht, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Radisson Blu Hotel
8058 Zürich-Flughafen
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 02.03.2018

INHALT

Rohbaumiete, unechte Optionen, vorzeitige Rückgabe und weitere aktuelle Themen aus der Geschäftsmiete stehen auf dem Programm. Von den versierten Referenten erfahren Sie, wie die Gerichte mit diesen Themen umgehen und wie Sie sich als Immobilienbewirtschafter geschickt verhalten können.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung sowie alle weiteren interessierten Kreise.

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
- Tobias Kunz, Rechtsanwalt, Zürich
- Florian Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, Präsident des Verbandes der Geschäftsmieter

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

UMGANG MIT AUFFÄLLIGEN UND AGGRESSIVEN MIETERN

1. DURCHFÜHRUNG: 07.03.2018
2. DURCHFÜHRUNG: 14.03.2018

INHALT

Fachleute aus dem Immobilienbereich, insbesondere Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter sowie Hauswarte, haben bei der Ausübung ihrer täglichen Aufgaben mit unterschiedlichen Menschen zu

tun. Gewisse Mieter können sehr konfliktgeladen reagieren und eine grosse Herausforderung darstellen. Mit geeigneten Kommunikationstechniken und sicherem Auftreten können Eskalationen vermieden und Aufträge zufriedenstellend abgeschlossen werden. Durch das praxisorientierte Training in Deeskalation und Gewaltprävention werden die Teilnehmer in ihrer täglichen Arbeit sicherer. Sie lernen, sich auch in unangenehmen Situationen frühzeitig situationsgerecht zu verhalten, klare Grenzen zu setzen und Übergriffe zu verhindern.

ZIELPUBLIKUM

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

ANZEIGEN



Dipl. Leiter/-innen in Facility Management

Berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang auf die Höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Diplom.

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

Infoanlässe: Donnerstag, 8. März, 7. Juni und 6. September 2018, jeweils ab 18.00 Uhr in Zürich

Anmeldung und Information: 058 105 94 50 oder leiter_fm@strickhof.ch



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

REFERENT

Tian Wanner, Functional Fighting

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich, 09.00 bis ca. 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINARREIHE

KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS MAI - OKTOBER 2018

INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der

Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschrieben Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Modul 1, Di, 29.05.2018:
Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Modul 2, Do, 07.06.2018:
Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Modul 3, Di, 19.06.2018:
Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Modul 4, Mi, 04.07.2018:
Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 5, Di, 18.09.2018:
Schadensbilder und deren Sanierung

- Modul 6, Di, 02.10.2018:
Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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



contreag

Ihr idealer Partner für:

- ökologische Container-Reinigungen
- fachkundige Container-Reparaturen
- hochwertige Stahl- und Kunststoffcontainer im Verkauf



Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEITERKURS – 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. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

► SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.02.2018 – 20.10.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

05.09.2018 – 18.09.2019
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

16.03.2018 – 23.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

18.08.2018 – 10.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

14.03.2018 – 29.08.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

30.04.2018 – 08.09.2018
15.10.2018 – 26.01.2019
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Solothurn

20.02.2018 – 03.07.2018
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 21.02.2018 – 13.06.2018
Modul 2: 20.08.2018 – 03.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

08.05.2018 – 10.07.2018
Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

01.09.2018 – 17.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

12.03.2018 – 23.06.2018
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

23.08.2018 – 29.11.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau

23.04.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

12.09.2018 – 31.10.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

19.04.2018 – 14.06.2018
25.10.2018 – 13.12.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

06.04.2018 – 26.05.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Ostschweiz

24.04.2018 – 22.05.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

04.06.2018 – 09.07.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

26.03.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.10.2018 – 05.12.2018
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

Modul 1: 14.11.2018 – 19.12.2018
Modul 2: 09.01.2019 – 13.02.2019
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 2: 13.03.2018 – 15.05.2018
Modul 1: 14.08.2018 – 23.10.2018
Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

Modul 1: 24.08.2018 – 08.09.2018
Modul 2: 14.09.2018 – 29.09.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Ostschweiz

Modul 1: 24.05.2018 – 12.06.2018
Modul 2: 14.06.2018 – 05.07.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 13.08.2018 – 19.09.2018
Modul 2: 24.09.2018 – 21.11.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

Modul 2: 05.04.2018 – 14.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern

16.10.2018 – 06.12.2018
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

13.08.2018 – 10.12.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Aargau

07.06.2018 – 28.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

05.03.2018 – 19.03.2018
Montag, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Oktober/November 2018
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

09.05.2018 – 13.06.2018
Examen: 27.06.2018
A 10 minutes de la gare de Genève

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaften-buchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

- Bewirtschaftung FA
- Bewertung FA
- Vermarktung FA
- Entwicklung FA

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

Akademischer Lehrgang als Aufbau auf einen Fachausweis- und Immobilien-treuhandlehrgang SVIT SRES

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch), weitere Informationen: SVIT Swiss Real Estate School AG, www.svit-sres.ch

Für die 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
(Prüfungen in französischer Sprache)

In Ticino

(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

► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang

Immobilientreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende 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, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55
Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale 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 und Prüfungen 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, solothurnorientierter 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

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

► BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch

ANZEIGE



CLEAN EXPERTS
für Steinböden & Fassaden

Ihre Reinigungs-Experten

- Steinböden
- Pflasterböden
- Terrassen
- Fassaden

Clean Experts
Reto Daniel Kunz
Oelestrasse 4b, Gossau

Telefon 044 972 13 17
info@clean-experts.ch
www.clean-experts.ch





EINE GLOBALE INFRASTRUKTUR GEMACHT FÜR UNTERNEHMEN

Wir haben ein einzigartiges Netzwerk aus Büro-, Coworking-, Konferenz- und Tagungsräumen geschaffen, das in jeder Stadt der Welt zur Verfügung steht. Diese Infrastruktur soll Geschäftsmöglichkeiten jeder Art fördern.

Durch unser Netzwerk an Arbeitsräumen können Unternehmen von überall aus ohne Einrichtungskosten oder Kapitaleinsatz agieren. Es bietet unseren Kunden unmittelbare Kostenvorteile und die Gelegenheit, ihr Büroportfolio vollständig auszulagern.

Dieses Netzwerk wurde entwickelt, um die Produktivität zu steigern und 2,5 Millionen gleichgesinnte Fachkräfte zu verbinden: eine sofortige weltweite Gemeinschaft und ein Ort, an dem man dazugehört.

Für weitere Informationen erreichen Sie uns unter +41 43 456 9584, besuchen Sie regus.ch/immobilia oder laden Sie unsere App herunter.

WIR ERWEITERN UNSER NETZWERK

Wenn Sie in Ihrer Immobilie freie Räume haben, besuchen Sie regus.ch/immobilia

WENN SIE MAKLER SIND

Rufen Sie an unter +41 43 456 9584 und erhalten Sie 10 % Provision.

**Regus**TM



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Bundesamt für Bauten und Logistik BBL

LEITER/LEITERIN LIEGENSCHAFTEN UND STV. ABTEILUNGSLEITER/ABTEILUNGSLEITERIN KFM GEBÄUDE-MANAGEMENT

80 - 100% / BERN

Als Immobilienprofi verhandeln und bewirtschaften Sie zusammen mit Ihrem 16-köpfigen Team sämtliche für die Unterbringung der zivilen Bundesverwaltung notwendigen Liegenschaftsverträge mit bundesexternen Stellen im In- und Ausland. Dazu gehört auch das Team Backoffice, welches jährlich rund 25'000 Rechnungen verarbeitet.

Detaillierte Informationen zu dieser Stelle finden Sie mit dem Ref. Code 620-33270 unter **www.stelle.admin.ch**



Titel Forum

Lead.



Bildlegende.

AUTOR* •
SPITZMARKE. Text. •

SCHNELL

einfach und komfortabel:
die Techem Online-Services.



techem

Einfach, effizient und kostet nichts: Das Techem Kundenportal bietet Ihnen rund um die Uhr viele praktische Online-Services und Informationen zur Immobilienverwaltung. Ob Abrechnungen, Aufträge oder Archive, im Handumdrehen haben Sie alle aktuellen Daten griffbereit – über PC, Tablet oder Smartphone.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf
043 455 65 40 · www.techem.ch/online

Quote.»

NAME



Bildlegende.

Bildlegende.

ANZEIGE

The advertisement features a background image of a historic building with a clock tower. A black vertical bar on the left side contains the text 'ANZEIGE' at the top and a series of white and black squares below it. The text 'Stadt Luzern' is in the top right corner. The main text describes rental opportunities in Dreilindenpark, mentioning the historical significance of the buildings and their total area of nearly 2,500 m². It also provides information on where to find the application documents.

**Stadt
Luzern**

Zu vermieten an wunderschöner Aussichtslage oberhalb der Stadt Luzern mit Blick über den Vierwaldstättersee und in die Zentralschweizer Berge

**Repräsentative historische
Räumlichkeiten im Dreilindenpark
in Luzern**

Die drei denkmalgeschützten Gebäude mit einer Nutzfläche von fast 2'500 m² können einzeln oder zusammen gemietet werden. Bezugstermin voraussichtlich ab Sommer 2020.

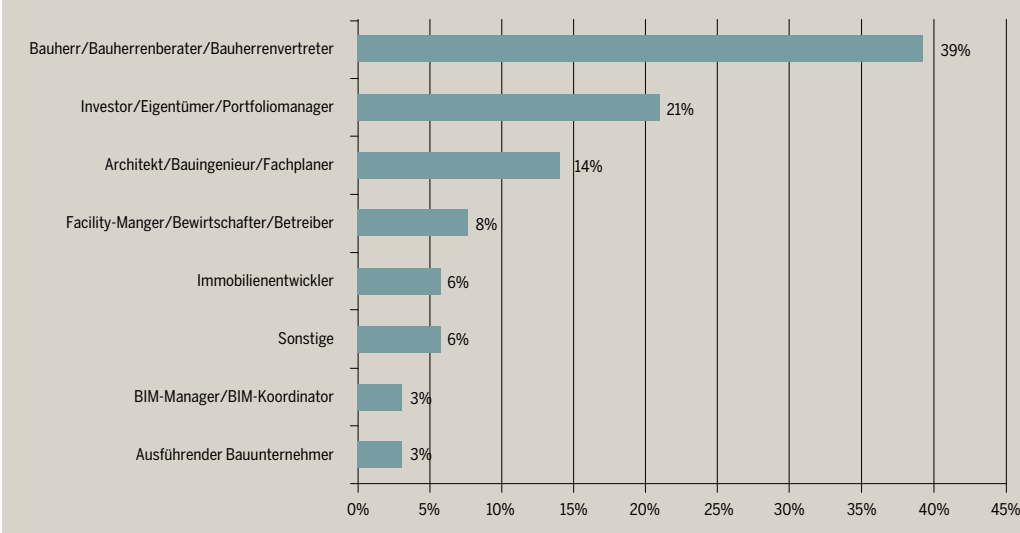
Die Ausschreibungsunterlagen und nähere Informationen erhalten Sie online unter www.dreilinden.stadtluzern.ch

BIM – viele offene Fragen

Das Wort BIM wird in der Bau- und Immobilienwirtschaft schon fast inflationär verwendet. Doch zur Anwendung kommt die Methodik noch selten. Dies ist eine wichtige Erkenntnis aus der kürzlich durchgeführten Studie der Kammer unabhängiger Bauherrenberater zum Thema.

WELCHE BERUFSGRUPPE IST FÜR SIE DER GRÖSSTE TREIBER ZUM THEMA BIM IN DER SCHWEIZ?

Quelle: KUB Schweiz/pom+



RETO WESTERMANN* •

ÜBERRASCHENDE RESULTATE.

Building Information Modeling – kurz BIM genannt – ist derzeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft in aller Munde. Doch wer arbeitet wirklich damit? Definieren alle Nutzer BIM gleich? Wie präsentieren sich die Vor- und Nachteile von BIM aus Sicht der Fachleute? Und was gibt es noch zu tun, um der Methodik zum Durchbruch zu verhelfen?

Die im Auftrag der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) vom Beratungsunternehmen pom+ Consulting AG kürzlich erstellte Studie «BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft – eine Situationsanalyse», liefert Antworten auf diese und weitere Fragen. Ausgewertet wurden Antworten von 402 Befragten, die in verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft tätig sind.

Um es vorwegzunehmen: Die Resultate der Studie stehen grösstenteils im Widerspruch zur Aufmerksamkeit, die BIM in der Fachwelt derzeit geniesst. So nutzen nur gerade ein Drittel der Befragten die Metho-

dik überhaupt. Und wenn, dann sind gemäss der Studie Bauherren oder Bauherrenberater in dem meisten Fällen die Treiber.

Gründe für die tiefe Anwendungsquote werden verschiedene genannt. So sind 45% derjenigen, die BIM nicht nutzen, der Meinung, dass das Umfeld noch nicht bereit für die Einführung

es für neun von zehn Befragten schwierig, geeignete Fachleute zu finden, und die angebotenen Schulungen seien zu wenig gut.

Überraschend ist auch ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Nur die wenigsten Studienteilnehmer können eine verlässliche Definition von BIM

„Obgleich BIM in aller Munde ist, konnte weniger als die Hälfte der Befragten eine marktübliche Definition dafür angeben.“

ADRIAN WILDENAUER, STUDIENVERFASSER UND SENIOR CONSULTANT BEI POM+

sei. Oft genannt wurde auch das Fehlen passender Projektleiter sowie ein schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis. Viele Unternehmen wollen deshalb vorerst abwarten, wie sich die Sache entwickelt.

Dass BIM derzeit noch relativ selten zum Einsatz kommt, könnte auch mit den fehlenden Fachleuten zu tun haben. So ist

nennen. Mehr als 50% definiert die Methodik als den Einsatz von Software oder die Integration von Datenbanken für Gebäudemodelle. «Ich frage mich, ob ein zielorientierter Einsatz von BIM überhaupt möglich ist, wenn man die richtige Definition nicht kennt», sagt Studienverfasser Adrian Wildenauer von der pom+ Consulting.

KOSTENERSPARNIS DANK BIM.

Aufschlussreich ist die Auswertung der Daten derjenigen Studienteilnehmer, die BIM bereits anwenden. So zeigt die Umfrage, dass die Methodik derzeit fast ausschliesslich bei Neubauten zur Anwendung kommt. Im Vordergrund stehen Projekte in den Bereichen Wohnen, Gewerbe und Gesundheitswesen. Weniger relevant für den Einsatz ist die Grösse der Projekte. So gaben 40% der Befragten an, BIM in drei Viertel aller Fälle auch für Bauaufgaben unter einem Volumen von 10 Mio. CHF einzusetzen.

Warum BIM zum Einsatz kommt, zeigt die Studie ebenfalls klar: 75% der Nutzer tun es, weil es ihr eigener Qualitäts- und Innovationsanspruch verlangt.

Interessant sind die Antworten zur Kostenauswirkung von BIM. 50% der befragten Nutzer konnten eine Kostensenkung beobachten, und für 43% war die Anwendung kostenneutral. Sparpotenziale ergaben sich unter anderem durch die höhere Effizienz, weniger Fehler auf der Baustelle



sowie die Kostentransparenz. Ein Teil der BIM-Anwender war aber auch mit einer Kostensteigerung konfrontiert. Als Gründe dafür genannt wurden Softwareumstellungen, administrative Massnahmen sowie fehlende Standards und Grundlagen.

ES GIBT NOCH VIEL ZU TUN. Kein gutes Zeugnis stellt die Studie den Fachverbänden und -vereinen aus. So wird keiner als wirklicher Vertreter oder Vertreter in Sachen BIM gesehen. Sogar speziell gegründete Organisationen wie Bauen digital Schweiz oder das Netzwerk Digital werden nicht als wirklich taktangend betrachtet

– ebenso wenig wie der CRB, der SIA oder der SVIT und seine Kammern.

Ebenfalls keine Rolle spielt gemäss Umfrage aktuell die Politik. Ihr Einfluss wird beim Thema BIM als gering bezeichnet. Sechs von zehn Befragten wünschen sich aber, dass die Politik eine aktivere Rolle übernehmen würde. So gibt es beispielsweise viel Klärungsbedarf in den Bereichen Urheberrecht und Nutzungsrecht.

Die Resultate der Studie mögen zwar ernüchternd sein, sie zeigen aber klar, dass noch viel zu tun ist, wenn BIM dereinst wirklich zur Methodik der ersten Wahl für die Planung, den Bau und den Betrieb von

Gebäuden werden soll. Allen voran gefordert sind die Verbände und die Politik, um die entsprechenden Leitlinien zu schaffen und passende Bildungsangebote für Fachleute bereit zu stellen.

DOWNLOAD DER STUDIE

Die Studie «BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft – eine Situationsanalyse» kann direkt auf der Internetseite www.kub.ch heruntergeladen werden.



*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE



Grundlagen Energiespeicher

Überblick thermische und elektrische Speichersysteme

Chancen und Auswirkungen des neuen Energiegesetzes

Praxisbeispiele, Erfahrungen, Technologien, Perspektiven

Betriebsführung Jenni Energietechnik AG

TRÄGER



Jetzt anmelden unter:
www.energie-cluster.ch

Energiespeicher 15MWh



Halbtages-Kurs
Jenni Energietechnik AG
Oberburg b. Burgdorf

Mittwoch,
14. März 2018
13.00 bis 17.00 Uhr
anschliessend Imbiss
und Networking

Bildung mit Mehrwert: MAS in Real Estate Management

Seit mittlerweile 14 Jahren bietet die HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich, den berufsbegleitenden Studiengang Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an. Weit über 300 Damen und Herren haben ihn erfolgreich abgeschlossen.

Das Masterstudium richtet sich an Fachpersonen, die ihren nächsten Karriereschritt planen. Sie wollen ihre Kenntnisse im Immobilienbereich erweitern oder auf den neuesten Stand bringen. Neben der Fachebene sind die Weiterentwicklung der Führungskompetenz und der Ausbau des beruflichen Netzwerkes wichtig. Das Masterstudium ist umsetzungsorientiert und ermöglicht eine ideale Vereinbarung mit dem Beruf und Privatleben.

MODERN

Heute aktuelle und zukünftige Themen sind im Bewusstsein des Studierenden verankert.

PRAXISRELEVANT

Es wird Wissen und Können vermittelt, welches unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden kann.

WERTSCHÖPFEND

Das neu erworbene Wissen soll für neue Karrierechancen die Basis bilden.

UMFASSEND UND VERNETZT

Zusammenhänge erkennen, vernetztes Denken und Handeln umsetzen und Herausforderungen aus einer anderen Optik sehen.

INHALT DES STUDIENGANGS

CAS 1: Leadership and Management, u.a.

- Entwickeln und Umsetzen einer Unternehmensstrategie
- Volkswirtschaftslehre
- Corporate Finance
- Marketing, insbesondere Real Estate Marketing

CAS 2: Corporate Real Estate Management, u.a.

- Alle relevanten Themen rund um betrieblich genutzte Immobilien
- Legal und Tax generell und speziell in der Immobilienbranche
- Finanzierung von Immobilien
- Immobilien der öffentlichen Hand

CAS 3: Real Estate Asset Management, u.a.

- Verstehen des Immobilienmarktes
- Anlagetheorien über alle Anlageklassen

- Immobilie als Anlage: die diversen Möglichkeiten
- Investitions- und Desinvestitionsregeln
- Risk Management
- Due Diligence-Prozess
- Alternative Investments
- Immobilien(anlagen) im Ausland

PARTNER

- SVIT Swiss Real Estate School
- DIA Deutsche Immobilien-Akademie

DAUER DES BERUFSBEGLEITENDEN STUDIUMS

- 22 Monate, aufgeteilt in:
- 3 Schulsemester mit je einem CAS (Certificate of Advanced Studies)
- 1 Semester für die Master-Thesis

ZULASSUNG ZUM STUDIENGANG, PRÜFUNG UND DIPLOM

- Bereits absolviertes Hoch- oder Fachhochschulstudium (Universität, ETH, Fachhochschule)
- Zulassung «sur dossier»: Auch qualifizierte Berufsleute mit guter Berufs- und Führungserfahrung können aufgenommen werden.
- Jedes Semester wird durch eine Prüfung und einem sog. «Assignment» abgeschlossen. Im 4. Semester erstellt man eine Masterthesis.
- Wenn alle diese Meilensteine erfolgreich abgeschlossen werden, erhalten die Absolvierenden den Titel «Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management»

STUDIENGEBÜHREN

- Fr. 29 700.– für das ganze Studium
- Hinzu kommen noch Auslagen in der Grössenordnung von rund Fr. 1 000.– für Bücher, Research usw.

DATEN 2018

- Beginn des nächsten Studiengangs am 29. Oktober 2018
- Abschluss: August 2020

WEITERE INFORMATIONEN

www.fh-hwz.ch/masrem

Ansprechperson

Claudio Müller
Studiengangleiter
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Lagerstrasse 5
8021 Zürich
Tel. 043 322 26 35
Mobile 079 405 09 47
claudio.mueller@fh-hwz.ch

«Absolventinnen und Absolventen des MAS REM sind gefragte Leute, da sie nebst dem spezifischen Immobilienwissen auch das heute dringend benötigte finanztechnische Know-how mitbringen.

Albert Leiser, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Direktor Hauseigentümerverband (HEV) Zürich, Mitglied des Fachbeirats MAS REM



Claudio Müller, Studiengangleiter MAS in Real Estate Management, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich



Die HWZ befindet sich direkt beim HB Zürich.

Verwalter und Hauseigentümer stehen in der Pflicht – Handlauf nachrüsten

► **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 taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE. Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen

(Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

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 richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Endkunden, Verwaltungen und Hausgemeinschaften. In Bern, Basel, Luzern und St. Gallen ist Flexo mit einem aktiven Verkaufs- und Montageteam vertreten. Einfach Prospekte anfordern unter der Gratis-Nummer 0800-04 08 04 oder per mail. 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



Handlauf in der Nacht, ca. 1 m Lichtabstand



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

Digitalisierung verändert die Immobilien-Vermarktung

► **Daten bilden die Grundlage jeder Digitalisierung – auch im Immobilien-Marketing: Immobilien-Vermarkter sammeln sie von ihren Kunden und berechnen damit Mietzinse und Kaufpreise. Doch Daten lassen sich noch viel effizienter für die erfolgreiche Vermarktung nutzen.**

SCHRITT 1: DIE RICHTIGE MAKLERWEBSEITE. Eine Maklerwebsite muss mehr sein als schöne Bilder und ein Link zu einer Internetplattform. Wer in Zukunft als Immobilienagentur Erfolg haben möchte, sollte einen Online-Shop für seine Dienstleistungen betreiben.

SCHRITT 2: DIE ONLINE-VERMARKTUNG. Immobilien online zu vermarkten, ist heute Standard. Doch wie finden potenzielle

Kunden Ihre Website? Das geht mit dem richtigen Einsatz von Daten – also Information, Inhalt und Suchmaschinen-optimierung.

SCHRITT 3: DIE BEWIRTSCHAFTUNG EINBEZIEHEN. Digitale Hilfsmittel wie Apps werden immer wichtiger. Zum Beispiel, um Anmeldeformulare mit dem Bewirtschaftungssystem zu verknüpfen oder die Wohnungsübergabe digital abzuwickeln. So werden alle Daten nur einmal erfasst und sind sofort nutzbar. Das spart Zeit und Kosten.

SCHRITT 4: DIGITALE TOOLS FÜR DIE VERMARKTUNG. Zu den wirkungsvollsten Vermarktungstools gehören Virtual-Reality-Begehungen: Ihr Kunde steckt sein Smartphone in eine VR-Brille

(eine der günstigsten Lösungen ist Google-Cardboard, die Sie auch mit Ihrem Logo bedruckt verschicken können), setzt sie auf – und erkundet seine Wohnung, die erst auf dem Plan existiert, bequem vom Sofa aus. Kaum etwas macht die Kaufentscheidung leichter. Auch der Online-Raumplaner www.moebelbogen.ch ist ein perfektes Vermarktungsinstrument. Und in Zukunft immer öfter werden wir von Augmented Reality hören – zum Beispiel als 3D-Architekturmodell: Der Kunde hält sein Smartphone über einen Plan – sogleich zeigt sich die Wohnung oder das Gebäude dreidimensional auf dem Display.

Der grosse Vorteil der digitalen Tools: Ihre potenziellen Kunden treffen in Zukunft mit mehr Sicherheit und Freude

Entscheidungen zum Kaufen oder Mieten bei Ihnen.

Möchten Sie jetzt mehr wissen? 3dprojekt.ch erarbeitet mit Ihnen Ihre ideale Vermarktungsstrategie und erstellt alle digitalen Tools.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

3dprojekt.ch ag
Gwattstrasse 1
CH-8808 Pfäffikon SZ

Tel. 043 888 93 93
info@3dprojekt.ch
www.3dprojekt.ch



Clean Experts: für Aussenflächen und Fassaden wie neu

► **Reto Kunz bietet mit seiner Firma Clean Experts professionelle Reinigungen von Aussenböden aller Art sowie von Fassaden an. Wie er Flächen wieder zum Strahlen bringt und wie eine Fassadenreinigung oft eine lohnenswerte Alternative zur Sanierung ist, erfährst du in diesem Beitrag.**

AUF ALLEN FLÄCHEN ZU HAUSE. Über die Jahre setzen sich auf Gehwegen, Vorplätzen, Einfahrten oder Terrassenflächen Moos und Schmutz an, die unschön aussehen und Liegenschaften häufig älter aussehen lassen, als sie effektiv sind. Hier weiss Reto Kunz Rat: Ob Stein- oder Kunststein, Beton- oder Holz. Mit seinen Spezialgeräten und erprobten Reinigungsmitteln

selbst stark verschmutzte Stellen spielend leicht sauber.

WERTERHALT DANK PFLEGE. Eigenheimbesitzer wie auch Liegenschaftsverwaltungen nehmen die Dienstleistungen von Reto Kunz gerne in Anspruch. Sei das für die Reinigung von Aussenflächen oder auch für Fassadenreinigungen. Auf dieses Gebiet hat sich Reto Kunz nämlich spezialisiert. «Gerade bei Fassaden lohnt sich die regelmässige Pflege besonders, denn damit können teure und zeitaufwändige Renovierungen lange hinausgezögert werden». Das sei insbesondere für renditeorientierte Immobilienverwaltungen interessant. Und letzten Endes sei eine gepflegte Liegenschaft nicht nur schöner anzusehen, sondern trage

auch zur Werterhaltung bei. Ein weiterer Vorteil: Für Fassaden bis zu 18 Metern Höhe braucht Kunz und sein Team nicht einmal ein Gerüst. «Das spart nicht nur viel Zeit und Geld, sondern schont auch die Nerven der Bewohner», sagt der engagierte Jungunternehmer.

QUALITÄT UND ZUFRIEDENE KUNDEN ALS MAXIME. Die Aufträge erledigt Reto Kunz zusammen mit seinen Mitarbeitenden. Bei Bedarf kann er bei seinem Partnerunternehmen auch zusätzliche Manpower abrufen, zum Beispiel bei sehr grossen Flächen oder bei der Behandlung von mehreren Gebäuden. Bei seiner täglichen Arbeit legt der gelernte Netzelektriker viel Wert auf Qualität, sei das bei den eingesetzten Geräten oder den verwendeten Reinigungsmitteln.

Bei Clean Experts kommen denn auch nur getestete und umweltfreundliche Reinigungsmittel zum Einsatz. «Termin-treue und eine saubere Arbeitsweise mit dem Blick fürs Detail sind mir sehr wichtig und werden von unseren Kunden geschätzt.», sagt der aufgestellte junge Mann. «Wenn am Ende nicht nur die Flächen, sondern auch unsere Kunden strahlen, haben wir unser Ziel erreicht».

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Clean Experts
Reto Daniel Kunz
Oelestrasse 4b
Gossau
044 972 13 17
info@clean-experts.ch
www.clean-experts.ch

VERONIKA EGLI

Ihre temporäre Immobilien-Bewirtschafterin bei jedem Personalengpass.

HOME & CASTLE

Veronika Egli
+41 79 243 06 46
veronika.egli@homeandcastle.ch
www.homeandcastle.ch



SINCE 2010
HOME & CASTLE
Immobilien

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

► **ABACUS Abalmmo ist eine modulare Gesamtlösung für die Immobilienbewirtschaftung. Sie ist auf dem neusten Stand der Software-Programmtechnik und bietet dank der Internet-Fähigkeit auch die Möglichkeiten der ortsunabhängigen Nutzung und des dezentralen Zugriffs auf alle Daten von Abalmmo.**

ZIG-FACH BEWÄHRT. Abalmmo ist von kleinen bis grossen Immobilienverwaltungen flexibel einsetzbar. Die Preise der Software richten sich nach der Anzahl der zu verwaltenden Objekte. Da es sich um eine integrierte Gesamtlösung handelt, ist sie in der Lage, sämtliche branchenspezifischen Bedürfnisse abzudecken. **Neu steht Abalmmo auch für Genossenschaften betriebsbereit!**

Die Anforderungen an eine moderne Software für die Immobilienbewirtschaftung sind vielfältig.

Das dürfen Sie von der ABACUS Immobiliensoftware Abalmmo erwarten:

- Mandatsübergreifende zentrale Stammdaten für Mieter und Lieferanten
- Automatische Erstellung von Pendenzen
- Frei definierbare Abrechnungsebenen
- Mehrere Verwaltungen mit eigenen Honoraren
- Alle relevanten Daten auf Zeitachse
- Mehrere Erneuerungsfonds pro STWEG
- Konsolidierung pro Eigentümer, Transparente Abrechnung
- Rechnungslegung und Mehrwertsteuerabrechnung pro Eigentümer
- Elektronische Dossiers pro Objekt für die Verwaltung sämtlicher Verträge, Lieferanten und Mieterrechnungen, Korrespondenz und anderer Dokumente
- Immobilienstamm, Anzeigen aller bisherigen Objektverträge
- Projekte und Serviceträge können automatisch eröffnet werden
- Einzelbrief direkt aus Mieter/STWEG ausgearbeitet
- Versand von Protokoll ab iPad mittels E-Mail möglich
- Berücksichtigung von Mietzinswechsel in Sollstellung
- Mehrere Sollstellungen stornieren über das Vertragsverhältnis

- Weiterverrechnung STWEG-Objekte für Miete
- BPE Prozess Internetpublikation
- Option Genossenschaft

► WEITERE INFORMATIONEN:

Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch
www.fidevision.ch



«Für Sie einen Mehrwert zu schaffen, ist unser Ziel. Unsere hoch motivierten Mitarbeiter mit langjährigem Branchen Know-how unterstützen Sie kompetent bei der Umstellung auf Abalmmo».

Jürg Semadeni, fidevision ag
Stv. Geschäftsführer



Keine Energiewende ohne Energiespeicherung

► **Ohne eine gesicherte Energieversorgung ist ein innovatives und produktives Land wie die Schweiz schnell in seiner Existenz gefährdet. Ein zentrales Element beim schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie und der steigenden Elektrifizierung der Gesellschaft ist eine Stromproduktion aus nachhaltigen Quellen (Wasser, Wind, Sonne), ergänzt durch wirksame Energiesparmassnahmen. Dabei schafft die Installation von Speichern zunehmend Anreize zur Netzstabilisierung.**

Autor: Rüdiger Sellin

Rund 50 % des Energiebedarfs wird in der Schweiz zudem für die Bereitstellung von Wärme und Kälte verwendet. Auch hier helfen Energiespeicher, saisonale oder wetterbedingte Schwankungen in der Energieproduktion auszugleichen. Wie das ohne Komfortverzicht Realität

wird, zeigt das kommende Seminar zum Thema «Grundlagen Energiespeicher», das am 14. März 2018 auf dem Gelände des Emmentaler Wärmespeicherpioniers Josef Jenni in Oberburg/BE stattfindet.

Hochkarätige Vertreter von Schweizer Hochschulen und Energieversorgern stellen den aktuellen Stand der Technik vor. Dr. Willy Villasmil vom Competence Center Thermische Energiespeicher, Hochschule Horw/Luzern, stellt thermische Speichersysteme vor. Einen Überblick zu elektrischen Speichersystemen und Batterien gibt Dr. Alejandro Santis von der Berner Fachhochschule, CSEM-Zentrum Energiespeicherung, Biel.

Martin Jutzeler, Leiter Planung Wärme und Wasser bei Energie Wasser Bern (EWB) berichtet von den Möglichkeiten zur zentralen, saisonalen Wärmespeicherung in bestehenden Fernwärmenetzen oder in unterirdischen Sandsteinschichten in

GRUNDLAGEN ENERGIESPEICHER

- Überblick thermische und elektrische Speichersysteme
- Chancen und Auswirkungen des neuen Energiegesetzes
- Praxisbeispiele, Erfahrungen, Technologien und Perspektiven
- Betriebsführung Jenni Energietechnik AG

Mittwoch, 14. März 2018, 13.00–17.00 Uhr,
anschliessend Imbiss mit Networking
Jenni Energietechnik AG, Lochbachstrasse 34, 3414 Oberburg b. Burgdorf

Programm und Anmeldung: www.energie-cluster.ch/energiespeicher

200 bis 500 m Tiefe. Diese ergänzen tendenziell eher kleine, dezentrale Behälterspeicher in Gebäuden optimal. Weitere Referenten werden den praxisorientierten Anlass beleben, der mit einer Betriebsführung innerhalb der Jenni Energietechnik AG mit anschliessendem Imbiss abgerundet wird.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Stefanie Zülli
Junior Projektleiterin
031 381 50 81
Gutenbergstrasse 21
3011 Bern
stefanie.zuelli@energie-cluster.ch
www.energie-cluster.ch

Mustergültige Anlage nach künftigen Mustervorschriften MuKE 2014

► **Ersatz der Wärmeerzeugung nach MuKE. Gemäss den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) 2014 darf bei einem Ersatz der Wärmeerzeugung in Bauten mit Wohnnutzung der massgebende Bedarf für Heizung und Warmwasser lediglich zu 90 % mit nicht erneuerbaren Energien gedeckt werden. Die restlichen 10 % sind durch erneuerbare Energien oder durch baulich-technische Massnahmen zu decken.**

Sofern das Gebäude nicht nach Mineraleffizienz zertifiziert ist und nicht mindestens der GEAK-Kategorie D (Effizienz der Gebäudehülle) entspricht, so gibt es 11 Standardlösungen für eine fachgerechte Umsetzung. Beim Objekt in Luzern kam die Nummer 7 «WP-Boiler mit PV für Wassererwärmung und Photovoltaik-Anlage mit einer Leistung von mindestens 5 W pro m² Energiebezugsfläche» zum Einsatz. Der spezifische Wärmebedarf für die Wassererwärmung in MFH beträgt gemäss Standardnutzung in Norm 380/1:2009 13,9 kWh/m². Mit einer Jahresarbeitszahl von 3 lässt sich diese Wärme in einem WP-Boiler mit 4,6 kWh/m² Elektrizität erzeugen. Diese Energie bringt eine nach den MuKE-Werten dimensionierte Photovoltaikanlage mit einem Ertrag von 0,9 kWh pro Watt installierter PV-Leistung, also 4,5 kWh je 5 Watt PV-Leistung respektive je m² EBF. Die sehr einfache Standardlösung muss mit Aussenluft als Wärmequelle realisiert werden, da sonst die Gefahr eines «Wärmeklaus» besteht. Dieser Wärmetransfer von der Heizung in die Wassererwärmung ergibt sich, wenn der WP-Boiler Raumluft des Heizungs- oder eines anderen Kellerraums nutzt.

PHOTOVOLTAIK-ANLAGE IN KOMBINATION MIT TRINKWASSERWÄRMEPUMPE UND GAS-BRENNWERTSYSTEM. An der Florastrasse in Luzern gibt es bereits einige

Photovoltaik ausgestattete Hausdächer. So auch beim Zweifamilienhaus am Eingang des idyllischen Quartiers. Auf dem Dach sind 24 Solarpanels vorhanden, welche einer Fläche von rund 26 m² entsprechen. Doch soll dort die komplette Systemanlage saniert werden, denn beim Bauherrn war der Keller feucht und die alte Gasanlage käme nicht mehr durch die nächste Feuerungskontrolle. Des Weiteren bestand das Problem darin, dass der alte Boiler nicht kompatibel mit der PV-Anlage war und somit die Kommunikation zwischen den beiden Systemkomponenten nicht ausführbar war, um möglichst energieeffizient zu arbeiten.

Damit für den Bauherrn eine mustergültige Systemanlage evaluiert werden kann, spannte man den kompetenten Heizungsfachbetrieb Markus Erni GmbH ein. Gewählt wurde eine Trinkwasser-Wärmepumpe von Weishaupt, welche an die Photovoltaik-Anlage angeschlossen wurde. Mit einem Luftkanal wird im Nebenraum Wärme entzogen und damit gleichzeitig entfeuchtet. Über den digitalen Eingang wird die Trinkwasser-Wärmepumpe nun mit Eigenstrom betrieben. Bei einem guten Solarertrag wird durch die automatische Anhebung der Solltemperatur den Warmwasserkomfort erhöht. Mit der Positionierung im Kellerraum wird die Abwärme der elektrischen Geräte wie Wäschetrockner und Gefriertruhe genutzt. Um für die hygienische Sicherheit zu sorgen, wird eine automatisierte und regelmässige Legionellenschaltung in der Trinkwasser-Wärmepumpe vorgenommen. Durch den integrierten Trinkwasserspeicher von 300 Litern wird für einen hohen Warmwasserkomfort garantiert. Die neue Trinkwasser-Wärmepumpe besticht mit ihrer hohen Effizienz mit einem COP von 3,6 (nach EN 16147, A15/W10-55°C, Zapfprofil XL) und der Energieeffizienzklasse A. Sie zählt damit zum effizientesten Gerät im Markt.

Um den produzierten Gleichstrom der Photovoltaik-Anlage in netzüblichen Wechselstrom umzuwandeln, wurde zusätzlich ein Wechselrichter benötigt und ebenfalls im Kellerraum angebracht. Um eine Trinkwasser-Wärmepumpe mit elektrischer Solarenergie betreiben zu können, muss je nach Hersteller eine Photovoltaik-Anlage mit mindestens 3-4 Panel installiert werden.

GAS-BRENNWERTSYSTEM ALS OPTIMALE AUSWEICHOPTION. Wenn die Photovoltaik-Anlage nicht genügend elektrische Energie produziert, kommt eine Gasbrennwertanlage zum Einsatz. Die bestehende Gasleitung konnte so idealerweise weiter genutzt werden. Das wandhängende Weishaupt Gas-Brennwertgerät spart Platz und erreicht dank Leistungsmodulation, O₂-Regelung eine hervorragende Energieausbeute. Der Normnutzungsgrad entspricht 110% bezogen auf den Heizwert und 99,1% bezogen auf den Brennwert. Damit werden physikalische Grenzen erreicht. Zusätzlich wird der Stromverbrauch mit einer Energiesparpumpe gesenkt. Durch modulierende Drehzahlanpassung des Gebläses ist das Betriebsgeräusch kaum hörbar und garantiert einen leisen Betrieb.



Platzsparende wandhängende Gas-Brennwertanlage als Ausweichoption.

Beispielhafte Emissionswerte: Geringer Verbrauch bedeutet bei Systemen von Weishaupt auch geringere Emissionen. Die serienmässig integrierte SCOT-Technik (O₂-Regelung) sorgt für konstant hohe Energieausnutzung und geringe Schadstoffemission – auch bei wechselhafter Gasqualität, z. B. in Sommer- und Wintermonaten.

POSITIVE ENERGIEBILANZ. Mit der Trinkwasser-Wärmepumpe in Kombination der Photovoltaik-Anlage wird der Jahresprimärenergiebedarf des Wohnhauses gesenkt. Nach der Energieeinsparverordnung (EnEV 2009) kann selbst erzeugter Strom rechnerisch vom Endenergiebedarf eines Hauses abgezogen werden. Durch die Verbindung einer Wärmepumpe mit Photovoltaik sinkt der Jahres-Primärenergiebedarf eines Einfamilienhauses derart, dass ein Niedrigenergiehaus-Standard erreicht werden kann.

► WEITERE INFORMATIONEN:

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



Trinkwasser-Wärmepumpe mit hervorragendem COP von 3,6.



Wechselrichter für die Photovoltaik Anlage (wandelt Gleichstrom in Wechselstrom um).



Die Photovoltaik-Anlage des Zweifamilienhauses in Luzern (für die Betreibung der Trinkwasser-Wärmepumpe mit elektrischer Solarenergie genügen in der Regel 3-4 Panel).

ASA-Service AG – Ihr Partner für saubere Container

► **Wer kennt es nicht? Die Kehricht- und Grüncontainer vor dem Mehrfamilienhaus sind schmutzig, stinken und hinterlassen einen schlechten Eindruck. Der Zeitaufwand, die Container selbst zu reinigen, ist oft hoch und das Resultat lässt nicht selten zu wünschen übrig.**

Die gängigen 800L-Stahlcontainer haben eine sehr lange Lebensdauer. Mit einer korrekten Wartung kann diese noch verlängert werden. Schmutzige Container, ob Kehricht- oder Grüngutcontainer, sind Keimschleudern und können gerade in der Nähe von Kinderspielflächen nicht ungefährlich sein. In immer mehr Schweizer Gemeinden und Städten wird die Sammlung von Grüngut eingeführt. Die Stadt

St. Gallen bietet seit 1. Januar 2017 die flächendeckende Grüngutabfuhr an. 700 Abos für die Reinigung der Grüncontainer wurden bisher verkauft. Die Stadt St. Gallen hat eigens für die Reinigung der kleinen und grossen Kunststoffcontainer Fahrzeuge beschafft und sorgt für ein sauberes Stadtbild.

Das Container-Wartungsfahrzeug der ASA-Service AG – der Waschbär – kommt direkt vor Ort und reinigt die Container mit über 60° C heissem und chloriertem Reinigungswasser. Die Keime werden ohne grossen Chemieinsatz abgetötet und die Container verbreiten nicht mehr den bekannten unangenehmen Geruch. Das bei der Reinigung anfallende Schmutzwasser recirculiert durch einen 3-Stufen-

Filter und die Ressource Wasser wird umweltfreundlich genutzt.

WARTUNG DER CONTAINER. Mit der regelmässigen Reinigung und Wartung der Container wird die Lebensdauer der Abfall- und Grünbehälter verlängert. Die Wartungsarbeiten der ASA-Service AG einhalten:

- Reinigung des Abfallbehälters innen und aussen
- Drehlager und Scharniere schmieren
- Befestigungsschrauben nachziehen
- Bremsen und Richtungssteller kontrollieren und einstellen
- allgemeine Reparaturen Ihres Containers (nach Rücksprache)
- auf Wunsch erstellen wir Ihnen ein Angebot für die Reinigung von Containernischen/-Häuschen

Bei defekten Containern, welche die Abfuhrgesellschaft nur noch mit Mühe oder gar nicht mehr leeren kann, informiert Sie das Entsorgungsamt meist mittels Informationsschreiben am Abfallbehälter, welcher Defekt behoben werden muss.

Für die schnelle und unkomplizierte Reparatur oder Aufrüstung der Container (Radwechsel, Montage von Schlössern, etc.) kommt die ASA-Service AG direkt vor Ort.

VERKAUF VON CONTAINERN UND ERSATZTEILEN. Um das Service-Angebot abzurunden, vertreibt die ASA-Service AG qualitativ hochwertige Stahl- und Kunststoffcontainer sowie dazugehöriges Zubehör und Ersatzteile. Das Sortiment ist ersichtlich unter www.asa-shop.ch.

Weitere Dienstleistungen

DIE ASA-SERVICE AG BIETET NOCH WEITERE DIENSTLEISTUNGEN AN.

- Im Bereich Ablauf- und Rohrreinigung ist die ASA-Service AG in der Ostschweiz eine feste Grösse. Alle Bereiche der Liegenschaftsentwässerung werden abgedeckt. Sei es Kanal-TV oder der verstopfte Küchen-Ablauf.
- Mit mehr als 1000 mobilen Toiletten beliefert sie Baustellen sowie Events mit praktischen WC-Kabinen.
- Die Vorfabrikation von PE-Leitungen in Zusammenarbeit mit HG Commerciale St. Gallen rundet das Angebot ab.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

ASA-Service AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen,
info@asa-service.ch
071 310 20 00
Service-Nr. 0848 310 200



ImmoYou AG

FRAU STACH, WIE KAMEN SIE AUF DIE IDEE, MIT IMMOYOU INS CROWDFUNDING EINZUSTEIGEN? Immobilien sind in meiner DNA. In über 26 Jahren erfolgreicher Selbstständigkeit im Verkauf, davon rund zwölf Jahre als Investorin und Bauherrin, habe ich nie eine bessere Anlage als Immobilien erlebt. Möge die Börse noch so haussieren! Weil der Immobilienbesitz nach wie vor der Traum vieler Menschen ist, suchte ich eine innovative Idee, um dies auch für eine grosse Mehrheit möglich zu machen und gleichzeitig mein Fachwissen, meine langjährigen Branchenkenntnisse sowie mein Netzwerk einzusetzen. So stiess ich auf das Crowdfunding. Für mich war sofort klar: Ich kann dank meines Backgrounds Investoren eine solide, alternative Geldanlage anbieten. Und zwar mit Objekten, die langfristig eine nachhaltige Rendite erzielen.

WIE FUNKTIONIERT IHR MODELL? Der Investor besitzt einen Anteil an der Immobilie mit Grundbucheintrag als Sicherheit und nicht nur das Wertpapier eines der vielen Immobilienfonds. Diese Kurse

sind in letzter Zeit dermassen gestiegen, dass viele davon den inneren Wert überhaupt nicht mehr repräsentieren, teilweise bis zu 30% übersteigen. Dies passiert nicht beim Miteigentum. Wir suchen Häuser mit günstigen Mietzinsen, die saniert oder teilsaniert sind und bei denen ein langfristiges Wertpotenzial kalkulierbar ist. Dank unseres Know-hows erkennen wir rasch, ob ein Objekt in unser Portefeuille passt. Als Ausdruck unserer Seriosität investieren wir selber in jedes Objekt mit und sind somit auch Partner unserer Investoren. Quasi unseres eigenen Glückes Schmied! Wir suchen pro Objekt ca. 8 – 15 Mitinvestoren und nicht mehr.

ImmoYou bietet ein Rundum-sorglos-Paket an. Den Ankauf der Liegenschaften, das Halten und den Wiederverkauf managen wir komplett für die Investoren. Die Kunden erteilen uns die Vollmacht für den Kaufvertrag und die Finanzierung, um den Rest kümmern wir uns für sie.

SIE VERSPRECHEN EIGENKAPITAL-RENDITEN VON 5–9%. RICHTIG? Genau. Bei den drei Objekten, die im Portefeuille sind, sind

Renditen mit 5,2–8,1% kalkuliert. Und diese sind eher konservativ gerechnet.

WIE KOMMEN SIE AN LIEGENSCHAFTEN? Ich erhalte viele Liegenschaften, die offiziell gar nicht auf dem Markt sind und bin darüber glücklich. Hier zahlen sich meine Kontakte aus den letzten 30 Jahren in der Branche aus.

WIE FINDEN SIE GENÜGEN ANLEGER, DIE BEREIT SIND, EINE SOLCHE INVESTITION ZU TÄTIGEN? Ab Fr. 100 000.– ist man dabei. Es gibt genügend Kapital, das angelegt werden muss. Im heutigen Tiefzinsumfeld wollen viele eine Immobilie kaufen. Dabei vergessen sie aber oft, dass man sich dann selber intensiv um die Liegenschaft kümmern muss, um schlussendlich eine ansprechende Rendite erwirtschaften zu können. Vor allem die laufenden Unterhaltskosten und die für die kommenden Jahre zu erwartenden Renovationen werden vielfach nicht berücksichtigt. Wir sprechen deshalb Anleger an, die gerne selber eine Immobilie besitzen würden oder bereits eine haben oder hatten,

sich aber die doch komplexe und anspruchsvolle Arbeit nicht oder nicht mehr zumuten wollen.

WAS, WENN FRÜHER ALS GEPLANT WIEDER AUSGESTIEGEN WERDEN MUSS? Wenn ein Kunde frühzeitig aussteigen möchte, dann betreuen und begleiten wir ihn bis zur Auszahlung. Das ist für uns selbstverständlich, war er doch am Anfang auch für uns da.

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT VON IMMOYOU AUS? Unser Ziel ist es, unser Team auf ca. zehn Mitarbeitende zu vergrössern und die führende Schweizer Immobilien-Crowdfunding-Firma zu werden, die durch Fachwissen, ein ausgedehntes Netzwerk sowie profunde Branchenkenntnis die nachhaltigsten Renditen anbieten kann.



SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

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

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

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF. Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,4 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben

sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem

können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN. Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der

Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze
Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



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



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Für die Digitalisierung der Immobilienbewirtschaftung



► **Kaum etwas ist so konkret wie die eigene Wohnung, die eigenen vier Wände, das eigene Zuhause. Während wir Menschen und alles um uns herum immer mobiler und unfassbarer werden, bleibt die Immobilie weitestgehend immobil. Für das eigene Zuhause wird wohl nie eine digitale Alternative gewünscht sein. Für dessen Verwaltung und Bewirtschaftung hingegen schon. Wie können die aufwändigen Prozesse der Immobilienbewirtschaftung durch digitale Lösungen optimiert werden? Gemeinsam mit Branchenexperten wurde eine Software entwickelt, von welcher Immobilienbewirtschafter, Verwaltungen, Eigentümer und Mieter gleichermaßen profitieren.**

Die Digitalisierung von etwas, was so konkret ist wie ein Immobilienportfolio, ist gar nicht so einfach. Kommt hinzu, dass die Immobilienbranche sehr stark reguliert ist. Dies ist sicher ein Grund, warum die Immobilienbranche im Digitalisierungsprozess noch nicht ganz so fortgeschritten ist wie andere Branchen.

GARAIO REM: VON BRANCHENFÜHRERN GEMEINSAM MIT GARAIO ENTWICKELT
Es gibt aber innovative Unternehmen, welche selbst in diesem komplexen Umfeld zukunftsweisende Lösungen entwickelten, um die Prozesse rund um die Immobilienbewirtschaftung schrittweise zu digitalisieren. Gemeinsam mit den führenden Immobilienverwaltern entwickelte die GARAIO die Nachfolgelösung der bekannten Immobilien-Software REM: GARAIO REM.

Als IT-Entwicklungsunternehmen hat es die GARAIO verstanden, dass

nur dann eine optimale Lösung für die Immobilienbranche entstehen kann, wenn die späteren Anwender bereits in der Entwicklungsphase mit an Board genommen werden. Welche Bedürfnisse, Herausforderungen und Wünsche haben Immobilienverwalter? Und mit welchen technischen Innovationen können die aufwändigen Verwaltungsprozesse vereinfacht werden? Durch die gemeinsame Beantwortung dieser Fragen entstand das neue GARAIO REM.

EIN ARBEITSINSTRUMENT – ALLES DABEI
Fokussieren Sie sich auf das, was wirklich zählt: Ihre Kunden und deren Zufriedenheit. Denn mit GARAIO REM vereinfachen Sie Ihre Prozesse und Abläufe rund um die Immobilienbewirtschaftung – vom Portfoliomanagement über den Vermietungsprozess und die Buchhaltung bis hin zur Auflösung von Mietverhältnissen.

Und dank der Einbindung von innovativen Partnerlösungen haben Sie ein Arbeitsinstrument zur Hand, welches kaum ein Bedürfnis eines Immobilienverwalters offen lässt. Die Lösungen von flatfox, SmartVisions oder Egeli Informatik sind nahtlos in GARAIO REM integriert. Weil die Bündelung von grossartigen Lösungen zu noch mehr Innovation für Sie führt. Kontaktieren Sie uns bei Fragen oder für detailliertere Auskünfte. Wir sind gerne für Sie da.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
GARAIO AG
Beat Rohrbach
Head of Products
+41 58 310 71 37
beat.rohrbach@garaio.com
www.garaio.com
www.garaio-rem.ch

Effiziente **Be-
wirtschaftung**
Ihres
Immobilien-
portfolios

Qualität,
Transparenz und
Automatisierung
in Ihrer
Buchhaltung

Zuverlässige
Technologie, die
sich nahtlos in
Ihre Prozesse
einfügt

Integrierte Ver-
waltung von
**Stockwerk-
eigentum**

Stets verfügbar -
wo immer Sie
sind - maximale
Freiheit dank
Web-Lösung

**Digitale
Wohnungsab-
nahme** für be-
geisterte Mieter
& schlanke
Abläufe

Einbindung von
flatfox zur **Digi-
talisierung des
Vermietungs-
prozesses**



Bauinformationen
punktgenau für Sie
aufbereitet. Mit
Bauprojektinfo
von **Smart Visions**.

SMART VISIONS GMBH

**Digitalisierung
des Debitoren-
managements
mit EGELI Infor-
matik.**

EGELI
Informatik



dynamisch



Auf die Dynamik des Marktes ant-
worten wir entsprechend
– in jeder Hinsicht.

flexibel

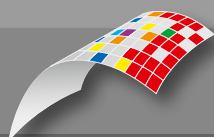


Hohe Flexibilität schafft
Zufriedenheit beim
Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz
gehören Herz, Verstand – und mo-
dernste Technik.



E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21 • 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch • www.edruck.ch

gammaRenax AG und parkplatzkontrolle.ch GmbH

Erfolgreich gegen Falschparker

«Ab hier, über das ganze Areal bis hinüber zu den Kinderspielplätzen, war ständig alles zugesperrt», erklärt Claudio Arnold von der gammaRenax AG. Er ist Hauswart einer Überbauung in der Nähe von Luzern und kontrolliert seit wenigen Wochen mit der Gratis-App von parkplatzkontrolle.ch selbstständig die Parkplätze der Liegenschaft. An diesem sonnigen Sommernachmittag zeigt sich heute ein anderes Bild: Auf den Besucherparkplätzen stehen wenige Fahrzeuge, die Sperrflächen sind gänzlich frei.

Claudio Arnold erklärt: «Der Grund, warum wir überhaupt mit den Kontrollen begonnen haben, ist, dass Mieter und Besucher der Nachbarliegenschaften die Besucherparkplätze belegt haben und in der Folge kreuz und quer parkiert wurde». Ausserdem sei es manchmal gefährlich geworden, weil Kinder ihre Spielsachen unter den auf den Sperrflächen abgestellten Fahrzeugen hervorholen mussten. «Früher haben wir die fehlbaren Lenker angesprochen und versucht, sie auf die Regelung mit den Besucherparkplätzen und den Sperrflächen aufmerksam zu machen. Wir hatten aber kein effektives Mittel, diese Regelung durchzusetzen und daher hat sich auch nichts an der Situation geändert. Es war viel Aufwand für nichts», stellt er fest. Heute sei es anders – mit der App hat man ein Mittel gefunden, die Parkordnung durchsetzen zu können. Seit die fehlbaren Lenker zahlen müssen, halten sie sich auch an das geltende, richterliche Verbot.

Heute erfasst er die Falschparker mit der benutzerfreundlichen App selbst und klemmt Ihnen eine Notiz hinter den Scheibenwischer, dass sie falsch geparkt haben und ihnen demnächst eine Forderung auf Umtriebsentschädigung über CHF 50.– per Post zugestellt wird. Das alles dauert zwei Minuten – um den Rest kümmert sich parkplatzkontrolle.ch. Von der Rechnungsstellung über die Beantwortung von Einwänden bis zur Einreichung eines Strafantrages infolge Nichtbezahlen der Rechnung: Alles läuft im Namen von parkplatzkontrolle.ch. An der App schätzt er besonders, dass er viel Entscheidungsfreiheit hat: «Als Hauswart weiss ich, welches Auto wo stehen darf und wo nicht und ich sehe auch, wie lange effektiv geparkt wurde. Das gibt mir die Möglichkeit, dort kulant zu sein wo es angebracht ist».

Auf die Frage, ob er diese Lösung weiterempfehlen könne, antwortet Claudio Arnold sofort mit «Ja!». Er halte es für eine ausgezeichnete Möglichkeit für Liegenschaftsbesitzer oder -verwalter, die ihre Parkplatzprobleme in den Griff bekommen möchten, ohne dies gänzlich in fremde Hände zu geben.

An parkplatzkontrolle.ch schätzt er vor allem die unkomplizierte Abwicklung und die Benutzerfreundlichkeit der App.

Ebenfalls positiv stellt sich Daniel Moser, Regionalleiter bei der gammaRenax AG zur Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch: «Wir sind via Radiowerbung auf die Firma parkplatzkontrolle.ch aufmerksam geworden und durften uns bereits beim ersten Gespräch von der professionellen und sehr flexiblen Organisation der angebotenen Dienstleistung überzeugen lassen. Die unkomplizierte und zielorientierte Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch ist für uns ein grosser Gewinn. Wir schätzen die angenehme Zusammenarbeit und empfehlen parkplatzkontrolle.ch gerne weiter».

WEITERE INFORMATIONEN:

parkplatzkontrolle.ch GmbH
Werdstrasse 17, Postfach 259
8405 Winterthur
Tel. 052 238 12 54
www.parkplatzkontrolle.ch

KEINE GEBÜHREN

Für Sie als Auftraggeber fallen keine Gebühren an. Die App erhalten Sie kostenlos.

KEINE DIREKTE VERZEIGUNG:

Die parkplatzkontrolle.ch erhebt eine Umtriebsentschädigung von CHF 50.– anstelle einer Verzeigung beim Stadtrichteramt, welche in der Regel grösser als CHF 150.– ist. Erst wenn diese nicht bezahlt wird, erfolgt die Verzeigung.

VETO-RECHT:

Der Auftraggeber hat immer das letzte Wort und darf eine Umtriebsentschädigung zurückziehen.

VORAUSSETZUNG FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT:

Ein richterliches Verbot ist für die Parkplatzkontrollen zwingend.

RECHTLICHE INFORMATION:

Das Bundesgericht hat mit den Entscheiden S6 77/2003 vom 06.01.2004 und 6B 192/2014 vom 13.11.2014 die gesetzliche Grundlage für das Ausstellen von Umtriebsentschädigungen geschaffen.



Das neue Lüftungssystem frisst die Hälfte

► **Mit dem Tausch von 283 stromfressenden AC-Ventilatoren gegen sparsame RadiPac EC-Ventilatoren von ebm-papst reduzieren sich die Stromkosten für die Bewohner einer sehr grossen Wohnanlage auf einen Schlag um 50 Prozent.**

DIE ÜBERBAUUNG

- 27 terrassenförmige Wohnblocks
- ca. 4100 Bewohner.
- 1645 Appartements versch. Grösse
- mehrere andere Geschäfte und kommerzielle Mietobjekte.

Ganz schön viel Überzeugungsarbeit musste der Verantwortliche von ebm-papst im dänischen Farum leisten. Und das nicht nur wie üblich bei den für die Auftragsvergabe verantwortlichen Ingenieuren. Für diesen Auftrag verhandelte Lintrup Kirkholt von ebm-papst sogar direkt mit Vertretern der Eigentümerversammlung der Wohnanlage. Es war aber auch kein kleines Projekt, das er da auf dem Tisch hatte: Das Lüftungssystem des riesigen Gebäudekomplexes war in die Jahre gekommen. Insgesamt 283 alte, stromfressende AC-Ventilatoren sollten durch neue, energiesparende RadiPac EC-Module ersetzt werden. Die grösste Hürde: Das geplante Sanierungskonzept musste zuerst von der Mehrheit der 4100 Bewohner beschlossen werden. Und die waren vor allem wegen der Kosten skeptisch. «Wir waren aber sicher, dass wir die Energieeinsparungen, die wir den Bewohnern versprochen hatten, erzielen würden und sich die Anlage damit schnell rechnet», erinnert sich Kirkholt.

Einsparungen vertraglich garantiert: Darum griff er zu einem ungewöhnlichen Mittel: «Wir haben die Einsparungen vertraglich garantiert. Falls wir diese nicht erzielen würden, müssten wir die Differenz erstatten. Das hat die Eigentümergemeinschaft überzeugt.»

LANGFRISTIG GERECHNET. Die hohen Energieeinsparungen waren bei der Auftragsvergabe von Anfang an entscheidend: «Natürlich wollten wir eine Lösung, die in erster Linie eine besser Be- und Entlüftung der Wohnungen ermöglicht», betont Alex Rytte, Senior Consultant der zuständigen Wohnungsverwaltung. «Aber wir wollten nicht um jeden Preis die günstigste Variante. Für uns stand bei der Modernisierung auch eine Reduzierung des Energiebedarfs im Fokus.»

Den Auftrag bekam ein Unternehmen, das bei dem Sanierungsvorschlag ein besonderes Augenmerk auf Energieeinsparungen legte. Ausserdem versprachen sich die Projektbeteiligten von den Ventilatoren einen reduzierten Wartungsbedarf und ein geringes Geräusch. Die Mitarbeiter machten sich ans Werk: Über einen Zeitraum von zwei Monaten ersetzten sie die 283 AC-Ventilatoren auf dem Dach der Wohnanlage durch 283 EC-Ventilatoren Typ RadiPac, reinigten alle Lüftungsschächte und tauschten die Dunstabzugshauben in den einzelnen Wohnungen aus.

Vorzüge der GreenTech EC Ventilatoren:

- Hoher Wirkungsgrad
- Niedriges Geräusch
- Extrem einfach auszutauschen dank Plug & Play-Prinzip
- Integrierte Elektronik
- Geringe Betriebskosten
- Präzise auf tatsächlichen Luftleistungsbedarf einstellbar
- Lange Lebensdauer und hohe Zuverlässigkeit

ENERGIE-EINSPARUNG VON RUND

65 000 EURO/J. Was die Modernisierung gebracht hat, ermittelten die Verantwortlichen über den Zeitraum einer Woche, indem sie die Verbrauchsdaten vor und nach der Installation direkt an den alten und neuen Geräten erfassten. Mit einem beeindruckenden Ergebnis: Die Messungen zeigten Einsparungen von 52 Prozent. «Das Resultat übertrifft selbst unsere grössten Erwartungen», sagt Rytte begeistert. Freuen dürften sich darüber auch die Bewohner des Farum Midtpunkt Areal, denn für sie halbieren sich die jährlichen Energiekosten durch die effizienten Ventilatoren von mehr als 134 000 Euro auf rund 68 000 Euro. Das heisst, die Kosten für die neuen Ventilatoren werden sich in etwa zehn Jahren bereits amortisiert haben. Für Torben Lintrup Kirkholt ist das Ergebnis ausserdem ein Beweis dafür, dass es sich lohnt auch mal ungewöhnliche Wege zu gehen: «Vor allem der direkte Kontakt zu den Endverbrauchern war für dieses Projekt mit entscheidend.»

► WEITERE INFORMATIONEN:

ebm-papst AG
Rütisbergstrasse 1
CH-8156 Oberhasli
+41 44 732 20 70
verkauf@ebmpapst.ch
www.ebmpapst.ch



EC-Ventilator RadiPac mit Tragspinnenkonstruktion. Vorteile zu AC-Ventilatoren siehe auch Bild 3.



EC-Ventilator Radifit, lieferbar auch in Würfelkonstruktion.

| AC-System mit Riemenantrieb | EC-Einheit mit Direktantrieb |
|--|--|
| Einzelkomponenten: Abstimmungsaufwände: AC-Motor, Inverter, Riemenantrieb | harmonisierter Betrieb: abgestimmte Einheit |
| Vordefinierte Wartungsintervalle Riemen- und Lagerwechsel (hohe Radialkräfte) | wartungsfrei |
| Sinkender Wirkungsgrad im Betrieb i.d.R. berechnete Gesamteffizienz auf Basis der Einzelwirkungsgrade mit oder ohne Korrekturfaktor | Direktantrieb gemessene Systemeffizienz |

Tausche stromfressende AC- gegen effiziente EC-Ventilatoren und spare 50 Prozent der Energiekosten – in Farum ist die Rechnung aufgegangen.

A-I

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
Grossackerstrasse 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

ISS KANAL SERVICES

...ich komme immer!
- 0848 852 856 -
schweizweit



ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

Werterhalt durch offene Rohre

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weieracherstrasse 5
8184 Bachenbühlach

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

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
BAUCONTROL AG**
Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
Nivellements Postfach 7856
Kostenanalysen 6000 Luzern 7
Erschütterungs- Tel. 041 249 93 93
messungen Fax 041 249 93 94
Pfehlprüfungen mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch
Mitglied SIA / USIC

BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
Sagmattstrasse 5
4710 Balsthal
www.jomos.ch

DACHFENSTER

VELUX®

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

DIGITALISIERUNG

**Schwyter
Digital**

Wir begleiten Immobilien-
Firmen auf dem Weg in die
digitale Zukunft.

Schwyter Digital GmbH
Heinz M. Schwyter
Sandplatte 4
8488 Turbenthal
+41 79 433 95 34
info@schwyterdigital.ch
www.schwyterdigital.ch

ELEKTROKONTROLLEN

certum
Elektrokontrolle und Beratung

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, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

FUSSBODENHEIZUNG /
INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN

WEISS D. WEISS AG
Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
Heizkessel- und
Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 43 810 99 22
Fax +41 43 810 09 23
www.heizungswasser.ch
info@heizungswasser.ch

GARTEN

FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
für Ihren Garten**

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

HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
Kaminsysteme, Wassererwärmer

Lindengutstrasse
4663 Aarburg
Tel. 062 787 87 87
Fax 062 787 87 00
www.domotec.ch, info@domotec.ch

HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
Hauswartungen

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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta
IMMOBILIEN · SOFTWARE · BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
by Abacus

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

BDO

Ihr Vertriebspartner für:
ABAIMMO
by Abacus

BDO AG
Fabrikstrasse 50
8031 Zürich
www.bdo.ch

info@bdo.ch
Tel. 0800 825 000

IMMOBILIENMARKT

aclado®
business locations

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

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

Aduno Kautio®

Mieten ohne Depot!

AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201
www.adunokautio.ch

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

homegate.ch

Der Immobilienmarktplatz

Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE

CASASOFT
DIGITAL REAL ESTATE

CASASOFT AG
Müligässli 1
CH-8598 Bottighofen
T +41 71 686 94 94
info@casasoft.ch
www.casasoft.ch

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.garaio-rem.ch

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR Informations AG

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

Quorum
Software

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



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKMOBILIAR

Ars Xterna

Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel. +41 44 222 22 66
Fax. +41 44 222 22 67
info@ars-externa.ch
www.ars-externa.ch

ROHRSANIERUNG

Promotec

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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



bürli

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

__GTSM_Magglingen AG__

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

bimbo
macht spass

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE

FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

Lunor

Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve
24h Pikett Nr.: 0848 812 812
Zürich: Tel. 044 488 66 00
Bern: Tel. 031 305 13 00
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

Lunor, G. Kull AG
Allmendstrasse 127
8041 Zürich
Tel. 044 488 66 00
Fax 044 488 66 10
Info@lunor.ch, www.lunor.ch



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

| | |
|---------------|---------------------|
| 8953 Dietikon | +41 (0)43 322 40 00 |
| 5706 Boniswil | +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
Silbernstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockkag.ch
www.trockkag.ch

► WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG
Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

Vizepräsident, Vertretung Deutschschweiz & Ressort Branchenentwicklung: 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, Battagay 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 Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz: Ivo Cathomen, 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

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, Postfach 610, 4010 Basel, T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Murtenstrasse 18, Postfach, 3203 Mühleberg, 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, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

Präsident und Sekretariat: G. Gärtner, Bellariastr. 51, 8038 Zürich, T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h, sek-svit@svit.ch, www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel, T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

SVIT Plenum

15.06.18 Tessin

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

26.02.18 Mitgliederversammlung
26.04.18 SVIT Frühstück
20.09.18 Generalversammlung
15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

23.04.18 Generalversammlung

Bern

28.02.18 InfoMeet
12. – 15.04.18 Eigenheim Bern
24.04.18 InfoMeet
30.05.18 Frühjahrversammlung
23.08.18 InfoMeet
13.09.18 Generalversammlung
18.10.18 InfoMeet
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

Graubünden

24.05.18 Generalversammlung

Ostschweiz

23. – 25.02.18 Immozonale Kreuzlingen
16. – 18.03.18 Immo Messe Schweiz, St. Gallen

07.05.18 Generalversammlung

Romandie

22.02.18 Déjeuner des membres à Genève
01.03.18 Déjeuner des membres à Lausanne
15.03.18 MIPIM 2018: Conférence animée par le SVIT Romandie en collaboration avec LGR et Swiss Circle
29.03.18 Déjeuner des membres à Genève

Solothurn

22.03.18 Generalversammlung
19.06.18 Fachvortrag
06.09.18 SVIT-DAY
15.11.18 Bänzeljass

Zentralschweiz

04.05.18 Generalversammlung
30.08.18 Business Lunch

Zürich

08.03.18 Stehlunch
16.03.18 SVIT Immobilien Messe
12.04.18 Generalversammlung

Kammer unabhängiger Bauherrenberater

06.03.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
13.03.18 Real Estate Symposium, Baden
08.05.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
17.05.18 Generalversammlung, Hotel Zürichberg
03.07.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
18.09.18 KUB FOCUS, Metropoli Zürich
06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

11.04.18 Erfä, Zürich
30.05.18 Generalversammlung
12.06.18 Seminar, Olten
30.08.18 Seminar, Olten
20.09.18 Valuation Congress
31.10.18 Erfä, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 Maklertag

SVIT FM Schweiz

13.03.18 Real Estate Symposium, Baden
19.06.18 FM Day 2018



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3004 (WEMF 2017)
Gedruckte Auflage: 4500

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Dietmar Knopf (Redaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektur)
Urs Bigler (Fotografie, Titelfeld)

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
Martina Pichler
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



EKZ Gebäudelösungen

Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Komplexe Energielösungen mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeicher, Elektromobilität oder Eigenverbrauchsgemeinschaften sind immer mehr gefragt. Genau hier unterstützen die EKZ ihre Kunden mit einfachen und ganzheitlichen Gebäudelösungen. Dabei übernehmen wir die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt der Anlage. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

www.gebaeudeloesungen.ch

EKZ

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24