



Asyl

Wohnraum
an Flüchtlinge
vermieten
08

Trinkwasser

Leitungen
im Haus rücken
in den Fokus
11

Region Bern

Neues Angebot
für Mitglieder
des Hausvereins
12

Unkonventionelle Siedlungen

Folge 1: Eine Horde 68er im ehemaligen Bauerndorf

>>>

dies sei in der Regel nur nach längeren Ferien nötig oder wenn man einen Hahn betätige, der selten in Betrieb sei. Ansonsten genüge es, zu warten, bis das Wasser kalt sei, der Geschmack sei dann frischer.

«In den letzten 50 Jahren haben sich die Entnahmestellen in Häusern vervielfacht», erklärt Köttsch. «Das führt dazu, dass die Länge der Leitungen in Gebäuden heute mehr als 80 Prozent der Länge des gesamten Versorgungssystems ausmacht.» Ein Grund mehr für ihn, darauf hinzuweisen, dass man die präventiven Massnahmen innerhalb von Häusern ausbauen sollte. «Wir wissen aktuell viel zu wenig über die mikrobiologische Situation in den Verteilsystemen von Gebäuden.»

Materialtests für Kunststoffe verbessern

Das KTI-Projekt wurde auch mit der Absicht lanciert, die heute gängigen Material- und Produkttests für Kunststoffe, die mit Trinkwasser in Kontakt kommen, zu verbessern. Der Grund: Die Materialzusammensetzung von Leitungen, Dichtungen und Armaturen beeinflusst die mikrobiologische Qualität des Wassers.

Ein Negativbeispiel sind die Duschschläuche. «Während jeder Zentimeter Leitung und jede Dichtung geprüft und zertifiziert wird – oder dies zumindest sein sollte –, hängt am Ende vielfach ein Schlauch aus billigstem Kunststoff.» Damit werde auf dem sprichwörtlich letzten Meter die Wasserqualität zunichte gemacht. «Unser Ziel ist es, europaweit die Zertifizierung von Materialien, die mit Trinkwasser in Berührung kommen, zu erleichtern», erklärt Köttsch.

Im Rahmen dieses KTI-Projekts hat er nachgewiesen, dass der an der Eawag entwickelte BioMig-Test ein taugliches Instrument hierfür sein könnte. Dieser kombiniere die positiven Eigenschaften von drei bisher gängigen Testmethoden und liefere viel schneller Resultate. Um die Qualität von BioMig zu prüfen, hat er in Zusammenarbeit mit der Wasserversorgung Zürich, den Industriellen Werken Basel und der DVGW-Forschungsstelle an der TU Hamburg mehr als 100 verschiedene Produkte analysiert.

Die Wasserwirtschaft reagiert

Die Forschungsergebnisse von Köttsch wurden von Fachleuten – insbesondere auch vom Schweizerischen Verein des Gas- und Wasserfachs (SVGW) – mit grossem Interesse aufgenommen. Der SVGW, der ebenfalls am Forschungsprojekt beteiligt war, wird die Erkenntnisse an die Praxis vermitteln. Dies mit dem Ziel, Architekten, Planer und Installateure zu sensibilisieren und deren Zusammenarbeit zu fördern. __

Text_Mirella Wepf

Dieser Text wurde im Februar 2017 auch im Magazin der Hochschule Luzern publiziert.

«Ich fülle hoffen

Seit Sommer 2016 verstärkt die Immobilienvermarkterin Tanja Moser das Hausverein-Zentralsekretariat. Mit zupackender Art und viel Humor betreut sie zahlreiche, ganz unterschiedliche Aufgaben. Unter anderem berät sie in der Region Bern Hausvereinsmitglieder, die ihr Haus verkaufen oder vermieten möchten.

GESPRÄCH MIT TANJA MOSER

Wobei störe ich gerade?

Ich habe eben das aktualisierte Formular «Mietvertrag für Wohnungen» auf unsere Homepage hochgeladen. In den letzten Wochen habe ich gemeinsam mit unseren Fachleuten die gefragtesten Formulare überarbeitet – teils inhaltlich, teils grafisch.

Das ist aber nicht deine einzige Aufgabe.

(lacht) Nein. Einen Morgen pro Woche betreue ich die Telefonzentrale unseres Beratungsservices. Ich berate also Hausvereinsmitglieder der Sektionen Zürich, Mittelland und Ostschweiz – im April kommt auch die Nordwestschweiz hinzu. Je nachdem kann ich den Fall selber lösen, oder ich vermittele die Person weiter.

Zusätzlich betreue ich die Ratgeberseite im Casanostra; im Mai gebe ich einen Kurs (siehe Kasten), und für die Sektion Mittelland, die ein riesiges Ein-

Kurs mit Tanja Moser

Vermieten, verkaufen oder umbauen?

Wenn sich Lebensumstände ändern, wandeln sich die Ansprüche an unser Zuhause. Vielleicht fliegen die Kinder aus oder eine Rundumsanierung lässt sich nicht mehr aufschieben. Im Kurs zeigt Tanja Moser auf, wie sich für verschiedene Ausgangslagen eine Lösung erarbeiten lässt und wo man sich Hilfe holen kann.

Bern Donnerstag, 4. Mai 2017, 18.15–19.45 Uhr
Hausverein Schweiz, Bollwerk 35, Bern

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.hausverein.ch/kurse

tlich eine Marktlücke!»

zugsgebiet umfasst, habe ich ein paar neue, regional verankerte Beraterinnen und Berater gesucht. Meine Hauptaufgabe ...

... ist aber eigentlich eine andere!

Richtig. Ich berate Hausvereinsmitglieder, die ihre Liegenschaft verkaufen wollen, übernehme Mandate im Bereich Erstvermietung und biete Coachings an, wenn es um Nutzungsfragen, also um die zukünftige Entwicklung von Liegenschaften geht. Dabei konzentriere ich mich hauptsächlich auf den näheren Umkreis von Bern.

Wie gross ist dein Radius?

Das ist fallabhängig. Wenn ich einen Verkauf von A bis Z tätigen soll, sollte ich das Objekt innerhalb von 30 Minuten Fahrzeit erreichen können. In diesem Gebiet kenne ich den Markt sicher gut. Wenn es um eine einfachere Beratung oder um ein Coaching geht, ist das im ganzen Kanton möglich.

Und Mitglieder, die nicht im Kanton Bern wohnen?

... können sich trotzdem an mich wenden, dann vermittele ich ihnen Berater unseres Vertrauens aus ihrer Region.

Was beinhaltet dein Angebot im Bereich Erstvermietung?

Das kann ein kompletter Vermietungsauftrag sein – von der Mietzinsgestaltung bis zur Wohnungsabgabe. Einige Eigentümer brauchen jedoch nur partiell Unterstützung, etwa beim Erstellen der Mietvertragsunterlagen. Daher biete ich auch modulare Dienstleistungen an und fülle damit hoffentlich eine Marktlücke.

Für Liegenschaftsbesitzer ist es vermutlich schwierig, jemanden zu finden, der nur punktuell berät. Ein typisches Beispiel: Möchte ein Hauseigentümer sein Haus verkaufen und hat bereits einen Kaufinteressenten, sind Immobilienmakler oft nicht bereit, ihn nur bei der Verkaufsabwicklung zu unterstützen. Ich mache das. Aber natürlich übernehme ich einen Verkaufsauftrag auch gerne als Ganzes.

Zudem arbeite ich zu vergleichsweise günstigen Tarifen. Auch bei den anderen Beraterinnen und Beratern des Hausvereins erhalten Mitglieder während der ersten drei Beratungsstunden einen Spezialrabatt.

Wer sind deine aktuellen Kunden?

Unter anderem berate ich eine Rentnerin, deren Kinder wenig Interesse am Elternhaus haben. Sie überlegt sich, wie das Grundstück umgestaltet werden könnte – zum Beispiel mit einem zusätzlichen Stöckli. Ich unterstütze sie bei baurechtlichen Abklärungen und Überlegungen finanzieller Art. Unlängst



Tanja Moser ist gelernte Bauzeichnerin und Immobilienvermarkterin mit eidgenössischem Fachausweis.

Kontakt: Tel. 031 312 00 23
 tanja.moser@hausverein.ch
 www.hausverein.ch/beratung

wurde ich von einer Erbengemeinschaft kontaktiert, die bereits einen Kaufinteressenten hat. Ich habe mit ihnen das Pro und Kontra eines Teil- oder Gesamtverkaufs angeschaut und ihnen zu einer Verkehrswertschätzung geraten.

Was sind deine Stärken?

Ich würde mich als sozialen und kreativen Menschen bezeichnen, und ich verfüge über grosses Know-how im Immobilienbereich. Anders ausgedrückt: Auf Stadtgebiet ein Haus verkaufen kann praktisch jeder; aber sobald es um unkonventionellere Gebäude oder Situationen geht, muss man das Handwerk besser beherrschen. Doch auch bei begehrten Objekten findet man mit Geschick schneller passende Interessenten. Beim Hausverein kann ich auf ein tolles Netzwerk von Fachleuten zurückgreifen – sei es im Bereich Architektur, Recht, Baubiologie oder Stockwerkeigentum. __

Text und Foto_Mirella Wepf