

immobilia

STOCKWERK- EIGENTÜMER KLEINE KÖNIGE

SEITE4



IMMOBILIENPOLITIK 2010. Was im neuen Jahr auf der Agenda steht.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2010. Sanfte Landung am Immobilienmarkt.....	14
BAUWIRTSCHAFT. 2010 wird ein Wechseljahr	34

POLITISCHER TREIBSAND



URS GRIBI
«Die Mieterverbandsseite kann es nicht lassen, das Bild vom bösen Vermieter an die Wand zu nageln.»

• Bereichern sich die Vermieter an EU-Bürgern, die in die Schweiz einwandern? Dieser Eindruck kann entstehen, wer die jüngsten politischen Pläne von Mieterverbandsseite betrachtet. Der Kündigungsschutz im Mietrecht soll verstärkt werden - weil Vermieter vielen Mietern an privilegierten urbanen Lagen kündigen würden, um anschliessend EU-Einwanderer zu einem höheren Mietpreis einzuquartieren. Dies verschärfe die «Wohnungs- und Mietzinsnot».

Es liest sich, als handle es sich dabei um ein Massenphänomen. Dem ist natürlich nicht so, auch wenn Einzelfälle nicht auszuschliessen sind. Deshalb aber das Mietrecht verschärfen zu wollen, ist politisch ein Unfug. Und lässt sich auch nicht so einfach als flankierende Massnahme verkaufen, wie das nun geschieht. Zumal diese Massnahmen ja bereits existieren. Etwa in Form der «Ventilklausel», die der Bundesrat nur anzuwenden braucht, will er die Zuwanderung eingrenzen.

Die Immobilienwirtschaft lässt sich in der wichtigen Diskussion um die Zuwanderung nicht so einfach den schwarzen Peter zuspielen. Die Mieterverbandsseite kann es nicht lassen, immer wieder alte Klischees herauf zu beschwören und das Bild vom bösen Vermieter an die Wand zu nageln. Die Entwicklungen der vergangenen Jahre, insbesondere die Professionalisierung der Branche, blendet sie dabei mutwillig aus.

Der SVIT Schweiz wird eine Verschärfung des Kündigungsschutzes im Mietrecht nicht hinnehmen, sondern aktiv bekämpfen. Solche Forderungen, die auf Treibsand gebaut sind, tragen nur zur fortschreitenden Reglementierung bei und zielen an den tatsächlichen Problemen vorbei.

Ihr Urs Gribi •

Lesen Sie auch auf Seiten 10-11: «Was 2010 auf der Politagenda steht».

Experten für Wohneigentum

alaCasa.ch steht für professionelle Dienstleistungen beim Kauf und Verkauf von Wohneigentum. Hochqualifizierte Partner, konzentriertes Know-how und einzigartige Marketinginstrumente stärken unsere gemeinsame Marke und schaffen handfeste Vorteile im intensiven Wettbewerb. alaCasa.ch führt zu schnelleren Verkäufen sowie zusätzlichen Verkaufsmandaten und wirkt sich damit positiv auf die Erträge aus. Gemeinsames Einkaufen von Dienstleistungen und Produkten senkt zudem die Kosten. Immer mehr Immobilien-Unternehmer profitieren von diesen Wettbewerbsvorteilen und treten unserem Experten-Netzwerk bei. Wir senden Ihnen gerne detaillierte Informationen zu unseren umfangreichen Leistungen und dem attraktiven alaCasa-Partnerschaftsmodell: info@alaCasa.ch oder 0800 80 80 11.

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum



„Die Qualitätsmarke alaCasa.ch macht mein Unternehmen in unserem Marktgebiet einzigartig und stärkt damit unsere Position nachhaltig.“

Andry Niggli

Niggli&Zala, Pontresina
alaCasa-Partner seit 2005



Wohnhäuser, Richterswil –
Fotografie © Ferit Kuyas

FOKUS

- 04 45 JAHRE STOCKWERKEIGENTUM**
Das Stockwerkeigentum ist der boomende Bereich im Wohnungsmarkt.
- 07 STOCKWERKEIGENTÜMER KAUFEN OFT AHNUNGSLOS.**
Mathias Birrer spricht als Anwalt über Vor- und Nachteile von Stockwerkeigentum.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 WAS 2010 AUF DER POLITISCHEN AGENDA STEHT**
Im neuen Jahr werden in Bundesbern zahlreiche brennende Themen für die Immobilienwirtschaft behandelt.
- 12 DER MONAT IN DER IMMOBILIENPOLITIK**
Mit einer parlamentarischen Initiative will der Mieterverband den Kündigungsschutz stärken.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 SANFTE LANDUNG AM IMMOBILIENMARKT**
Der Markt sieht 2010 einer Konsolidierung auf hohem Niveau entgegen.
- 16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Die Swiss Exchange hat sechs Immobilienindizes aufgelegt, um ihr Indexangebot um die Anlageklasse Real Estate zu erweitern.
- 20 FM-MONITOR INTERNATIONAL**
Erstmals legt pom+ Immobilienkennzahlen für den gesamten deutschsprachigen Raum vor.
- 22 SCHWYZER IMMOBILIENMARKT**
Nicht nur das Angebot sondern auch die Preise steigen weiter an.
- 24 DEUTSCHE GEWERBEIMMOBILIEN STABIL**
Die Preise für Gewerbeflächen zeigen sich trotz Krise erstaunlich robust.
- 26 QUALITÄT VON MAKLERDIENSTLEISTUNGEN**
Halten Makler bezüglich Qualität ihrer Dienstleistungen wirklich ein, was sie versprechen?

IMMOBILIENRECHT

- 28 JUS-NEWS**
Welche Gesetze und Regelungen betreffen die Haustierhaltung im Mietwohnungsbereich?
- 30 FALLSTRICKE IM MIETRECHT – TEIL 4**
Der Vermieter sollte mit einer Ausweisung nach der Kündigung nicht zu lange warten.

MANAGEMENT

- 32 REKORD DER FIRMENPLEITEN**
Konkurse und Neugründungen weisen grosse kantonale Unterschiede auf.

BAU & HAUS

- 34 BAUWIRTSCHAFT 2010**
Noch zeigte die Bauwirtschaft keinen Einbruch – das dürfte sich im laufenden Jahr ändern.
- 38 SEK-SERIE - 3. TEIL**
Der Economic Sustainability Indicator (ESI) misst das Risiko einer Immobilien-Wertveränderung.
- 40 NEUES LEBEN AUF RIGI KALTBAD**
Investitionen im Umfang von 50 Mio. CHF sollen den Tourismus auf der Rigi neu beleben.

IMMOBILIENBERUF

- 44 IMMOBILIENWIRTSCHAFT ABGEKOPPELT?**
Das Swiss Real Estate Institute organisiert am 28.01.2010 ein Podiumsgespräch.
- 45 GUTE PLANUNG SCHAFFT FREIRÄUME**
Interview mit Jacqueline Steffen Oberholzer.
- 46 ERFOLGREICHE ELF GEEHRT**
Bericht der Immobilienentwicklerprüfung 2009.
- 47 FUNDIERTE AUSBILDUNG IST WICHTIG**
Bericht der Immobilienvermarkterprüfung 2009.
- 48 BASISKOMPETENZPRÜFUNG KONZENTRIERT**
Erfolgreiche Zepterübergabe beim Präsidium.
- 49 SEMINARE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL**
Drei attraktive Seminare winken.
- 50 AUSSCHREIBUNG PRÜFUNG FÜR IMMOBILIEN-TREUHÄNDER 2010**
Anmeldeschluss ist 28.02.2010
- 51 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
Die Kurspalette in der Übersicht.
- 52 PRÜFUNGSEXPERTEN UND KORREKTOREN GESUCHT**

VERBAND

- 56 VERKAUFSERFOLG DANK PROFESSIONELLEM MARKETING**
Die wichtigsten Erkenntnisse zusammengefasst.
- 57 «SIXPACK» NACH BÄNZENJASS**
Gelungener Jahresabschluss der Solothurner Immobilien-Treuhänder.
- 58 MUSIKALISCHE DELIKATESSEN**
Geschmackvolles Ambiente prägen Jahresschluss des SVIT Zürich Regensdorf.
- 59 WETTBEWERB «AKTIVE NACHBARSCHAFT»**
Stadt Zürich und SVIT Zürich lancieren den Wettbewerb zur Förderung der Nachbarschaft.
- 60 ERSTE DIPLOME IN DER ROMANDIE ÜBERREICHT**
Die neue Ausbildung der SVIT Real Estate School in der Romandie macht Freude.

- 53 STELLENINSEERTE**
- 61 PRODUKTE-NEWS**
- 66 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 69 ADRESSEN & TERMINE**
- 70 IMMOBILIENMENSCHEN 2009**
- 70 IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



» De Begründung von Stockwerkeigentum ist insbesondere bei der Umwandlung älterer Mietliegenschaften in Stockwerkeigentum problematisch.

» **PETER KRUMMENACHER**
Verantwortlicher Immobilien-Contrust Finance AG

STOCKWERK- EIGENTÜMER: KLEINE KÖNIGE



Das Stockwerkeigentum feiert seinen 45. Geburtstag und ist noch kein bisschen altbacken. Es ist mittlerweile zu einer beliebten Form des Grundeigentums geworden und wird auch in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen.

CORINA ROELEVELN-MEISTER* ●.....

ZWEITER ANLAUF. Das Stockwerkeigentum wurde am 1. Januar 1965 als Teil des Zivilgesetzbuches in Kraft gesetzt. Genau genommen ist es aber schon älter als 45 Jahre. Bereits im 19. Jahrhundert war es in der Schweiz bekannt, vor allem im Wallis in teilweise kuriosen und konflikträchtigen Formen. Damals wurden die Regelungen noch kantonalfestgelegt. Nachdem es sich jedoch häufig als Quelle von Streitigkeiten erwies, wurde diese Wohnform verboten und im Zivilgesetzbuch 1912 nicht mehr berücksichtigt.

Erst als der bebaubare Boden in der Schweiz immer knapper wurde und die Bodenpreise stiegen, wurde das Stockwerkeigentum 1965 wieder eingeführt. Aus Sicht von Mathias Birrer, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, sind die gesetzlichen Grundlagen trotz des stolzen Alters des Gesetzes auch heute noch ausreichend. Die Handhabung stellt an den Laien jedoch hohe Anforderungen. «Stockwerkeigentum ist im Reglement und im Gesetz in den Bereichen Vereinsrecht, Miteigentumsrecht und Stockwerkeigentumsrecht geregelt. Diese Aufteilung erschwert es dem Laien, sich zurecht zu finden. Ein Zusammenschluss der Bestimmungen ist wenig sinnvoll, da Doppelspurigkeiten entstehen würden. Vereinsrecht und Miteigentumsrecht beinhalten ja nicht nur Bestimmungen für Stockwerkeigentum.»

SANIERUNGSBEDARF. In einem sind sich die Experten einig: Hauptproblem der Zukunft sind Sanierungen von Liegenschaften im Stockwerkeigentum. Die Gebäude der ersten Generation gelangen allmählich in ein Alter, in dem umfassende Sanierungen von gemeinwirtschaftlichen Teilen wie Gebäudehülle oder Haustechnik anfallen. So gross wie die dafür aufzubringenden Mittel der Stockwerkeigentümer sind, so zahlreich werden auch die Diskussionen innerhalb einer Gemein-

schaft sein, welche Sanierungen wann und in welchem Ausmass wirklich notwendig sind. Mit dem unterschiedlichen Sanierungsstandard der Wohnung werden nicht nur die Eigentümerschaft und deren Interessen unterschiedlicher, sondern auch das Gebäude selbst bzw. der Kreis der potenziellen Käufer der Wohnungen. Das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) befürchtet einen «Sanierungsstau» und hat der Hochschule Luzern den Auftrag für eine Vorstudie zu diesem Thema erteilt. Die durchgeführte Befragung von Experten im Immobilienbereich zeigt, dass gerade dem Sanierungsbedarf bereits beim Erwerb von Stockwerkeigentum zu wenig Bedeutung beigemessen wird. Im Gesetz zwar erwähnt, unterliegt die Errichtung eines Erneuerungsfonds jedoch keiner Pflicht.

ERNEUERUNGSFONDS. Sowohl Vertreter der Bankenseite als auch Liegenschaftsbewirtschafter sind der Auffassung, dass Erneuerungsfonds in der Regel eher zu knapp bemessen werden. Im Allgemeinen werden pro Jahr 0,2 bis 0,5% des Gebäudevversicherungswertes angehäuft. Je nach Alter der Liegenschaft ist es sinnvoll, die Höhe der Zahlungen an der oberen Grenze festzulegen. Umfrageergebnisse zeigen, dass ein knapp bemessener Erneuerungsfonds, verbunden mit den unterschiedlichen Interessen einer immer heterogeneren Eigentümerschaft tendenziell zu konventionelleren Sanierungsvarianten führt und wenig Spielraum für innovative Lösungen im Umgang mit Gebäudeisolation und Energie bietet. Die Gelder des Erneuerungsfonds sollten keinesfalls zur Deckung der laufenden Verwaltungs- und Unterhaltskosten verwendet werden. Es ist jedoch auch illusorisch zu glauben, dass die Fondsgelder für grössere Sanierungsvorhaben ausreichen. Bereits vor dem Kauf von Stockwerkeigentum sollte sich der Erwerber in Form einer

Investitionsrechnung den gesamten Aufwand vor Augen führen.

BLINDES VERTRAUEN. Trotz Höhe des finanziellen Engagements werden Verträge zum Erwerb von Stockwerkeigentum zu wenig geprüft, eine Tatsache, die vor allem Rechtsvertreter nachdenklich stimmt. Mathias Birrer meint dazu: «Im Allgemeinen werden für unterschiedlichste Entscheide Fachberater beigezogen, Verträge von Stockwerkeigentum werden zu meiner Überraschung jedoch viel zu oft blind unterzeichnet. Man vertraut dem Verkäufer, der seine eigenen Interessen vertritt, und unterzeichnet Verträge, die man wohl nur zur Hälfte versteht. Relativ wenige Interessenten lassen Verträge oder Objekte durch Dritte überprüfen. Bei Objekten mit grosser Nachfrage kann auch ein Rechtsvertreter Verträge nicht zu Gunsten der Käufer abändern, er kann jedoch auf problematische Punkte hinweisen. Ob der Interessent den Vertrag dann schliesslich doch unterschreibt, liegt in seinem eigenen Ermessen.»

VON MIETE ZU STOCKWERKEIGENTUM. Gemäss Erhebungen in der letzten Volkszählung sind rund 43% der Wohnungen im Stockwerkeigentum über die Umwandlung bestehender Mietobjekte entstanden. Eine Umnutzung ist jedoch nicht unproblematisch und vermag dem Eigentumscharakter aus folgenden Gründen oftmals nicht zu genügen. Die Zimmereinteilung ist meist gegeben und kann nicht abgeändert werden. Nebenräume sind oft zu klein und die Isolation zwischen den einzelnen Wohnungen ungenügend. Die Anordnung von Fenstern und Balkonen entspricht nicht den Ansprüchen von Privatsphäre.

BLICK INS AUSLAND. Die Geschichte des Stockwerkeigentums ist im Ausland älter als in der Schweiz. Dadurch weisen – bis auf Deutschland – alle Länder viel höhere

Eigentumsquoten aus. Vor allem in Irland, Spanien und Finnland konnte dank steuerlicher Bevorzugung die effektive Zinsbelastung für Hypothekendarlehen um rund 1%, in den Niederlanden gar um über 2% gesenkt werden. Zudem sorgten Sonderregelungen wie die Vererbung von Mietverträgen dafür, dass sich der Markt für Mietobjekte kaum mehr bewegen konnte. Dadurch wurden viele gezwungen, Wohnungen zu kaufen statt zu mieten. Durch den Abbau steuerlicher Vorteile und die Deregulierung des Mietwohnungsmarkts ist damit zu rechnen, dass sich die Wohneigentumsquoten in Europa einander wieder annähern.

WIE WEITER? Nach der diesjährigen Volkszählung werden für die Schweiz wieder aktuellere Zahlen vorliegen. Laut Mathias Birrer ist damit zu rechnen, dass sich die Wohneigentumsquote wesentlich erhöht hat und auch in Zukunft weiter steigen wird. «Das Ziel der Schweiz, die Zersiedelung einzuschränken, führt zusammen mit der Zunahme der Bevölkerung zu einer weiteren Verknappung von Boden. Damit wird die Begründung von Stockwerkeigentum sicherlich weiterhin nachgefragt. Stockwerkeigentum empfindet der einzelne durchaus positiv. Hauptproblem der Zukunft wird einzig der Sanierungsbedarf sein.»

BEI IMMOBILIENVERWALTUNGEN UNBELIEBT. Die Bewirtschaftungsgesellschaften reissen sich nicht gerade um Mandate zur Verwaltung von Stockwerkeigentum. Hauptgrund dafür ist der oft unverhältnismässige Aufwand. Je nach Stockwerkeigentümer werden Verwaltungen täglich mit Spezialwünschen konfrontiert. Um dieser Entwicklung entgegen zu halten müssen solche Extras inzwischen nicht mehr von der Gemeinschaftskasse sondern durch den Gesuchsteller selbst getragen werden. Unzufrieden mit solchen Entscheiden gelangen Stockwerkeigentümer wiederum an die Verwaltungen. Dass diese sich lieber von einem Mandat trennen, als sich ständig aufzureiben, liegt auf der Hand. ●

EINSCHÄTZUNG EINES IMMOBILIENEXPERTEN

Als Immobilienexperte ist Peter Krummenacher oft mit der Begründung von Stockwerkeigentum beschäftigt. Immobilien bat ihn um eine Einschätzung.

„Herr Krummenacher, sind sich Stockwerkeigentümer bei Vertragsabschluss der Konsequenzen, der Rechte und Pflichten in genügendem Mass bewusst?“

Peter Krummenacher: Eine grosse Mehrheit der Käufer von Stockwerkeigentum ist sich der Konsequenzen des künftigen Eigentums zu wenig oder nicht bewusst. Der Eigentümer einer Einheit ist nach dem Erwerb (Mit-)Eigentümer und eben nicht mehr Mieter. Das fängt bei der Übernahme von Kosten an, geht über die Durchsetzung allfälliger Garantiemängel weiter und endet meist bei einfachen Umsetzungen von Fragestellungen mit der zuständigen Bewirtschaftung. Es ist deshalb wichtig und wesentlich, die Käufer von Stockwerkeigentum schon bei den Kaufgesprächen auf die Vor- und Nachteile, also die Rechte und Pflichten, aufmerksam zu machen.

„Welchen Herausforderungen bei der Begründung von Stockwerkeigentum sehen Sie sich am meisten gegenübergestellt?“

„Bei komplexen Überbauungen ist die Ausscheidung der Sonderrechte, Sondernutzungsrechte und allgemeinen Flächen das zentrale Thema. Nicht jede Gemeinschaft ist gleich und deshalb ist jede neue Stockwerkeigentumsbegründung detailliert zu analysieren. Je kleiner die Gemeinschaft gehalten werden kann, desto geringer sind die künftigen Problemstel-

lungen für die Eigentümer. Deshalb sind Gesamtüberbauungen wenn immer rechtlich und tatsächlich auch möglich in mehrere kleinere Gemeinschaften aufzuteilen.

„Unter welchen Bedingungen raten Sie Ihren Kunden von der Begründung von Stockwerkeigentum ab? Wo scheint es Ihnen nicht geeignet?“

„Die Begründung von Stockwerkeigentum ist insbesondere bei der Umwandlung älterer Mietliegenschaften in Stockwerkeinheiten problematisch. Es ist nicht jedes Objekt für eine solche Umwandlung geeignet. Sei dies aus baulichen Überlegungen, aber auch aus strukturellen Gegebenheiten der Baute.

„Welche Zukunftsperspektiven sehen Sie für das Stockwerkeigentum?“

„Stockwerkeigentum wird auch in Zukunft eine zentrale und wichtige Form des Eigenheimbesitzes bleiben. Mit der verdichteten Bauweise wird sich diese Eigentumsform in Zukunft

noch stärker etablieren.

„Welche Anpassungen am Stockwerkeigentum würden Sie aus Ihrer Erfahrung vornehmen?“

„Wesentlich und wichtig erscheint mir, dass die Begründungen und die notwendigen Reglemente konkret und detailliert auf die jeweilige Überbauung abgestimmt sind. Dabei sind insbesondere auch die zukünftigen Bewirtschaftungsfragen einzubeziehen. Änderungen im gesetzgeberischen Bereich sind aus unserer Erfahrung insbesondere in den Bereichen Unterhalt/Erneuerung und deren Kostentragung notwendig, sowie bei der Änderung oder Aufhebung einer Gemeinschaft. Anpassungsbedarf besteht aber auch überall in den Bereichen, in denen ein einzelner Stockwerkeigentümer die Gemeinschaft blockieren kann. Zudem muss die Anlage eines Erneuerungsfonds zwingend geregelt werden. ●

Peter Krummenacher, contrust finance AG, ist u.a. Schätzungsexperte SEK/SVIT



***CORINA ROELEVEN-MEISTER**
Die Autorin ist Redaktorin der Zeitschrift Immobilien.



Es prüfe, wer sich bindet.

Jeder – aus finanziellen Blickwinkeln – noch so unbedeutende Vertrag wird heute bis ins kleinste Detail geprüft. Beim Erwerb von Stockwerkeigentum sieht das anders aus. Dadurch erhalten Juristen und Verwaltungen von Stockwerkeigentum viel Arbeit.

„Herr Birrer, in der Schweiz gibt es derzeit rund 250 000 Stockwerkeigentümer, und es werden immer mehr. Ist das STWE durchwegs eine Erfolgsgeschichte?“

Erfolgsgeschichte ist vielleicht das falsche Wort. Die Bedeutung von Stockwerkeigentum entsteht vielmehr aus dem Bedürfnis der Bevölkerung, Eigentum zu erwerben. In der Schweiz ist die Eigentumsquote verglichen mit dem Ausland noch immer relativ tief. Die Tatsache, dass der Boden relativ knapp und das Bedürfnis nach Boden hoch ist, ist der Bedeutung von Stockwerkeigentum sehr förderlich. Allerdings darf man einen Nachteil nicht ganz vergessen, nämlich die Individualität, die dem einzelnen Stockwerkeigentümer oft doch verloren geht, da er Teil einer Gemeinschaft ist und darin nicht frei und alleine entscheiden kann.

„Viele Mieter sind im Laufe der Zeit zu STWE geworden, weil ihre ursprünglichen Mietwohnungen in Wohneigentum umgewandelt wurden. Hat sich dieses Vorgehen bewährt?“

„Auch diese Entwicklung ist eine Folge des Bedürfnisses der Bevölkerung nach Wohneigentum – auch im günstigeren Preissegment. Ob dieses Vorgehen in jedem Fall längerfristig erfolgversprechend ist, wage ich jedoch aus folgenden zwei Gründen zu bezweifeln: Erstens werden häufig ältere Objekte umgenutzt, die dann relativ rasch einen erhöhten Investitionsbedarf aufweisen. Der Stockwerkeigentümer neigt dazu, sich das anzuschaffen, was er sich leisten kann. Kommen kurze Zeit später grössere Investitionen auf den Stockwerkeigentümer zu, führt dies oft zu grösseren Diskussionen und Spannungen unter den Stockwerkeigentümern, welche Investition nun wirklich notwendig ist und welche nicht. Zweitens vermögen gerade ältere Objekte nach der Umnutzung den Anforderungen von Stockwerkeigentum oft nicht zu genügen: Schlechte Isolationswerte und dadurch zu grosse Ringhörigkeit sind nur ein Punkt, in welchem ein älteres Objekt in der Regel den üblichen Standard nicht zur erfüllen vermag. Nur wer sich diesen Einschränkungen bewusst ist, wird nach der Umnutzung solcher Mietobjekte in Stockwerkeigentum glücklich sein.“

„Mit welchen Herausforderungen im Zusammenhang mit STWE sehen Sie sich am häufigsten konfrontiert?“



• **BIOGRAPHIE**
STOCKERKEIGENTUM IST MIT VIELEN VORTEILEN VEBUNDEN.

Matthias Birrer, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte, Luzern. Am 9. Februar tritt er als Referent in einem Seminar des SVIT/SRES auf. •

Im Rahmen des Kaufvorgangs stehen insbesondere sämtliche mit dem Kaufvertrag in Zusammenhang stehenden Einzelfragen im Vordergrund, wie zum Beispiel die Folge von bestimmten Gewährleistungsbestimmungen, die Auswirkungen von Dienstbarkeiten, die Sicherung von Kaufpreiszahlungen usw. Weitere Knacknüsse sind Themen wie die Mängelbeseitigung bei neu erstelltem Stockwerkeigentum oder Fragen im Zusammenhang mit baulichen Massnahmen und der hierfür notwendigen Beschlussfassung. Auch Fragen zur Reglementsgestaltung werden oft

an mich herangetragen. Das Zusammenleben von Stockwerkeigentümern hingegen ist problemloser als dies der Ruf von Stockwerkeigentum glauben machen will. Meiner Meinung nach gibt es nicht mehr Streitereien als in Mietobjekten.

„Verschiedentlich tun sich STWE-Gemeinschaften schwer mit der Entscheidungsfindung. Woran liegt das?“

„Häufig gibt es Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der für die gültige Entscheidungsfindung notwendigen Schritte. Zudem geben auch die für einen Entscheidung notwendigen Stimmrechtsquo-



» **Gemeinschaften mit zwei oder drei Parteien erachte ich als problematischer.»**

Mathias Birrer



Fotos: Ivo Cathomen

ren oft zu Diskussionen Anlass. Bauliche Massnahmen beispielsweise unterliegen im Entscheid unterschiedlichen Quoren, je nachdem, ob sie notwendig, nützlich oder luxuriös sind. Einzig die Kenntniss der zu diesen Fragen ergangenen Rechtsprechung und die Erfahrung aus ähnlichen Konstellationen erlauben es, im Einzelfall das richtige Quorum zu bestimmen. Gerade Sanierungen geben in diesem Zusammenhang immer wieder Anlass zu Diskussionen. Es kann ja nicht über jeden Sanierungsschritt einzeln abgestimmt werden. Deshalb ist es wichtig, dass der Verwalter mit seiner Erfahrung Pakete von Entscheidungen schnürt, die alle dem gleichen Quorum unterliegen.

Sanierungen bieten aber auch in anderem Zusammenhang immer wieder grosse Herausforderungen. Oftmals zeigt es sich nämlich, dass der hierfür vorgesehene Erneuerungsfonds zu klein bemessen ist und der vom Erneuerungsfonds nicht gedeckte Teil der Sanierung von den einzelnen Stockwerkeigentümern eingeschossen werden muss. Damit ein einzelner Stockwerkeigentümer vor der übrigen Gemeinschaft nicht eingestehen muss, dass er über zu wenig finanzielle Mittel für eine solche Leistung verfügt, versucht er mit allen Mitteln, die notwendige Sanierung zu verhindern. Umfassende Sanierungen stellen daher eine besondere Herausforderung an das Stockwerkeigentum dar. Hierbei sollte man sich bewusst sein,

dass gemäss entsprechenden Studien der Unterhalt und die Sanierung von Bauten rund 4% des Gebäudeversicherungswertes verschlingt. Mit anderen Worten heisst das nichts anders, als dass für den Unterhalt und die Sanierung von Stockwerkeigentum in rund 25 Jahren der Gebäudeversicherungswert aufgewendet werden muss. Hierauf sind die meisten Erneuerungsfonds allerdings nicht ausgerichtet.

Die Schweizer Immobilienwirtschaft bietet Schiedsgerichte als Mittel zur Beilegung von Streitigkeiten an. Werden Schiedsgerichte bei Uneinigkeiten unter Stockwerkeigentümern oft angerufen?

„Meines Wissens nicht. Ich vermute, dass Schiedsgerichte hierfür zu teuer sind. Schiedsrichter müssen von den Parteien

» **Stockwerkeigentum ist nicht so günstig, wie es verkauft wird.»**

MATHIAS BIRRER

vollumfänglich bezahlt werden. Entscheide eines ordentlichen Gerichts sind demgegenüber staatlich «subventioniert». Schiedsgerichte werden in der Regel dort eingesetzt, wo bestimmtes fachliches Know-how gefragt ist. Ein weiterer Grund,

ein Schiedsgericht anzurufen, liegt oftmals darin, dass man sich eine raschere Erledigung der Fälle erhofft. Wo sich bei Streitigkeiten zwischen Stockwerkeigentümern aber insbesondere technische Fragen stellen, empfehle ich oft die Durchführung eines Schiedsgutachtens. Hierbei wird die sich stellende Frage einem Gutachter zum abschliessenden Entscheid unterbreitet. Was ich vehement ablehne, ist, dass ein Verwalter die Rolle des Schiedsrichters übernimmt. Über kurz oder lang wird es in einem solchen Fall zu einem Mandatswechsel kommen.

Ist der Rechtsweg allenfalls zu kompliziert – etwa im Vergleich zu den Schlichtungsbehörden im Mietwesen?

„Je nach kantonaler Prozessordnung müssen sich Stockwerkeigentümer an den Friedensrichter oder direkt an das Gericht wenden. Meist ist der direkte Weg zum Gericht vorgesehen. Doch auch dieses versucht erstinstanzlich eine einvernehmliche Lösung zu finden. Einen Nachteil zum Mietrecht sehe ich aus diesen Überlegungen nicht.

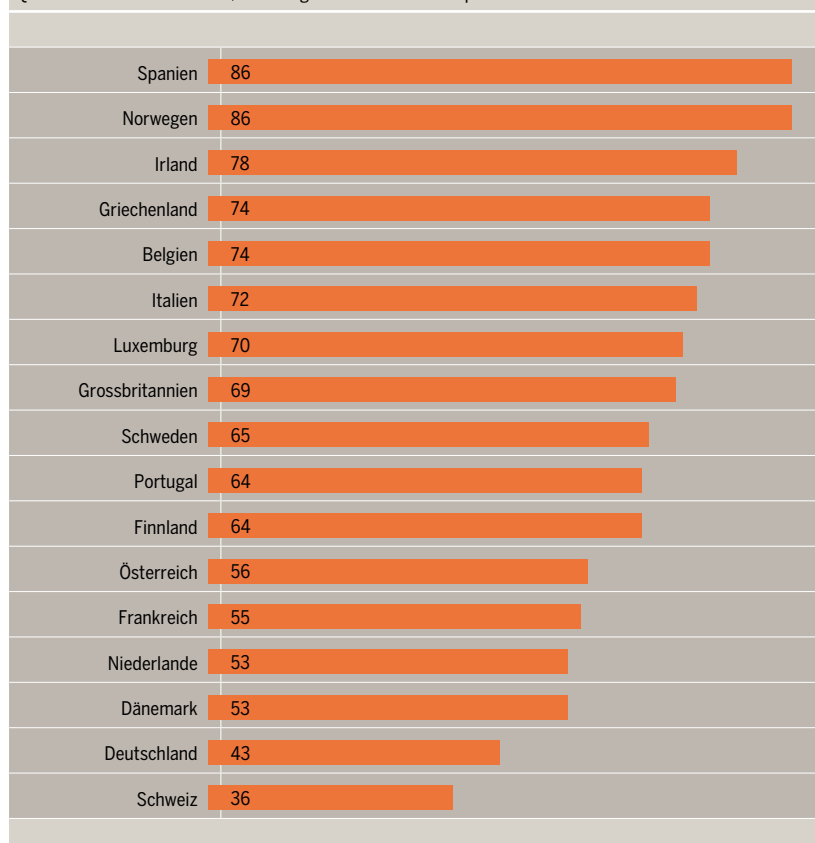
Enden Streitereien oft mit dem Auszug oder dem Verkauf des STWE?

„Eigentümer können und wollen sich aus Kosten- und anderen Gründen nicht so rasch von Stockwerkeigentum trennen. Aus diesem Grund führen Streitereien

PERSONENBEZOGENE QUOTE IN DEUTSCHLAND LIEGT EFFEKTIV HÖHER

WOHNEIGENTUMSQUOTE* 2003 IN PROZENT

Quelle: Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V.



Anteil der Haushalte, die in ihren eigenen Wohnungen wohnen, an allen Haushalten.

• Eine Analyse des Forschungsinstituts Empirica im Auftrag der Landesbausparkassen (LBS) zeigt, dass die Wohneigentumsquote in Deutschland doch höher liegt, nämlich bei 52%. In absoluten Zahlen stellen 42,5 Mio. Selbstnutzer im Vergleich zu den rund 40 Mio. Mietern inzwischen die absolute Mehrheit. Der scheinbare Widerspruch zu den bekannten Grössenordnungen der Wohneigentumsquoten ist nach Mit-

teilung von LBS Research leicht erklärt: Tatsächlich leben zwar auch 2003 «nur» 44% der Haushalte in den eigenen vier Wänden. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass die Eigentümerhaushalte grösser sind als die Mieterhaushalte. Vor allem Familien mit Kindern wohnen seltener zur Miete. Deshalb liegt die personenbezogene Wohneigentumsquote in der Regel fast 10 Prozentpunkte höher als die haushalts- oder wohn-

nungsbezogene Quote. Auch die aktuelle Analyse der Wohneigentumsquote ändert nichts daran, dass die Wohneigentumsbildung in Deutschland immer noch weit hinter dem vorhandenen Potenzial zurückbleibt. Das zeigt nicht nur der Blick über die Grenzen. Sondern auch Marktuntersuchungen im eigenen Land machen deutlich, welche enorme Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit beim Thema Wohneigentum besteht. •

wohl nicht öfter zu einem Verkauf oder Auszug als im Einfamilienhausbereich. Einzig bei zahlungsunfähigen Parteien, die in der Regel sehr renitent sind, werden betriebsrechtliche Schritte notwendig, die – wenn auch nur selten - mit dem Verkauf des Eigentums enden.

Welches sind die besten Voraussetzungen für die Begründung von STWE aus rechtlicher Sicht?

• Aus meiner Optik müssen klare Tatsachen vorliegen: saubere Baubeschriebe, klare Pläne, die im Bau auch eingehalten werden. Wichtig erachte ich auch, dass Reglemente auf die einzelnen Objekte zugeschnitten werden. Im höheren Preissegment beispielsweise müssen entsprechend den Bedürfnissen der Eigentümer andere Regelungen getroffen werden als bei günstigeren Wohnungen. Ich erachte es zudem als sehr wichtig, dass die Begründer von Stockwerkeigentum nicht versuchen, sich über das Reglement «Gründervorteile» zu verschaffen. Das kann sich auf das spätere Klima in der Gemeinschaft sehr negativ auswirken.

Gibt es Rahmenbedingungen, unter denen Sie Ihren Klienten von der Begründung oder vom Erwerb von STWE abraten?

• Von ersterem weniger, da der Mangel an Boden die Begründung von Stockwerkeigentum oftmals notwendig macht. Vom Erwerb rate ich ab, wenn bereits bekannt ist, dass in einer Stockwerkeigentümergeinschaft Streitereien vorherrschen oder ungeklärte Rechtsverhältnisse vorliegen. Solche Tatsachen können sich auf das Objekt wertmindernd auswirken. Gut überlegt muss ein Kaufentscheid auch dann sein, wenn bei neuem Stockwerkeigentum die Gewährleistungsklauseln einseitig abgefasst sind. Auch die Zusammensetzung der Gemeinschaft kann sich nachteilig auswirken. Gemeinschaften mit zwei oder drei Parteien bergen aufgrund der Stimmrechtsverhältnisse oft erhebliches Konfliktpotential. •

Was 2010 auf der Politagenda steht

Welche politischen Themen werden die Immobilienwirtschaft in diesem Jahr beschäftigen? Die ImmoBilia verschafft Ihnen einen Überblick.

SIMON HUBACHER*

REVISION DES MIETRECHTS. In Bundesbern befasst sich die Rechtskommission des Ständerates am 18. Januar 2010 mit einem politischen Dauerbrenner, der bereits totgeglaubt war: der Revision des Mietrechts, die in der vorliegenden Form vom SVIT Schweiz und zahlreichen anderen Wirtschaftsverbänden abgelehnt wird. Die ständerätliche Rechtskommission hatte in ihrer letzten Sitzung des vergangenen Jahres die Vorlage geprüft und wird nun als Nächstes darüber entscheiden, ob auf die Vorlage eingetreten und die Detailberatung aufgenommen wird. Ganz im Gegensatz zum Nationalrat, der bereits im Sommer 2009 von einer Mietrechtsrevision nichts wissen wollte.

KOMPROMISS GESCHEITERT. Nach langwierigen, von Bundesrätin Doris Leuthard initiierten Verhandlungen zwischen Vermieter- und Mieterorganisationen wurde 2007 ein Kompromiss für einen vollständigen Systemwechsel in der Mietzinsgestaltung erreicht. Zentrales Element war die Übereinkunft, dass die Mieten im neuen System zu 100 Prozent an den Landesindex der Konsumentenpreise angepasst werden («Indexmiete»). Im Gegenzug hatten die Vermieterorganisationen zahlreiche Konzessionen gemacht, beispielsweise die Möglichkeit, Anfangsmieten weiterhin anfechten zu können oder den

Verzicht von Neuerwerbern auf Mietzinserhöhungen nach Handänderungen.

Die Vermieterorganisationen, darunter der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz, hielten von Beginn weg fest, dass sie der Mietrechtsrevision nur im Rahmen des vereinbarten Kompromisses, also bei einer 100-prozentigen Indexierung, zustimmen

» «Die verschärfte Situation auf dem Wohnungsmarkt in mehreren Schweizer Städten zählt zu den politischen Themen, die 2010 an Bedeutung gewinnen werden.»

werden. Mitte Dezember 2008 verabschiedete der Bundesrat dann seine Botschaft zur Mietrechtsrevision zuhanden des Parlaments. Darin erklärte der Bundesrat plötzlich einen neuen, nicht etablierten Warenkorb für massgebend und legte die Indexierung aus nicht nachvollziehbaren Gründen und im Wissen um den zwischen Vermieter- und Mieterorganisationen erzielten Kompromissvorschlag auf 80% fest. Die Gesetzesvorlage übernahm alle Konzessionen der Vermieterseite; jene der Mieterseite aber, die 100-prozentige Anbindung an den Lan-

desindex der Konsumentenpreise, wurde zum Nachteil der Vermieter und der gesamten Immobilienwirtschaft abgeändert.

VERSCHÄRFTER KÜNDIGUNGSSCHUTZ? Eine hundertprozentige Indexierung ist deshalb weiterhin zentral, weil die Vermieter bei der Indexmiete das gesamte Kostenrisiko in Bezug auf die Hypothekenzinsentwicklung sowie höherer Betriebs- und Unterhaltskosten alleine tragen müssen. Kann die Teuerung nur teilweise berücksichtigt werden, wie es der Bundesrat jetzt vorschlägt, besteht die Gefahr, dass der vereinbarte Mietzins über die Jahre laufend an Wert verliert.

Wie das Parlament letztlich entscheiden wird – die Diskussionen um das Mietrecht werden auch 2010 nicht abreißen. SP-Nationalrätin und Mieterverbandspräsidentin Anita Thanei hat Anfang Dezember 2009 angekündigt, eine parlamentarische Initiative zur Verschärfung des Kündigungsschutzes für Mieter einzureichen. Sie wirft den Vermietern sinngemäss vor, den «Nachfrageüberhang» auf dem Wohnungsmarkt auszunutzen. So würden gemäss Thanei «immer häufiger Kündigungen gegenüber

ANZEIGE

////// Alle Versicherungen unter einem Dach.

Home In One – Die persönliche Lösung für Ihre gesamten Haushaltversicherungen. Sie wählen die Bausteine frei nach Bedarf: Privathaftpflicht-, Hausrat-, Gebäudeversicherung und und und... Sie bezahlen nur, was Sie wirklich benötigen. Und Sie profitieren zusätzlich von unserer kostenlosen Assistance für den Notfall.
www.vaudoise.ch



Schaut voraus.

langjährigen Mieterschaften zur Erzielung einer höheren Rendite ausgesprochen». Dies will Thanei künftig als missbräuchlich einstufen lassen.

EINWANDERUNGSDISKUSSION WIRKT SICH AUS. Die verschärfte Situation auf dem Wohnungsmarkt in mehreren Schweizer Städten zählt ebenfalls zu den politischen Themen, die 2010 an Bedeutung gewinnen werden. Seit einigen Wochen haben die Diskussionen über negative Folgen der wachsenden Einwanderung aus dem EU-Raum, insbesondere aus Deutschland, zugenommen. Die Ursachen für die punktuelle Wohnungsnot und für teilweise steigende Mietzinse an privilegierten Lagen werden dabei auch bei der Einwanderung gesucht. Es ist absehbar, dass Politiker des linken wie des rechten Lagers entsprechend Forderungen aufstellen und Vorstösse einreichen werden.

LEX KOLLER MIT FLANKIERENDEN MASSNAHMEN. Ebenfalls in Bewegung geraten ist das Thema der «kalten Betten» in den Schweizer Tourismusregionen – und damit auch die seit zwei Jahren etwas in Vergessenheit geratene Diskussion um die Abschaffung der Lex Koller. Der Nationalrat hat in der Wintersession 2009 beschlossen, die weiterhin vom Bundesrat geplante Aufhebung der Lex Koller mit flankierenden Massnahmen zu begleiten. Er will die Kantone verpflichten, Massnahmen gegen überbordenden Zweitwohnungsbau zu treffen. Dazu hat der Nationalrat einer Teilrevision des Raumplanungsgesetzes zugestimmt.

Mit der Gesetzesrevision, wie sie nun auch noch vom Ständerat beschlossen werden muss, sollen die Kantone zur Einhaltung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Erst- und Zweitwohnungen verpflichtet werden. Dazu sollen die Richtpläne innerhalb von drei Jahren angepasst und auch jene Gebiete bezeichnet werden, in denen besondere Massnahmen ergriffen werden müssen.

NEUE RAUMPLANUNG IN ARBEIT. Keine Chance hatte im vergangenen Jahr die vom Bundesrat vorgeschlagene Totalrevision des Raumplanungsgesetzes. Sie war in der Vernehmlassung durchgefallen – auch beim SVIT Schweiz, der stattdessen eine Teilrevision anregte. Eine solche wird

derzeit von einer Arbeitsgruppe aus Vertretern von Bund und Kantonen vorbereitet. Mit Resultaten ist im laufenden Jahr zu rechnen.

EIGENMIETWERT ABSCHAFFEN? Ein durchaus heisses Eisen hat der Bundesrat Mitte 2009 angefasst. Er schlägt vor, die Besteuerung des Eigenmietwerts bei Wohneigentum abzuschaffen. Dieses Thema wird 2010 sicher an Brisanz gewinnen. Denn die Abzugsmöglichkeiten sollen auf zwei Bereiche beschränkt werden. So soll der Abzug von Hypothekarzinsen bei Ersterwerb von Wohneigentum zeitlich befristet weiterhin möglich sein, um dem Verfassungsauftrag der Förderung von Wohneigentum gerecht zu werden. Ausserdem will der Bundesrat qualitativ hochwertige Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen steuerlich begünstigen. Die Vorschläge sind Teil eines indirekten Gegenvorschlags zur Volksinitiative «Sicheres Wohnen im Alter» des Hauseigentümerverbands (HEV). Das Volksbegehren fordert eine fakultative Befreiung der Eigenmietwertbesteuerung nur für Rentner, was der Bundesrat ablehnt.

WEITERE THEMEN. Wieder aufgenommen werden 2010 auch die parlamentarischen Beratungen über einen einheitlichen Mehrwertsteuersatz und die gleichzeitige Abschaffung der meisten Steuerausnahmen, auch jener im Immobilienbereich. Der Bundesrat hat angekündigt, in einer Zusatzbotschaft der veränderten Ausgangslage Rechnung zu tragen, die durch die befristete Zusatzerhöhung der Mehrwertsteuer zugunsten der Invalidenversicherung entstanden ist.

Beim Parlament hängig sind zudem mehrere für die Immobilienwirtschaft relevante Volksinitiativen, beispielsweise jene zum Bausparen oder gegen den Bau von Zweitwohnungen. Deren Behandlung in den Räten wird bis spätestens Mitte 2011 erfolgen. ●



*SIMON HUBACHER

Der ehemalige Journalist arbeitet heute als Kommunikationsberater. Er ist redaktioneller Mitarbeiter der immobilia.

Tools für erfolgreiches Immobilien-Marketing

3D-Visualisierung



Zurzeit
174
Webseiten
online!

(CMS) Website



Insertate



Dokumentationsmappe



Vermarktungstafel



Alles aus einer Hand

www.immotools.ch

WEB UND DRUCK

www.businessimages.ch

3D-VISUALISIERUNGEN

www.immo-cam.ch

IMMOBILIENFOTOGRAFIE/VIDEO

056 200 09 20



Der Berner Grosse Rat fördert Wohnen gegen den Willen der Bürgerlichen.

SCHWEIZ

MIETERVERBAND FÜR BESSEREN KÜNDIGUNGSSCHUTZ

Der Nachfrageüberhang auf dem Wohnungsmarkt stellt aus Sicht von Anita Thanei, Präsidentin des Schweizerischen Mieterverbandes, eine Gefahr für Missbräuche im Mietwesen dar. Mietpreise für Abbruchobjekte oder stark vernachlässigte Wohnungen grenzen aus ihrer Sicht teilweise an Wucher. Für solche Objekte müssen dringend die bestehenden mietrechtlichen Mängelrechte durchgesetzt werden. Bei begehrten Mietobjekten werden immer häufiger Kündigungen gegenüber langjährigen Mieterschaften zur Erzielung einer höheren Rendite ausgesprochen. Anita Thanei will anstelle der Kündigung des Abkommens zur Personenfreizügigkeit eine parlamentarische Initiative zu einem besseren Kündigungsschutz (siehe auch Beitrag auf S. 10f. und Editorial auf S. 2 dieser Ausgabe).

KANTONE

THURGAUER HAUSEIGENTÜMER KÖNNEN AUFATMEN

Vor zwei Jahren erhöhte die Thurgauer Regierung die Eigenmietwerte und damit die Besteuerung selbstgenutzten Wohneigentums so stark, dass der Hauseigentümerverband mit einem scharfen Protest reagierte. Der Thurgau besteuert 60% des Eigenmietwerts, ist aber vom Bundesgericht verpflichtet worden, die Werte jährlich einem Index von Wüest & Partner den Marktwerten anzupassen. In diesem Jahr reagierte der Regierungsrat auf die Lage des Immobilienmarktes und kündigte an, dass sich die Steuererhöhung im geringstmöglichen Bereich bewege und nicht mehr als 0,5% ausmache.

BERN FÜR PREISGÜNSTIGE MIETWOHNUNGEN

Der Kanton Bern soll den Baupreis günstiger Mietwohnungen fördern. Das entspre-

chende Gesetz hat der Berner Grosse Rat in zweiter Lesung äusserst knapp genehmigt. Bereits in der ersten Lesung hatten die Bürgerlichen geschlossen gegen das Gesetz über die Förderung des preisgünstigen Mietwohnungsangebots gekämpft. Vor allem die SP hielt dagegen, das Gesetz greife genau da, wo es nötig sei. Mit Hilfe der Grünen, der EVP und Teilen der EDU schaffte das Gesetz schliesslich die Hürde knapp. Es legt die Grundlage dafür, dass der Kanton gemeinnützige Wohnbauträger mit Geld für Konzeptarbeiten, Standortevaluationen und Beratungen unterstützen kann. Pro Jahr sind dafür 2 Mio. CHF vorgesehen. Das Gesetz ist auf vier Jahre befristet und ist die Umsetzung des direkten Gegenvorschlags zur Initiative «Günstig wohnen» des Mieterverbandes. Das Kantonsparlament hatte den Gegenvorschlag 2007 in Auftrag gegeben, worauf der Verband seine Initiative zurückzog.

WOHNUNGSNUMMERN IM LUZERNER EINWOHNERREGISTER

Im Rahmen der schweizweiten Registerharmonisierung wird zurzeit allen Einwohnerinnen und Einwohnern des Kantons Luzern eine Wohnungsnummer zugeordnet. Diese Ergänzung ist notwendig, damit auch zukünftig bei der registerbasierten Volkszählung Analysen zu den Haushalten und zur Wohnsituation möglich sind. Im Auftrag des Kantons unterstützt die Schweizerische Post die Gemeinden bei dieser Aufgabe. Die Ergänzung der Einwohnerregister mit den Wohnungsnummern schreibt das Registerharmonisierungsgesetz des Bundes vor. Grundlage der Zuteilung der Wohnungsnummern bildet das Gebäude- und Wohnregister des Bundes. Die Umsetzung im Kanton Luzern ist im kantonalen Registergesetz geregelt, das am 1. August 2009 in Kraft getreten ist.

ANZEIGE



Rostwasser?

Wasserleitungen

sanieren statt ersetzen

Lining Tech AG – dank strikter Qualitäts-Kontrolle
Branchenleader seit über 20 Jahren

<ul style="list-style-type: none"> ■ 3x günstiger ■ 10x schneller ■ kein Aufspitzen ■ top Trinkwasser 	<ul style="list-style-type: none"> ■ umweltfreundlich ■ ISO-Zertifiziert ■ über 25 Jahre ■ Lebensdauer
---	--



...und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient!



Lining Tech
Die Nr. 1
für Rohr-Innensanierung

Lining Tech AG, 8807 Freienbach SZ
Seestrasse 205, Telefon 044 787 51 51

Büro Bern: Telefon 031 972 02 32
Büro Wallis: Telefon 027 948 44 00
Büro Tessin: Telefon 091 859 26 64

www.liningtech.ch

Jedem sein Heim.



**homegate.ch: Hier sehen 3,6 Mio.
Besucher pro Monat
Ihr Immobilien-Inserat.**

X homegate.ch

Das Immobilienportal

Sanfte Landung voraus

Der Schweizer Wohnmarkt ist in guter Verfassung und wird die bevorstehende Konsolidierung mehrheitlich schadlos überstehen. Härter wird es 2010 die Büro- und Verkaufsflächen treffen.



Glücklich, wer eine hat: In Ballungszentren bleiben Wohnungen Mangelware.

IVO CATHOMEN* •

TIEFE ZINSEN ALS WICHTIGSTE STÜTZE. Der Schweizer Immobilienmarkt darf das angelaufene Jahr mit vorsichtiger Zuversicht angehen. Vor allem das Segment für Wohnimmobilien wird durch eine anhaltende, wenn auch rückläufige Zuwanderung und rekordtiefe Hypothekarzinsen gestützt. Gleichzeitig geht der Neuwohnungsbau zurück. Dies führt insgesamt zu einer sanften Landung am Wohnimmobilienmarkt – allerdings mit möglichen regionalen Abweichungen.

Der Zürcher Immobilienmarkt beispielsweise profitierte in der jüngeren Vergangenheit überproportional von der Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte aus der EU. Dies schlug sich in den Preisen für Wohneigentum und im Mietniveau nieder. Nach Einschätzung der Experten von Kuoni, Mueller & Partner sind nun aber am Markt für Wohneigentum die Zeiten stetig steigender Preise vorbei. Als erstes wird dies das oberste Preissegment zu spüren bekommen. Zusätzlich erschwerend kommt im Kanton

Zürich die Abschaffung der Pauschalbesteuerung hinzu.

PREISSTAGNATION FÜR WOHNEIGENTUM. Nach jahrelangen Anstiegen der Wohneigentumspreise mit zum Teil hohen Wachstumsraten an den bevorzugten Lagen erwarten auch die Ökonomen von Credit Suisse im laufenden Jahr eine merkliche Abkühlung der Preisentwicklung. Seit dem Höhepunkt Anfang 2009 sind die Preise für Eigentumswohnungen lediglich noch in den Zentren Genf und Zürich sowie in einigen wenigen Tourismusregionen um mehr als 1% gestiegen. Von Genfersee bis Bodensee sind ansonsten seitwärts, in strukturschwächeren Regionen auch abwärts tendierende Eigentumspreise die Regel. Eigentliche Preiseinbrüche scheinen aufgrund der generell tiefen Leerstände jedoch sehr unwahrscheinlich. Solche können nur in Genf und in den Tourismusdestinationen nicht ausgeschlossen werden, da das dortige Preisniveau nicht mehr als nachhaltig bezeichnet werden kann.

Schwieriger dürften es gemäss Einschätzung von Kuoni, Mueller & Partner die Anbieter von älteren und renovationsbedürftigen Bestandesimmobilien haben. Was nicht ganz dem Geschmack und den hohen Ansprüchen des wählerischen Käuferpublikums trifft, wird es nicht einfach haben gegenüber Objekten, die von Design, Haustechnik (Minergie etc.) und den Grundrissen her überzeugen.

BÜROFLÄCHENMARKT MIT SCHWÄCHEZEICHEN.

Die Bürobeschäftigung zeigt sich krisenresistent und ist interessanterweise auch im 3. Quartal 2009 leicht gewachsen. Die Bürobeschäftigung reagiert typischerweise stark verzögert auf die Wirtschaftsentwicklung, weshalb die Beobachter von Credit Suisse an einem Büroarbeitsplatzabbau in den nächsten Quartalen festhalten. Dieser dürfte jedoch kleiner ausfallen als erwartet, unter anderem weil einige Bürobranchen wie die Informatik oder die Unternehmensdienstleistungen von strukturellen Veränderungen (Auslagerungen, erhöhter Stellenwert der IT) profitieren und deshalb weniger als in früheren Abschwüngen vom Beschäftigungsabbau betroffen sein werden.

Nachdem bis Anfang Jahr die Projektierung von Büroflächen noch durch

Optimismus getrieben war, hat besonders die Gesuchstätigkeit für Büroflächen seither deutlich Federn gelassen. Die Summe der Baugesuche der letzten zwölf Monate liegt 41% unter dem Vorjahreswert, der gleichzeitig den Höchststand im vergangenen Büroflächenzyklus repräsentiert. Anzeichen für eine Bodenbildung bestehen zurzeit noch nicht. Mit der üblichen Verzögerung war auch bei den Baubewilligungen ein rückläufiger Trend zu beobachten. Im Gegensatz zum letzten Büroflächenzyklus ist derzeit der Anteil der Baugesuche, der zu einer Bewilligung führt, deutlich geringer. Diverse Bauprojekte, die sich in einer frühen Planungsphase befanden, wurden gestoppt oder dann redimensioniert, vor allem was den Anteil der Büronutzung betraf.

Das zu erwartende Überangebot an Büroflächen dürfte daher in den nächsten Jahren nicht ganz so hoch ausfallen, wie noch Anfang des Jahres zu befürchten war. Dennoch befinden sich derzeit mehr Büroflächen im Bau, als in den letzten Jahren dem Markt im Mittel zugeführt

» Am Wohnmarkt wird viel von der Zinsentwicklung und der Arbeitslosigkeit abhängen.«

wurden. Damit sind steigende Leerstände wie auch ein Druck auf die Preise programmiert. Gemäss dem Rückgang der Baubewilligungen dürfte sich die Flächenausweitung erst ab 2011 beruhigen.

Die Angebotspreise und Angebotsziffern bewegten sich im 3. Quartal 2009 seitwärts. Die innerhalb von drei Monaten auffallend gestiegene Inserti-

onsdauer für Büroflächen deckt jedoch die zunehmenden Schwierigkeiten beim Absatz von Büroflächen auf. Die Nachfrage wird nach Einschätzung von Kuoni, Mueller & Partner in erster Linie von Firmen bestimmt, die Mietkostensenkungen erzielen wollen. Diese Mieter drängen Immobilieneigentümer trotz laufender Verträge zu Mietzinsreduktionen. 2010 rechnen die Zürcher Immobilienexperten mit leicht steigendem Angebot und je nach Standort, leicht sinkenden Mietzinsen. Die Nachfrage nach Büroflächen wird relativ schwach sein, die Verhandlungszeiten bis zum Abschluss werden nochmals zunehmen, und die Nutzer wollen sich nicht mehr langfristig binden.

PROJEKTIERUNG VON VERKAUFSFLÄCHEN LÄSST DEUTLICH NACH. Lange konnten die Schweizer Verkaufsflächenmärkte ihre strukturellen Ungleichgewichte durch den hohen Konsum der Privathaushalte kaschieren. Seitdem die Konsumlust der Bevölkerung jedoch deutlich nachgelassen hat – im 3. Quartal 2009 lagen

die realen Detailhandelsumsätze 0,5% unter dem Vorjahreswert –, können die Schwächen nicht mehr verdeckt werden. Die anhaltende Flächenexpansion bei einem europaweit

bereits erreichten Spitzenwert bezüglich Verkaufsflächen pro Person drückt zwangsläufig auf die Preise und Renditen der Objekte. Noch immer werden dem Markt neue Flächen zugeführt, doch kündigt sich Entlastung an. Die Baubewilligungen für Verkaufsflächen liegen im Zwölfmonatsschnitt 16% unter dem Vorjahreswert und deuten wenigstens für

2010/2011 auf einen verminderten Nachschub an neuen Verkaufsflächen hin.

Im ersten Halbjahr hatten besonders die bevorzugten Lagen unter der Rezession zu leiden. Die Angebotspreise im obersten Preissegment (10% der teuersten Objekte) konnten sich im 3. Quartal stabilisieren, lagen jedoch immer noch auf dem Niveau von 2004 oder um 54 CHF/m² und Jahr tiefer als Ende 2008. Die Toplagen haben zuvor durch die im Verdrängungswettbewerb hervorgerufene Flucht an bevorzugte Lagen kräftige Preisanstiege verzeichnen können. Im Gegensatz dazu nehmen die Median-Angebotspreise für Verkaufsflächen seit 2007 kontinuierlich ab, was als Reaktion auf die hohe Flächenexpansion zu werten ist. Mittlerweile sind die Preise auf einem Mehrjahrestief angelangt. Der Median-Angebotspreis für Verkaufsflächen liegt bei 241 CHF/m² und Jahr.

BEWIRTSCHAFTUNG UNTER PREISDRUCK.

Viele Eigentümer scheuen sich gemäss Philippe Mueller, Kuoni, Mueller & Partner, davor, Investitionen zu tätigen um ihre Liegenschaften zu modernisieren und den kommenden, verschärften Marktsituationen anzupassen. Auch die Verwaltungskosten sind auf zu tiefem Niveau unter Druck. Offerten für neue Mandate müssen genau kalkuliert werden. ●

Quellen: Kuoni, Mueller & Partner (Hrsg.): «Ausblick Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2010» und «Der kommerzielle Immobilienmarkt 2010» sowie Credit Suisse (Hrsg.): «Swiss Issues Immobilien, Monitor 4. Quartal 2009».



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE



VISUALISIERUNGEN, DOKUS, WEB UND IMMOFOTOS
FÜR V. OLGJATI, Z. HADJID, NORMAN FOSTER, T. HOTZ, M. BOTTA, MOBIMO, ALLREAL



unschlagbare preise unter www.totalreal.ch 044 400 27 93





Eines der Referenzobjekte: der traditionelle Hotelkomplex Les Résidences du National in Montreux (Bild: HRS).

UNTERNEHMEN

NEUER UNTERNEHMENSBEREICH BEI HRS

Die HRS-Unternehmensgruppe lanciert mit der HRS Renovation AG einen neuen Unternehmensbereich, der auf Umbauten, Renovationen und Gesamtanierungen von Immobilien spezialisiert ist. Firmensitz der neuen Gesellschaft ist Zürich, und eine erste Niederlassung befindet sich in St. Gallen. Die HRS Real Estate AG bleibt als Dachmarke in strategischer und visueller Hinsicht federführend. Die HRS Renovation AG ist aus der Übernahme der Ortobau Generalunternehmung AG im Jahr 2002 entstanden.

SWISS LIFE BIETET IMMOBILIENANLAGEN AN

Die Anlagestiftung Swiss Life ist mit ihrem im November 2009 lancierten Portfolio aus Schweizer Immobilien auf ein grosses Interesse gestossen. Schweizer Vorsorgeeinrichtungen haben Investitionszusagen im Umfang von 844,4 Mio. CHF geleistet. Somit ist das Erstemissionsvolumen von 350 Mio. CHF rund 2,5-fach überzeichnet worden. Dennoch konnten alle Anleger, wenn auch teilweise nur in einem beschränkten Umfang, mit Anteilen bedient werden. Zu den Investoren zählen über hundert Neukunden im Wachstumssegment der halbautonomen und autonomen Vorsorgeeinrichtungen.

SCHWEIZ

SCHWEIZER BÖRSE LANCIERT IMMOBILIENINDIZES

Die Swiss Exchange (SIX) hat sechs Immobilienindizes aufgelegt, um ihr Indexangebot um die Anlageklasse Real Estate zu erweitern. Im Gesamtindex SXI Real Estate sind alle Immobilienaktiengesellschaften und alle Immobilienfonds enthalten, die an der Schweizer Börse gehandelt werden. Dementsprechend besteht er aus den Unterindizes SXI Real Estate Funds und SXI Real Estate Shares. Für diese Indizes qualifizieren sich die Gesellschaften und Fonds, die mindestens 75% ihrer Aktiven in der Schweiz halten.



Die Anlageklasse Immobilien wird für Investoren erschlossen (Bild:SIX).

PROJEKTE

WOHNSIEDLUNG TRIEMLI I

Die Baugenossenschaft Rotach erstellt zwischen Birmensdorfer- und Schweighofstrasse in Zürich-Wiedikon bis 2016 eine attraktive Siedlung mit rund 150 Wohnungen und Gewerbenutzungen. Die bestehende Wohnsiedlung wurde zwischen 1930 und 1932 erbaut und müsste nun erneuert werden. Für das Ersatzneubauprojekt sind rund 60 Mio. CHF budgetiert. Das insgesamt 14 347 m² umfassende Areal liegt am nördlichen Fuss des Friesenbergs in Zürich-Wiedikon. In dem zusammen mit dem Amt für Hochbauten der Stadt Zürich anonym durchgeführten Projektwettbewerb auf Einladung konnte sich das Projekt «Girotondo» von Hauenstein LaRoche Schedler Architekten, Zürich, zusammen mit dem Landschaftsarchitekturbüro Tobler Landschaftsarchitekten AG, Haldenstein, durchsetzen.



Das Siegerprojekt verspricht eine hohe Wohnqualität (Bild: Stadt Zürich).

ZÜRCHER GEBÄUDEVERSICHERUNG BAUT FÜR SONY

Mitte Dezember 2009 hat die Gebäudeversicherung des Kantons Zürich (GVZ) den Grundstein für ein neues Bürogebäude und 73 attraktive Wohnungen in Schlie-

ren gelegt. Ankermieter ist die Firma Sony, die einen Grossteil der Überbauung mietet. Das Investitionsvolumen beträgt rund 55 Mio. CHF. Die fertige Überbauung wird Büroflächen von 5000 m² und Wohnflächen von rund 9300 m² umfassen. Im Wohnbereich entstehen 73 Einheiten, davon der Grossteil 3,5-Zimmer-Wohnungen. Mit der Positionierung als Lifestyle-Wohnungen mit modernsten Multimedia-Plattformen hat das Wohnprojekt ein eigenes und attraktives Profil und gleichzeitig einen engen Bezug zu Sony.



Neuer Standort für Sony: In nur elf Monaten von der Standortwahl zum Baubeginn (Bild: Colliers CRA AG).

GROSSE PLÄNE FÜR LUGANO UND LOCARNO

Das Gebiet um den Bahnhof von Lugano soll aufgewertet werden. Auf die Eröffnung von Alptransit hin werden die Anlagen für den öffentlichen Verkehr und die Führung des Strassenverkehrs erneuert. Auf langfristig rund 90 000 m² sollen grössere Bauprojekte möglich sein. Neuer Raum würde mit der geplanten Überdeckung der Eisenbahn-Nord-Einfahrt zur Verfügung stehen. GEFESTIGT scheint die Absicht der Tessiner Fachhochschule, die Bereiche Gesundheit, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften sowie die eigene Verwaltung beim Bahn-



Blick auf das Haldengut-Areal: Den vorderen Teil («unteres Geschäft») mit seinen rund 16 000 m² hat sich der Kanton Zürich als langfristig ausgerichtete Landreserve gesichert. (Bild: Heineken)

hof anzusiedeln. Am Ort des früheren Hotels Palace wird in den nächsten zweieinhalb Jahren ein neues Kulturzentrum gebaut. Das 170-Millionen-Projekt umfasst einen grossen Bühnensaal sowie ein Kunstmuseum. Auch für den Bahnhof von Locarno gibt es ein Ausbaukonzept. Die SBB und die Standortgemeinde Muralto planen eine Überbauung mit Hotel, Kongresszentrum, Wohnungen und Geschäftsflächen. Noch offen ist laut Auskunft der Gemeinde die Finanzierung.

WIE DIE SBB DIE SCHWEIZER STÄDTE UMKREMPeln

Die Bundesbahnen transportieren nicht nur Passagiere, sie bewirtschaften auch insgesamt 4000 Grundstücke mit 3500 Gebäuden. Die Gewinne aus den Immobilien fliessen einerseits in die SBB-Pensionskasse, andererseits in neue Bauprojekte. Bis 2014 wollen die SBB rund 2,4 Mrd. CHF investieren. In Zürich, Basel, Genf, Neuenburg oder Freiburg entstehen in unmittelbarer Nähe der Bahnhöfe Wohnquartiere und Büros – Wohn- und Arbeitsplätze. Das Modell hat Erfolg: 2008 belief sich der Umsatz von SBB Immobilien auf 705 Mio. CHF, der Gewinn auf 290 Mio. CHF.



In Zürich entsteht auf insgesamt 78 000 m² das neue Quartier Euro-palée (Bild: SBB).

KANTON KAUFt HALDENGUT-AREAL

Heineken Switzerland verkauft das 16 000 m² grosse Haldengut-Areal in Winterthur an den Kanton Zürich. Dieser sieht das Gelände als langfristig ausgerichtete Landreserve für eine allfällige spätere Erweiterung des Kantonsspitals. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. Der Getränkehersteller hatte seinen administrativen Hauptsitz Mitte 2009 nach Luzern verlegt, Winterthur ist jedoch weiterhin Standort für Depot, Warenlager und Kundendienst. Mit der Handänderung unterzeichneten die beiden Parteien gleichzeitig einen Baurechtsvertrag. Dieser sichert dem Getränkehersteller ein Mietrecht über 20 Jahre für die betriebsnotwendigen Gebäude auf rund 12 000 m² zu.

ROSENGARTEN ARBON NIMMT FORM AN

Für die Zentrumsüberbauung Rosengarten auf dem Königareal in Arbon stehen die Ampeln auf Grün. Das von der Implemia Development AG entwickelte 60-Millionen-Projekt hat die letzte Hürde des Baubewilligungsverfahrens genommen. Dank einer Zonenplanänderung mit entsprechender Ergänzung des Baureglements kann das Projekt mit sechs zueinander versetzten Häusern auf einem Laden-Sockel realisiert werden. Für die Projektentwickler von Implemia war von Anfang an klar, dass die Generalunternehmung das Objekt dereinst an einen institutionellen Anleger veräussern würde. Welcher Investor das gesamte Objekt Rosengarten mitsamt

Land übernimmt, werde voraussichtlich im Verlaufe dieses Monats bekannt sein. Der Baubeginn ist im Frühjahr 2010 geplant. 26 600 Quadratmeter umfasst die gesamte Geschossfläche. In zwei unterirdischen Parkdecks gibt es 265 Plätze. Erschlossen wird die Überbauung über die geplante neue Kantonsstrasse.

STADT WINTERTHUR KAUFt ZEUGHÄUSER

Der Stadtrat Winterthur hat beschlossen, die drei historischen Zeughäuser an der Zeughausstrasse 50 bis 54 von der Armasuisse Immobilien, dem Immobilienkompetenzzentrum des VBS, zu erwerben. Die Testplanung für ein Entwicklungskonzept für das Gebiet Zeughaus-Teuchelweiher zeigte bereits 2006 auf, dass sich mit den schutzwürdigen Bauten auf dem zentral gelegenen Zeughausareal und der Nähe zum Mattenbach vielfältige Möglichkeiten zur Erweiterung der im Umfeld bereits vorhandenen Gebäude- und Freiraumnutzungen bieten. Für die Restfläche des ehemaligen Zeughausareals im Eigentum der Armasuisse Immobilien und der kleinen Zeughauswiese im Eigentum der Stadt Winterthur haben die Parteien eine Entwicklungsvereinbarung abgeschlossen mit dem Ziel, einen Investor für eine qualitätsvolle Wohnüberbauung zu finden. Die Ausschreibungen für Wettbewerbe werden derzeit vorbereitet.

INTERNATIONAL

LOHNBREMSE IN DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Nach dem Aufwärtstrend der letzten Jahre ist die Gehalts- und Bonusspirale der Immobilienwirtschaft Deutschlands durchbrochen worden. Vor allem Führungskräfte müssen wegen nicht erreichter Umsatz- oder Ergebnisziele mit niedrigeren Einkommen rechnen. Zu diesem Ergebnis kommt eine breit angelegte Lohnstudie von Personal Market Services. Das Vergütungsniveau von Führungskräften in der Immobilienwirtschaft ist im Vergleich zum letzten Jahr um 0,4% gesunken. Fachkräfte dagegen haben von vornherein einen sehr viel niedrigeren Anteil an variablen Zahlungen. Ihre Gehälter sind um 1,4% gestiegen.

PENSIONS FONDS VERKLAGt MORGAN STANLEY

Der Pensionsfonds Virgin Islands hat die US-Bank Morgan Stanley wegen eines Geschäfts mit Hypothekenkrediten verklagt. Laut den Gerichtsunterlagen wirft der Fonds der Bank vor, Risiken bewusst verschleiert und Anleger hintergangen zu haben. Morgan Stanley habe Investoren die riskanten Wertpapiere in Höhe von 1,2 Mrd. USD schmackhaft gemacht, zugleich aber darauf spekuliert, dass diese ausfallen. Laut New York Times haben Goldman Sachs und die Deutsche Bank ähnliche Geschäfte getätigt. Der Kongress und die Aufsichtsbehörden SEC und FINRA hätten bereits Ermittlungen aufgenommen.



Altstadt Winterthur
(Bild: Gerda Bieber).

FANNIE MAE UND FREDDIE MAC MIT UNBEGRENZTEM KREDIT

Die mit Milliardenverlusten kämpfenden US-Immobilienfinanzierer Fannie Mae und Freddie Mac können in den nächsten drei Jahren unbegrenzt Kredit beim Staat aufnehmen. Die bisherige Grenze von jeweils 200 Mrd. USD wurde aufgehoben. Damit solle dem Finanzmarkt signalisiert werden, dass die US-Regierung fest hinter den staatlich kontrollierten Instituten stehe, teilte das Finanzministerium mit. Beide Unternehmen haben den bisherigen Kreditrahmen von zusammen 400 Mrd. USD allerdings bei weitem nicht ausgeschöpft. Bislang flossen 111 Mrd. USD an staatlichen Hilfen an die Institute. Davon entfallen laut US-Finanzministerium 51 Mrd. USD auf Freddie Mac und 60 Mrd. USD auf Fannie Mae. Die beiden Finanzierer sind ausserordentlich wichtig für die Stabilität des US-Immobilienmarktes; sie stehen hinter etwa jedem zweiten Immobilienkredit in den USA.

IMMOBILIENPREISE IN CHINA STEIGEN KRÄFTIG

Die Immobilienpreise in Chinas Grossstädten steigen trotz den bremsenden Massnahmen der Regierung kräftig weiter. In den ersten neun Monaten des Jahres sind in China laut Angaben der Zentralbank Wohnbauhypotheken

im Volumen von rund 139,5 Mrd. USD vergeben worden, viermal so viel wie ein Jahr zuvor. Angetrieben werden die Immobilienpreise von den Konjunkturmassnahmen der Regierung. Chinesische Banken haben in diesem Jahr Kredite im Volumen von 1,3 Bio. USD vergeben. Bis jetzt greifen die staatlichen Dämpfungsmassnahmen nicht. Am 9. Dezember setzte China die Spekulationsfrist für Immobilien von zwei auf fünf Jahre herauf. Werden Immobilien vor Ablauf der Frist verkauft, wird eine Steuer fällig.

HONGKONG WARNT VOR IMMOBILIENCRASH

Die Preise für Wohnungen in Hongkong sind im Laufe des letzten Jahres um bis zu 30% gestiegen, jene für Luxusappartements sogar um bis zu 40%. Allein die zwischen Oktober 2008 und Mitte November 2009 investierten Summen ausländischer Geldgeber in die Stadt belaufen sich auf rund 73 Mrd. USD. Angelockt von tiefen Zinsen kaufen in Hongkong zunehmend wohlhabende Chinesen vom Festland Liegenschaften. Die Hongkonger Behörden warnen vor einer Überhitzung des Marktes und einem Platzen der Immobilienblase.

HOLCIM ERWARTET MAGERE JAHRE



Markus Akermann, CEO Holcim
(Bild: Holcim).

Nach einem Nachfrageeinbruch in den vergangenen Jahren warnen weltweit führende Zementproduzenten nun vor einem «schmerzhaften Anpassungsprozess», den die Baubranche in den Industrienationen durchlaufen werde. Holcim-CEO Markus Akermann rechnet damit, dass es mindestens drei bis fünf Jahre dauern wird, bis die Märkte für Baustoffe in den am stärksten betroffenen reifen Volkswirtschaften wieder ihren Höhepunkt erreichen. In Europa, wo vier der fünf weltweit agierenden Zementunternehmen ihren Sitz haben, werde die Nachfrage zwischen 2007 und 2010 voraussichtlich um 28% zurückgehen. In den USA werde der Verbrauch Prognosen zufolge zwischen 2006 und 2010 um 44% schrumpfen. In Spanien wird es zu bedeutenden Strukturveränderungen mit langsamerem Wachstum kommen.

PERSONEN

FÜHRUNGSWECHSEL BEI INTERCITY GROUP

In der operativen Führung des Immobiliendienstleisters Intercity Group kommt es zu personellen Wechsell. Der Verwaltungsrat hat Michael Blaser neu in die Gruppenleitung des Zürcher Familienunternehmens gewählt. Michael Blaser (*1972) war vor seinem Wechsel in die Immobilienwirtschaft als Architekt tätig. Im Jahr 2000 stiess er zur Intercity-Gruppe. Seit 2005 bekleidet er nach verschiedenen Positionen die Funktion des CEO der Gruppengesellschaft Wüst und Wüst für exklusives Wohneigentum mit Hauptsitz in Zollikon. Aus der Gruppenleitung treten zum Jahreswechsel Toni Bächler und Dieter Herweijer zurück, beide stellen ihre Kompetenz jedoch weiterhin dem Verwaltungsrat der Intercity Group Holding zur Verfügung. Die Gruppenleitung der Intercity Group setzt sich neu wie folgt zusammen: Herbert Wüst (CEO, Vorsitz und Gesamtleiter Vermarktung), Markus Wüst (Leiter Bewirtschaftung), Cornelia Hürlimann (CFO), Genoveva Lahmadi (Leiterin Fachstelle Bewirtschaftung und Recht) und Michael Blaser (Leiter Vermarktung Wohnen). ●

Michael Blaser
(Bild: Intercity Zürich).



ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Erlebniswelten der AFG

Ausdrucksstark. Funktional. Überzeugend.



Heiztechnik und Sanitär



Küchen und Kühlen



Fenster und Türen



Stahltechnik



Oberflächentechnologie



Logistik



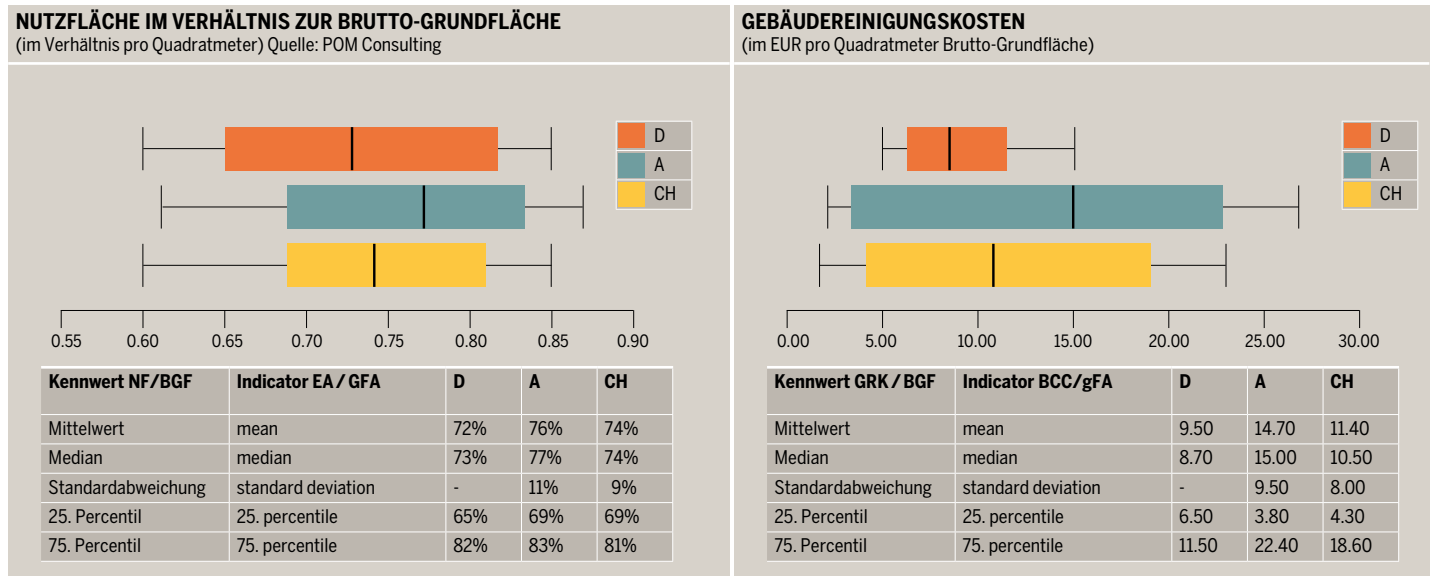
AFG Arbonia-Forster-Holding AG
 Amriswilerstrasse 50, CH-9320 Arbon
 T +41 71 447 41 41, F +41 71 447 45 88
 holding@afg.ch, www.afg.ch



AFG
 Arbonia-Forster-Holding AG

Vergleich über Grenzen hinweg

POM Consulting legt in Kooperation mit deutschen und österreichischen Partnern erstmals Immobilienkennzahlen im gesamten deutschsprachigen Raum vor. Damit sind detaillierte Vergleiche über Grenzen hinweg möglich.



BREITE VERGLEICHSBASIS. Aufbauend auf dem FM Monitor Schweiz, der bereits seit sieben Jahren die wichtigsten Bewirtschaftungskennzahlen für verschiedene Gebäudetypen erhebt, legt POM Consulting in Kooperation mit der ETH Zürich und der EPF Lausanne (Schweiz), der Fachhochschule Münster und dem I.BGB (Deutschland) sowie der Technischen Universität Graz (Österreich) nun Kennzahlen vor, die im internationalen Immobilienmarkt Transparenz schaffen. Die breit erhobenen Kennzahlen werden die Professionalisierung des Marktes weiter vorantreiben und für alle Beteiligten – Eigentümer, Nutzer und Betreiber – ein wichtiges Instrument bei der Entwicklung des eigenen Portfolios bzw. der eigenen Dienstleistungen sein.

Die Datenbasis ist eindrucklich. Die Kennzahlen wurden auf der Grundlage von 6256 Objekten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit einer totalen Brutto-Grundfläche von 23 Mio. m² erhoben. Der Grossteil gehört der Immobilienkategorie «Handel und Verwaltung» an (83%), 11% sind Immobilien des Bereichs «Unterricht, Bildung und Forschung» und 6% sind Industriebauten. Der FM Monitor International veröffentlicht Flächen- und Kostenkennzahlen und folgt dabei internationalen Standards (DIN 277 und DIN 18960).

GLEICHSTAND HANDEL UND VERWALTUNG. Die durchschnittliche Brutto-Grundfläche je Gebäude beträgt in der Kategorie Handel und Verwaltung in Deutschland 2983 m², in Österreich 5092 m² und in

SCHWEIZER FORSCHEN BILLIGER. Die durchschnittliche Brutto-Grundfläche je Gebäude im Bereich Unterricht, Bildung und Forschung beträgt in Deutschland 6011 m², in Österreich 5124 m² und in

» Unternehmen in schweizerischen Grosstädten veranschlagen über 30% geringere Kosten für die Stromversorgung.«

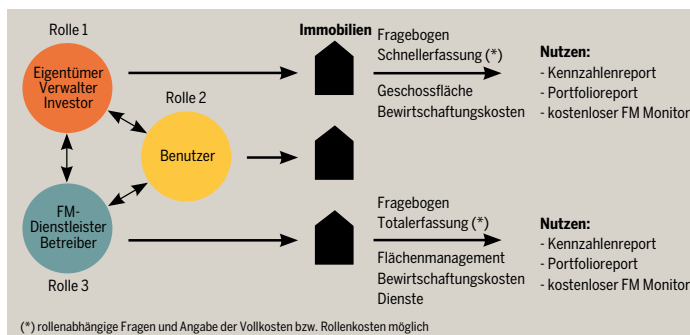
POM+.

der Schweiz 3238 m². Der Wert der Nutzflächen im Verhältnis zur Brutto-Grundfläche liegt in Deutschland und der Schweiz bei 61%, in Österreich etwas höher bei 65%. Die Bürofläche ist in den drei Ländern fast identisch und liegt mit 19 m² über dem von Richtlinien vorgeschlagenen Wert. Hinsichtlich der Kostenkennzahlen bestehen bei den Gebäudereinigungskosten die grössten Unterschiede: Obwohl in Österreich der durchschnittliche Bruttojahresverdienst im Dienstleistungssektor ca. 15% unter dem deutschen Durchschnittsgehalt liegt, sind die Gebäudereinigungskosten hier mit 14.80 EUR/BGF am höchsten. Die Kosten für Deutschland sind mit 9.50 EUR/BGF etwas geringer als in der Schweiz (11.40 EUR/BGF).

der Schweiz 7464 m². Die Ausnutzung der Brutto-Grundfläche durch die Nutzflächen beträgt in Deutschland und Österreich 61% bzw. 62%, während sie in der Schweiz mit 57% etwas niedriger ist. Grosse Unterschiede bei den Kostenkennzahlen gibt es im Bereich der Versorgungs- und Entsorgungskosten. Die Schweiz liegt mit 9.30 EUR/BGF deutlich unter den Mittelwerten aus Deutschland mit 15.50 EUR/BGF und Österreich mit 16.80 EUR/BGF. Energiebezugspreise spielen dabei eine grosse Rolle. Ein Vergleich der Strompreise in den Grosstädten der Länder zeigt, dass Unternehmen in Schweizer Grosstädten über 30% geringere Kosten für die Stromversorgung veranschlagen als in Deutschland oder Österreich.

JÄHRLICH NEUE IMMOBILIENKENNWERTE

KENNZAHLEN FÜR DIE INDUSTRIE. Die durchschnittliche Brutto-Grundfläche in der Industrie je Gebäude beträgt in Deutschland 5202 m², in Österreich 1685 m² und in der Schweiz 7634 m². Der Anteil der Nutzflächen an der Brutto-Grundfläche weist deutlich höhere Werte auf als die anderen Objektkategorien. Dies lässt sich mit der konsequenten Ausrichtung auf die entsprechende Nutzung begründen. Im internationalen Vergleich ist die Ausnutzung der Brutto-Grundfläche durch die Nutzflächen in Österreich mit einem Wert von 76% im Vergleich zur Schweiz (74%) und Deutschland (72%) am höchsten.



• **WIE ENTSTEHEN DIE IM IMMOBILIEN-MONITOR ERFASSTEN WERTE?**

Red. - Zur Bestimmung der jährlichen Kennzahlen werden Immobilienobjekte analysiert, indem

in Abhängigkeit von drei Rollen (Eigentümer, Benutzer oder FM-Dienstleister) spezifische Fragen gestellt werden. Der Umfrageteilnehmer kann seine Daten entweder online oder in Form von

Papierfragebögen zur Verfügung stellen. Aus den eingegebenen Kennwerten (z.B. Hauptnutzfläche (HNF), Geschossfläche (GF), etc.) werden in anonymisierter Form Kennzahlen gebildet (z.B.

HNF dividiert durch GF). Aufgrund der ausgewählten Immobilienkategorie und der Region, in der sich die Immobilie befindet, lassen sich Portfolio-reports in Abhängigkeit von verschiedenen Kriterien generieren. Der gebildete Mittelwert aus dem eigenen Portfolio wird zudem mit einem externen Benchmark, nämlich dem Mittelwert der FM Monitor-Datenbank verglichen. Mit Hilfe dieser Erkenntnisse können einzelne Immobilienstrategien zur Kostenoptimierung abgeleitet werden. In Kürze beginnen die Arbeiten zum neuen FM Monitor. •

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Ellms Self-Folding Rotary-Duplicator, 1920. Einer der ersten "Vervielfältiger" mit automatischer Papierablage für Rundschreiben an die Mieter. Eine echte Erleichterung! Und heute? Selektion und Ausdruck in Sekundenschnelle, moderne Software vorausgesetzt. Wir haben sie.

Moderne und umfassende Immobiliensoftware: Einfachere Verwaltung und weniger Aufwand für mehr als 3000 Kunden. Hausdata und RIMO R4. Seit 1992.

Weitere Infos auf:
www.extenso.ch
Telefon 044 808 71 11

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg



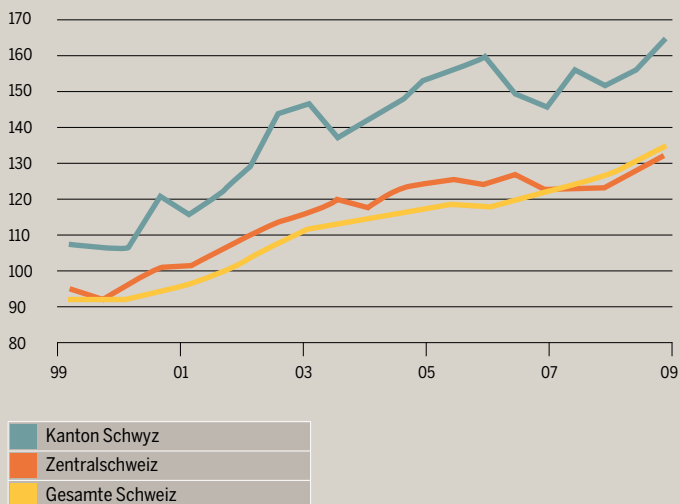
Schwyz – ein Anbietermarkt

Aufgrund der intensiven Bautätigkeit im Kanton Schwyz nimmt die Auswahl für die Wohnungssuchenden langsam zu. Die Preise befinden sich allerdings weiterhin im Aufwärtstrend.

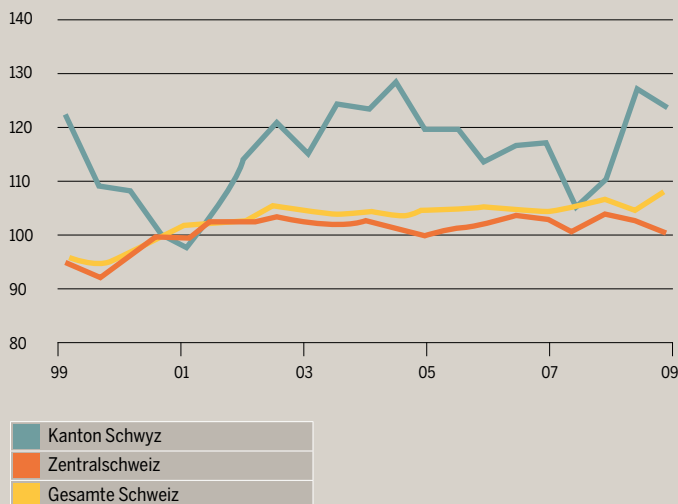
PREISENTWICKLUNGEN IM KANTON SCHWYZ SEIT 1999

Indexiert, 1. Halbjahr 1996=100

Eigentumswohnungspreise



Büroflächenpreise



Bleibt das Niveau des Neubaus im Kanton Schwyz weiterhin hoch, werden die Preise allmählich korrigieren.

RED. ●

RASCH STEIGENDE MIETZINSE FÜR WOHNUNGEN. Die Mietpreise im Kanton Schwyz steigen weiterhin überdurchschnittlich rasch. Der Grund dafür liegt beim Bevölkerungswachstum, das sich seit Jahren rund einen halben Prozentpunkt über der gesamtschweizerischen Wachstumsrate bewegt. Die rege Bautätigkeit der letzten Quartale – im Kanton Schwyz wurden gemessen am Bestand mehr als doppelt so viele Wohnungen gebaut (immer noch ein Anbietermarkt in der übrigen Schweiz) – hat allerdings zu einer merklichen Zunahme der Marktliquidität geführt. So befinden sich gegenwärtig kantonsweit pro Quartal fast fünf Prozent aller Mietwohnungen auf dem Markt – etwa gleich viele wie im Schweizer Mittel. Dass der Schwyzer Mietwohnungsmarkt nicht mehr ganz so eng ist wie auch schon, lässt sich nicht zuletzt an der Zahl der leeren Mietwohnungen ablesen: Diese stieg im Kanton Schwyz in den vergangenen zwölf Monaten – im Gegensatz zur Entwicklung im gesamten Land – an, womit sich die kantonale Leerwohnungsquote in diesem Marktsegment praktisch der gesamtschweizerischen angeglichen hat. Für die Mietwohnungspreise bedeuten diese Entwicklungen, dass sich der Preisanstieg in

den kommenden Monaten stark abflachen dürfte. Mit sinkenden Mietwohnungspreisen ist angesichts des weiterhin doch eher engen Marktes aber nach wie vor nicht zu rechnen.

„Im Kanton Schwyz stehen heute mehr als doppelt so viele Eigentumswohnungen leer wie noch Mitte 2007.“

STUDIE DER SCHWYZER KANTONALBANK

GROSSE NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN. Ähnliches wie für den Mietwohnungsmarkt gilt auch für jenen der Eigentumswohnungen. Aufgrund der hohen Nachfrage sind hier die «November 2009 Preise» in den letzten Jahren deutlich stärker gestiegen als im gesamtschweizerischen Mittel. Die Anbieter haben die Gunst der Stunde genutzt und das Angebot massiv erhöht, wodurch die Marktliquidität innerhalb von zwei Jahren um rund 50 Prozent zunahm. Dass die Wohnungssuchenden inzwischen über eine

grössere Auswahl verfügen, zeigen auch die Leerstandszahlen: Im Kanton Schwyz stehen heute mehr als doppelt so viele Eigentumswohnungen leer wie noch Mitte 2007, und die Leerstandsquote hat unter-

dessen ein Niveau erreicht, das über dem landesweiten Durchschnitt liegt. In Anbetracht der immer noch intensiven Bautätigkeit ist zudem davon auszugehen, dass sich das Angebot in den kommenden Quartalen weiter ausdehnen wird. Der jahrelange

Anstieg der Eigentumswohnungspreise dürfte damit auch im Kanton Schwyz langsam aber sicher zum Erliegen kommen.

EINFAMILIENHÄUSER IM LANDESDURCHSCHNITT. Die Entwicklungen auf dem Schwyzer Einfamilienhausmarkt unterscheiden sich von jenen in den beiden anderen Wohnungsmarktsegmenten. Es wird hier nur durchschnittlich viel gebaut, und auch die meisten Marktindikatoren bewegen sich im landesweiten Mittel: So erstaunt es nicht, dass sich die Einfamilien-

hauspreise inzwischen fast parallel zum landesweiten Index entwickeln. Die Entwicklung der Schwyzer Einfamilienhauspreise wird in den kommenden Monaten deshalb eher seitwärts tendieren. Zu schaffen macht dem Markt dabei nicht etwa eine überbordende Neubautätigkeit, sondern die Tatsache, dass bei den ausgedehnten Einfamilienhausbeständen aus dem vergangenen Jahrhundert der Generationenwechsel inzwischen voll im Gang ist und immer mehr Bestandesobjekte ins Angebot gelangen.

GESCHÄFTSFLÄCHENMÄRKTE SPÜREN DIE KONJUNKTUR. Ähnlich wie auf den Wohnungsmärkten wird auch auf den Schwyzer Geschäftsflächenmärkten

überdurchschnittlich viel gebaut. Dies lässt sich zwar mit der starken Flächennachfrage der letzten Jahre gut erklären, ist wegen des Konjunkturerinbruchs jedoch nicht unproblematisch. Denn die Zusatznachfrage nach Geschäftsflächen befindet sich gegenwärtig in allen Marktsegmenten im Minusbereich, was dazu führt, dass jede neu erstellte und belegte Fläche anderswo für einen Anstieg der Leerstände sorgt. Entsprechend hat sich die Marktliquidität in allen Segmenten vergrössert. Gemessen am Bestand ist das Büroflächenangebot im Kanton Schwyz inzwischen praktisch gleich gross wie im Rest der Schweiz. Wenig überraschend ist deshalb die Abwärtstendenz der Büroflächenpreise. Dass der gesamtschweizerische Preisindex noch steigt, ist lediglich auf eine Verlagerung des Büroflächenangebots an bessere Lagen zurückzuführen. ●

Quelle: Schwyzer Kantonalbank (Hrsg.): «Schwyzer Immobilienmarkt», November 2009.

ANDERE GESETZMÄSSIGKEITEN FÜR AUSSERSCHWYZ



Wollerau: Einer der Anziehungspunkte für zahlreiche Steuerkräfte (Bild: Agglo Obersee).

● **Für Wohn- und Gewerbeflächen in der Region Freienbach beziehungsweise Ausserschwyz gelten besondere Regeln. Die eine besagt, dass Wohnraum grundsätzlich gesucht und damit teurer ist, als in anderen Schwyzer Regionen.**

Die Wohnungsnachfrage in der Region Freienbach scheint weiterhin keine Grenzen zu kennen. Trotz der enormen Neubautätigkeit sind hier nach wie vor praktisch keine Leerstände zu verzeichnen. Entsprechend hat sich das Preisniveau, ohnehin schon das höchste im Kanton, weiter erhöht. Am stärksten fiel der Preisanstieg bei den Eigentumswohnungen aus.

Schneller wuchsen die Preise in den vergangenen zwölf Monaten nur in der Region Genf. Von der schweiz- und auch kantonsweiten Tendenz zu einer Seitwärtsbewegung bei den Wohnungspreisen ist in der Region Freienbach noch nichts zu spüren.

Die Bautätigkeit in den Ausserschwyz Geschäftsflächenmärkten läuft weiterhin auf Hochtouren. Gemessen am Bestand werden in Ausserschwyz gegenwärtig rund doppelt so viele Büro-, Verkaufs- und Gewerbeflächen erstellt wie anderswo in der Schweiz. Diese enorme Neubautätigkeit hat inzwischen allerdings dafür gesorgt, dass sich das Flächenangebot auf dem Markt sig-

nifikant vergrössert hat. Dies hat im Gebiet March bereits dazu geführt, dass die Büroflächenpreise unter Druck geraten sind. Im Gebiet Höfe scheinen sich die Büropreise dagegen gut halten zu können. Dennoch ist es angesichts der Wirtschaftsentwicklung auch in der Region Ausserschwyz angezeigt, die grosse Anzahl von geplanten Projekten kritisch zu hinterfragen. Die Rahmenbedingungen auf den gesamtschweizerischen Geschäftsflächenmärkten haben sich in den vergangenen Quartalen deutlich verändert, was auch in Ausserschwyz nicht ohne Folgen bleiben dürfte. ●

ANZEIGE



- Feuchtigkeits-Analysen
- Gebäude-Trockenlegung
- Schimmelpilz-Beratung
- Mauer-Entfeuchtung
- Sanierungs-Beratung
- Objekt-Analysen

www.aquapol-tv.ch
Tel: 041 280 11 22

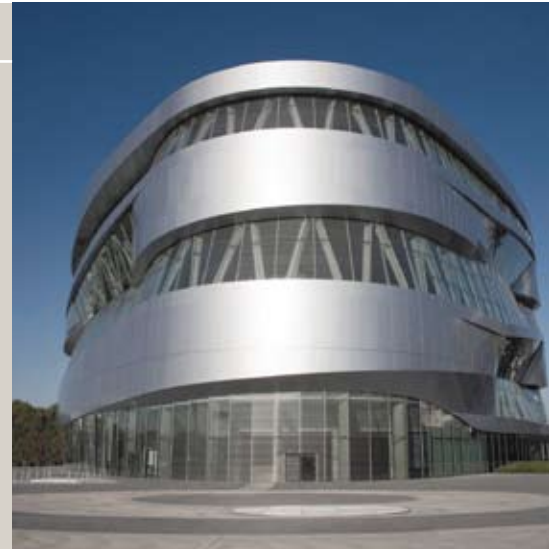
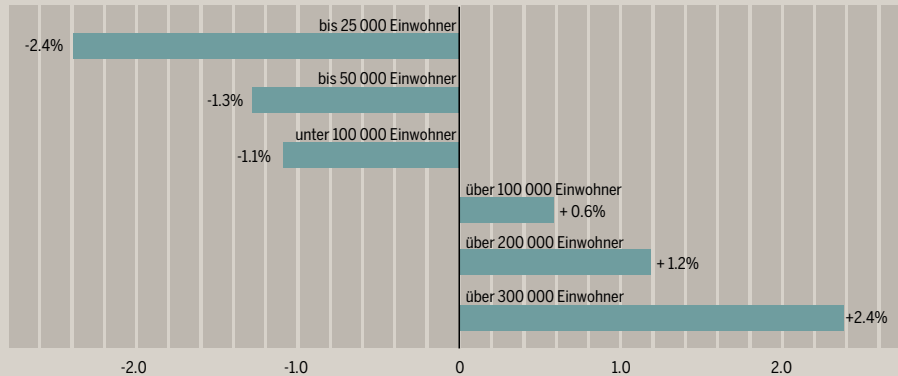
Referenzobjekte: Gde. Künten, Gemeindehaus
Schulhaus Oberlunkhofen
Gde. Oberägeri, Lokal Spitex

Gewerbeimmobilien trotzen Krise

Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt zeigt sich erstaunlich robust. Bei einem Umsatzrückgang von 20% verzeichnen Neuvermietungen von Büroflächen ein Mietpreiserückgang von 0,3 bis 0,5%.

ENTWICKLUNG DER BÜROMIETEN 2009

Nettokaltemieten für Büroflächen mit gutem Nutzungswert (% geg. Vorjahr)



Kleine Städte sind die Verlierer, grosse die Gewinner. Quelle: IVD-Gewerbepreisspiegel 2009/2010, Bilder: istockphoto.

IVO CATHOMEN/RED.

UMSATZRÜCKGANG. Die angespannte wirtschaftliche Lage in Deutschland führt in vielen Branchen zu Auftrags- und Umsatzrückgängen. Das spürt auch der Vermietungsmarkt für Büroimmobilien. Der Umsatz an Büroflächen ist in Deutschland im Jahr 2009 rückläufig. Insgesamt rechnet der Immobilienverband Deutschland (IVD) gemäss dem IVD-Gewerbe-Preisspiegel 2009/2010 im Jahr 2009 mit einem Umsatzrückgang bei der Vermietung von Büroraum von rund 20%.

LÄHMUNGSERSCHEINUNGEN BEIM FLÄCHEN-

UMSATZ. Viele Unternehmen stellen aufgrund der Verunsicherung in der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise ihre Umzugs- oder Expansionspläne vorübergehend zurück. Auch ist zu beobachten, dass sich die Entscheidungsprozesse für eine Flächenveränderung oder einen Umzug deutlich verlängert haben. Eine Veränderung dieser Haltung bei den Unternehmen zeichne sich aktuell noch nicht ab, auch wenn für einige der grösseren Städte ein Zuwachs bei den Mietabschlüssen berichtet werde. Eine Trendumkehr beim Flächenumsatz sei jedoch noch nicht zu beobachten.

Interessanterweise hat der Rückgang beim Flächenumsatz noch keine signifikanten Auswirkungen auf das Mietniveau bei Neuvermietungen. Die geringere Nachfrage und die Sparanstrengungen

der Unternehmen setzen die Mieten bislang kaum unter Druck. Im Durchschnitt aller 370 vom IVD beobachteten Städte beträgt der Rückgang bei den Büromieten mit gutem Nutzungswert 0,5%. Im Vergleich zu den anderen europäischen Büromärkten kommen die deutschen Bürostandorte bisher glimpflich davon.

Steigerungsraten deutlich spürbar. Zudem ist seit geraumer Zeit ein Trend zu kleineren, aber höherwertigen Flächen zu beobachten.

In den vom IVD beobachteten Städten mit weniger als 25 000 Einwohnern beläuft sich der Rückgang der Nettokaltemieten für Büros auf durchschnittlich 1,5 bis 2,5%, in Klein- und

» Im Vergleich zu den anderen europäischen Büromärkten kommen die deutschen Bürostandorte bislang sehr glimpflich davon.«

JÜRGEN MICHAEL SCHICK, VIZE-PRÄSIDENT UND BUNDESPRESSESPRECHER, IVD

GROSSSTÄDTE MIT MIETENPLUS. In den Grossstädten mit mehr als 100 000 Einwohnern (70 untersuchte Städte) haben die Marktberichterstatter des IVD sogar leichte Preissteigerungen festgestellt. Dieses Plus beträgt 0,6% für Büros mit gutem Nutzungswert. Die Städte mit mehr als 200 000 Einwohnern (35 untersuchte Städte) weisen ein Plus von 1,2% bei den Büromieten aus. Städte mit mehr als 300 000 Einwohnern (20 untersuchte Städte) haben um 2,4% höhere Neuvertragsmieten für Büroraum. Allerdings ist eine Verlangsamung der

Mittelstädten (unter 50 000 Einwohner) auf rund 1,2%. Vermieter von Büroflächen in den kleineren und mittleren Städten müssen offenbar schneller mit einer Mietpreisanpassung auf den drohenden oder eingetretenen Leerstand reagieren. Die Wirtschaftskrise hinterlässt ihre Spuren in den kleineren Städten.

Bei den IVD-Schwerpunktmieten (gewichteter Wert nach Abschlüssen innerhalb der Marktpreisspanne) für den guten Nutzungswert ergeben sich folgende Werte: Die Nettokaltemieten liegen in der Bundeshauptstadt bei

SCHWERPUNKTMieten 2009

Nettokaltmiete, EUR pro Quadratmeter monatlich für Büroräume an guter Lage und mit guter Ausstattung

Düsseldorf	20.00
Frankfurt am Main	18.50
München*	18.00
Köln	15.00
Stuttgart	14.50
Duisburg	13.00
Hamburg	12.50
Berlin	12.00
Dresden	11.00
Dortmund	10.50
Essen	10.00
Nürnberg	8.50
Hannover	8.20
Bremen	8.00
Leipzig	8.00



Düsseldorf und Frankfurt: Trotz Leerstandsquoten von 10 bzw. 14% preismässig an der Spitze.

12 EUR/m² (+4%), in Hamburg bei 12.50 EUR (-3,8%), in Köln bei 15 EUR (unverändert), in Frankfurt bei 18.50 EUR (+2,8%) und Stuttgart bei 14.50 EUR.

Der durchschnittliche Nettomietpreis je Quadratmeter Bürofläche beläuft sich im Durchschnitt der 20 Grossstädte mit über 300 000 Einwohnern auf rund 12 EUR/m². Die durchschnittliche Schwerpunktmiete bei guten Mietangeboten über alle 370 ausgewerteten, bundesweiten Städte, beträgt 7.40 EUR/m². In den rund 70 Grossstädten mit mehr als 100 000 Einwohnern liegt der Preis für eine vergleichbare Fläche bei knapp 9.30 EUR. In allen beobachteten Städten unter 100 000 Einwohnern liegen diese Mieten bei rund 6.70 EUR, also knapp 2.60 EUR weniger pro Quadratmeter.

LEERSTAND EBENFALLS STABIL. Auch beim Leerstand zeigen sich bislang keine gravierenden Auswirkungen der Krise. Das Gesamtangebot an kurzfristig verfügbaren Flächen bleibt zwar hoch, die Leerstandsquoten in den grossen Bürostandorten sind jedoch nicht nachhaltig gewachsen. Im weiteren Verlauf dieses und des kommenden Jahres gesellt sich neben der Nachfrageschwäche auch noch der Anstieg des Neubauangebotes. Trotzdem rechnet der IVD zurzeit nicht mit einem dramatischen Anstieg des Leerstands. Die Bürometropole mit dem geringsten Leerstand ist wie bereits im letzten Jahr Hamburg. Hier ist

eine Leerstandsquote von rund 7% zu verzeichnen.

KURZFRISTIGE EINTRÜBUNG DES BILDES. Die bislang vorhandene Stabilität bei Mietpreisen könnte nun allerdings zunehmend unter Druck geraten. Es ist damit zu rechnen, dass sich in der Breite der Mieten eine vorsichtig rückläufige Tendenz ausprägt. An einigen Standorten steigt die Bereitschaft zu Miet-Incentives. Die in den Boomjahren 1999 bis 2001 am Büromarkt abgeschlossenen und nun auslaufenden zehnjährigen Mietverträge sorgen für ein enormes potentielles Vermietungsvolumen in naher Zukunft. Schätzungen zufolge werden ca. 5 Mio. m² Bürofläche aus diesen auslaufenden Verträgen in den kommenden 24 Monaten auf den Markt kommen. Die Einschätzung des IVD geht dahin, dass Kunden, die bislang eine deutlich höhere Miete vereinbart hatten, jetzt einen neuen Mietvertrag an einem neuen Standort abschliessen werden. Viele Firmen sehen darin nicht nur einen Ansatz für Kostenersparnis sondern auch für eine neue Positionierung an einem anderen oder sogar besseren Standort.

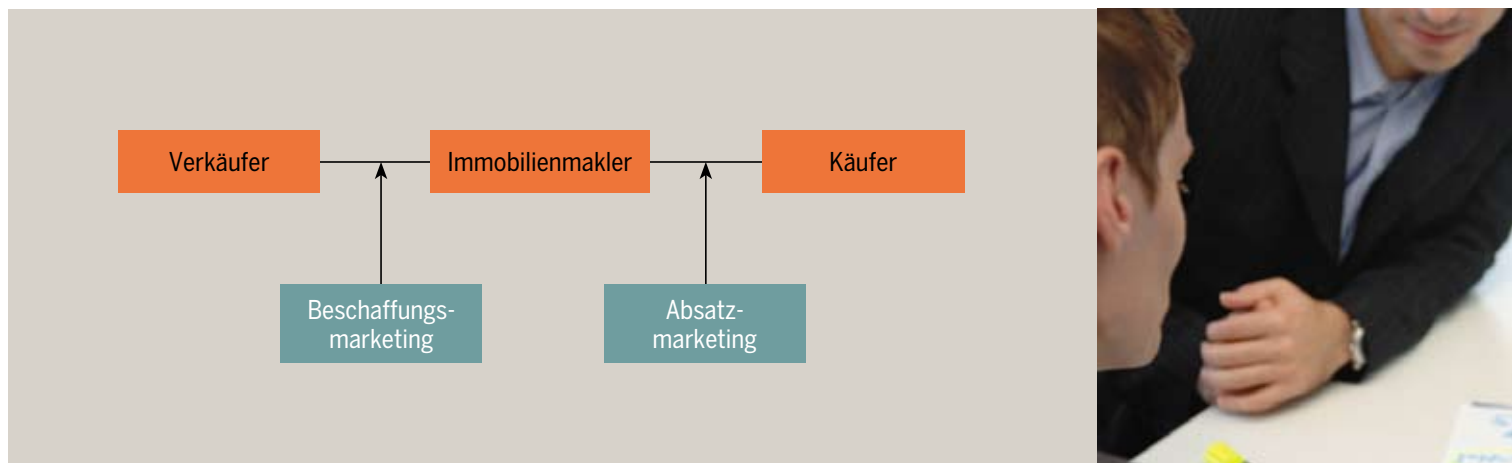
ANSTIEG DER EINZELHANDELSMIETEN IN DEN BESTEN LAGEN. Dieser bundesweite Trend bestätigt den Verlauf der vergangenen Jahre: Weiterhin sind es insbesondere die Ladenflächen in den Toplagen grosser Städte, die sich positiv entwickeln. Aktu-

ell sind die Ladenmieten für grosse und kleine Flächen in Toplage in den Zentren der Städte ab 100 000 Einwohner im Durchschnitt um rund 3% gestiegen. Die höchsten Steigerungsraten sind im Durchschnitt der Städte ab 300 000 Einwohnern zu beobachten. Hier verzeichnet der IVD Preissteigerungen in Höhe von knapp 4% gegenüber dem Vorjahr. Die Mietpreise der gleichen Ladenflächen in kleineren Städten, das heisst unter 100 000 Einwohnern, sanken im letzten Jahr weiter, und zwar überdurchschnittlich. Verlierer sind aber auch weiterhin Flächenanbieter in weniger präferierten Lagen.

CLUSTERBILDUNG MIT TOPMARKEN. Auch weiterhin ist der Trend in den Innenstädten zu einer Ausdifferenzierung des Einzelhandelsangebotes in Toplagen zu beobachten. Beispielhaft wird dieser Trend deutlich an der Entwicklung sogenannter Nobellagen. Es finden sich Luxusanbieter, wie zum Beispiel Modedesigner, Schmuckhäuser und edle Automarken, die sich in direkter Nachbarschaft zueinander ansiedeln. Hier findet eine neuartige Clusterbildung statt. Diese Lagen können sich durchaus im Bereich eines mittleren Mietpreinsniveaus ergeben. Die Spitzenmieten werden an der Stelle gezahlt, wo die grössten Kundenströme festgestellt werden. Diese Lagen werden zunehmend von «Filialisten» dominiert. ●

Qualität von Maklerdienstleistungen

Im Werben um Verkaufsmandate argumentieren Makler gerne mit ihrer angeblich hohen Dienstleistungsqualität. Doch was steckt hinter dem Begriff Qualität? Höchste Zeit, sich mit dieser Frage auseinander zu setzen.



Duales Marketing des Immobilienmaklers.

ROMAN H. BOLLIGER*

UNKLARE BEGRIFFLICHKEIT. Obwohl viel und oft von Qualität die Rede ist, bestehen häufig Unklarheiten, was Qualität denn wirklich bedeutet. Das ist unter Immobilienmaklern nicht anders. Ein Blick in deren Websites zeigt, dass ausnahmslos alle Immobilienmakler von sich behaupten, über eine gute Dienstleistungsqualität zu verfügen. Viele Makler meinen dabei, Qualität sei gleichzusetzen mit ihrem guten Namen. Andere bringen Qualität in Zusammenhang mit der langen Firmentradition. Diese Sichtweisen zeigen eine weit verbreitete Bauchnabelperspektive, die die eigene Unternehmung in den Mittelpunkt stellt. Definiert sich Qualität tatsächlich über denjenigen, der die Dienstleistung erbringt?

QUALITÄTSMANAGEMENT. Rund um die Qualität hat sich ein eigener Forschungsbereich entwickelt, der unter Titeln wie etwa Total Quality Management oder Q-Management in die Praxis umgesetzt wird. Längst geht diese Disziplin über den Produktionsbereich hinaus und hat seit geraumer Zeit auch die Dienstleistungsbranchen erfasst. Hier ist die wohl einfachste und deshalb vielleicht auch treffendste Definition von Qualität zu finden: Qualität ist die Erfüllung der Anforderungen! Dabei muss es sich um die Anforderungen der Kunden handeln.

Nicht der Erbringer von Dienstleistungen bestimmt somit, was Qualität ist, sondern vielmehr deren Abnehmer. Nur wer diese Erkenntnis verinnerlicht,

ist in der Lage, eine hohe Qualität zu erbringen.

DIE KUNDEN EINES IMMOBILIENMAKLERS. Der Immobilienmakler hat zwei Kunden, denen er gerecht werden muss: Der Verkäufer, der dem Makler das Mandat erteilt sowie der Käufer, der das Verkaufsobjekt erwirbt. Auf Grund der Kombination von Beschaffungs- und Absatzmarketing spricht man vom dualen Marketing des Immobilienmaklers.

Obwohl der Kunde, der das Verkaufsmandat erteilt, im Vordergrund

„Nicht der Makler bestimmt, was Qualität ist, sondern sein Kunde.“

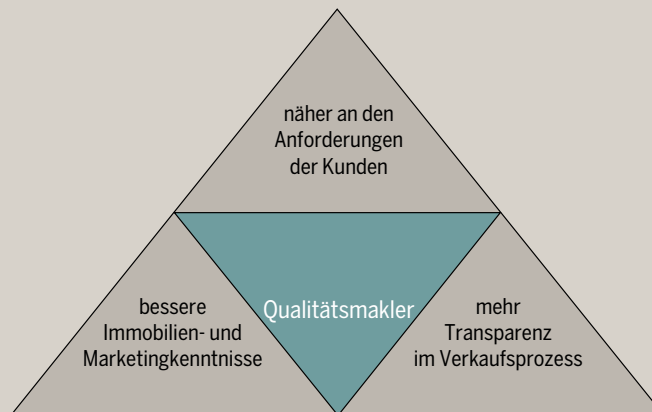
ROMAN H. BOLLIGER

steht, darf der Käufer als Kunde nicht vernachlässigt werden. Er stellt dem Makler mit guter Dienstleistungsqualität am Ende ein gutes Zeugnis aus und verhilft ihm mit seiner Empfehlung zu weiteren Mandaten. Nicht selten wird er sogar selber zum Kunden, indem er einen zukünftigen Verkauf seiner Immobilie dem Makler anvertraut, der ihm das Objekt zuvor verkauft hat. Seine wichtigste Anforderung an die Maklerdienstleistungen ist Transparenz, d.h. die vollständige und wahrheitsgetreue Information über das Verkaufsobjekt. Dieser Qualitätsaspekt

bedingt vom Immobilienmakler die Fähigkeit, ein Objekt umfassend beurteilen zu können und der Wille, nebst dem Verkäufer auch den Käufer zufrieden zu stellen. Da Letzterer in unserem Marktumfeld in der Regel keine Provision zahlt, ist das leider nicht immer eine Selbstverständlichkeit.

VERKAUFEN UND BERATEN. Da der verkaufswillige Immobilieneigentümer das Verkaufsmandat vergibt, ist er folgerichtig der erste Ansprechpartner des Immobilienmaklers. Selbstverständlich möchte er, dass sei-

ne Immobilie verkauft wird. Darüber hinaus stellt er aber noch weitere Anforderungen an seinen Makler. Nebst einem gelungenen Verkauf möchte er insbesondere auch kompetent beraten werden. Das ist der Grund, weshalb erfahrende Berufsleute in der Regel eine bessere Dienstleistungsqualität erbringen als kaum ausgebildete «Möchtegern-Makler» ohne Ausbildung und/oder Erfahrung. Zu einer professionellen Beratung gehört dabei nicht nur die Beurteilung des Objekts hinsichtlich Standort, Substanz, Besonderheiten und Wert, sondern ebenso fundierte Aussagen zum Markt sowie zu



Die drei wichtigsten Qualitätsfaktoren für Immobilienmakler

bau-, steuer- und allenfalls erbrechtlichen Fragen.

Die Beratung beginnt teilweise bereits vor der Unterzeichnung des Verkaufsauftrags, indem das Objekt ein erstes Mal bezüglich der Verkaufschancen beurteilt wird. Das kann eine Dienstleistung wie zum Beispiel der «alaCasa-ImmobilienCheckup» sein, die verkaufswilligen Eigentümern vom gleichnamigen Maklernetzwerk kostenlos angeboten wird. Der potenzielle Kunde wird dabei schon in einem sehr frühen Zeitpunkt beraten, ohne dass dieser irgendwelche Verpflichtungen eingehen muss. Der Checkup macht Aussagen über Stärken und Schwächen der Immobilie und skizziert den Weg zum erfolgreichen Verkauf. Dabei wird auch der Wert der Immobilie beurteilt, ohne aber eine allfällig notwendige ausführliche Immobilienschätzung vorweg zu nehmen.

EXPERTENWISSEN. Die Berechtigung eines Immobilienmaklers besteht darin, dass er mehr kann als der Eigentümer selbst, sonst könnte dieser den Verkauf seiner Immobilie ja selbst in die Hand nehmen. Als Experte muss er nebst Immobilien-Know-how insbesondere über immobiliespezifische Marketingkenntnisse verfügen: Er muss die Besonderheiten der Immobilie erkennen, in entsprechende Marketingmassnahmen umsetzen und das Angebot der passenden Zielgruppe überzeugend präsentieren können.

Die Kunst besteht darin, trotz einer Vielzahl gleichzeitig angebotener Ver-

kaufsobjekte aufzufallen und das Interesse potenzieller Käufer zu wecken. Dazu genügen Inserate und Dokumentationen bei weitem nicht mehr! Vielmehr sind heute auch bei Einzelobjekten eine fundierte Marketinganalyse, eine treffende Zielgruppenbestimmung sowie darauf abgestimmte Absatzinstrumente eine Notwendigkeit. Besonders erfolgversprechend erweist sich dabei der Einsatz von Marketinginstrumenten, über die andere, mitwerbende Makler nicht verfügen. Das kann zum Beispiel eine umfangreiche Interessentendatenbank, ein Qualitätslabel oder dem Makler exklusiv zur Verfügung stehender Medienraum sein. Da es sich bei Maklerunternehmen in der Schweiz fast ausnahmslos um kleine und kleinste Unternehmen handelt, stehen ihnen diesbezüglich wenig Möglichkeiten zur Verfügung. Hier können Netzwerke ihren angeschlossenen Maklerunternehmen grosse Wettbewerbsvorteile verschaffen.

TRANSPARENZ. Für den Auftraggeber ist Transparenz ebenso wichtig wie selbstverständlich. Bereits vor Unterzeichnung des Verkaufsauftrags möchte er wissen, welche Dienstleistungen er erwarten kann. Im Verkaufsprozess möchte er umfassend informiert werden, üblicherweise mittels eines periodischen Reportings. Nicht selten beklagen sich Eigentümer, nach der Mandatserteilung nichts mehr von ihrem Makler gehört zu haben. Das deutet darauf hin, dass dem Makler mehr an einer langen Objektliste liegt als an einem engagierten Verkauf der Immobilie.

WAHRNEHMUNG VON QUALITÄT. Eine herausragende Dienstleistungsqualität nützt einem Makler nur etwas, wenn seine potenziellen Kunden davon Kenntnis haben. Deshalb ist nicht nur die Objekt-, sondern ebenso die Unternehmenskommunikation von grosser Bedeutung. Ein Eigentümer, der sich mit dem Gedanken an einen Verkauf seiner Immobilie befasst, kennt die in Frage kommenden Immobiliendienstleister höchstens vom Hörensagen. Er wird sich deshalb einerseits an Empfehlungen aus seinem Umfeld oder an maklerspezifischen Marken orientieren. Näher, besser, transparenter

Die Qualität von Maklerdienstleistungen setzt sich also massgeblich aus drei Faktoren zusammen. Im Vergleich zu ihren Mitbewerbern sind Qualitätsmakler näher an den Anforderungen ihrer Kunden, verfügen über bessere Kenntnisse bezüglich Immobilien und Immobilienmarketing und sorgen für mehr Transparenz im Verkaufsprozess. Qualitätsmakler, die ihre potenziellen Kunden von diesen Fähigkeiten überzeugen können, verfügen im Wettbewerb über wertvolle Vorteile. ●



***ROMAN H. BOLLIGER**

Dr. Roman H. Bolliger ist dipl. Immobilien-Treuhänder und Experte für Immobilienmarketing. Er leitet das Schweizer Netzwerk für Qualitätsmakler alaCasa.ch und ist Coautor des Buchs „Immobilien-Marketing: Mehrwert für Liegenschaften“ (www.immobiliemarketing.ch).

Haustiere im Mietrecht

Nachfolgend wird ein Überblick über die mietrechtliche Situation bei der Haltung von Haustieren gegeben. Sind Haustiere in Mietwohnungen generell erlaubt? Gibt es Einschränkungen und wie setzt man diese als Vermieter durch?

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

RECHTLICHE GRUNDLAGEN. Zunächst ist festzuhalten, dass das im Obligationenrecht geregelte Mietrecht (Art. 253-274g OR) das Halten von Haustieren nicht ausdrücklich regelt, und es vor allem keine gesetzliche Bestimmung gibt, welche vorgibt, ob die Haustierhaltung insbesondere in Mietwohnungen oder Geschäftsräumen erlaubt ist. Gestützt darauf ist davon auszugehen, dass die Haustierhaltung von Gesetzes wegen und vorbehaltlich eines vertraglichen Verbots der Haustierhaltung grundsätzlich zulässig ist. Allerdings kommen auch hier die allgemeinen gesetzlich geregelten Mieterpflichten zur Anwendung, wonach der Mieter das Mietobjekt sorgfältig zu gebrauchen und Rücksicht auf die anderen Hausbewohner und Nachbarn zu nehmen hat (Art. 257a Abs. 1 und Abs. 2 OR i.V.m. Art. 641a Abs. 2 ZGB). Dabei findet die mietrechtliche Pflicht zur Rücksichtnahme über den Wortlaut von Art. 253a OR hinaus auch Anwendung auf Ferienwohnungen oder auf blosse Grundstücksflächen, z.B. Campingplätze.¹

Inhaltlich können die genannten gesetzlichen Bestimmungen durch den abgeschlossenen Mietvertrag individuell oder durch die Hausordnung oder ein Reglement für alle Bewohner einer Liegenschaft gesamthaft näher geregelt werden.

EINZELNE VERTRAGSBESTIMMUNGEN UND DEREN AUSLEGUNG. Obwohl der normale Gebrauch einer Wohnung grundsätzlich auch das Halten von Haustieren erlaubt, kann auf vertraglicher Basis die Haustierhaltung grundsätzlich verboten, an eine Bewilligung des Vermieters geknüpft oder mit Auflagen versehen werden. Zudem kann der Vermieter das Halten von Haustieren «auf Zusehen hin» erlauben; dabei darf ein Entzug einer solchen erteilten Erlaubnis jedoch nicht willkürlich und nur aus triftigen Gründen erfolgen.² Vor diesem Hintergrund sind die vertraglichen Möglichkeiten des Vermieters dennoch vielfältig, die Haustierhaltung mit Blick auf die konkrete Liegenschaft in einem vernünftigen Mass zu halten. Beim Abfassen der entsprechenden Vertragsklauseln ist zu beachten, dass die Gerichte unklare oder missverständliche Formulierungen in Verträgen zuungunsten des Verfassers (meist dem Vermieter) auslegen und

dass Vertragsklauseln nach den allgemeinen Auslegungsregeln sowie nach Treu und Glauben rechtlich gewürdigt werden.

Wenn beispielsweise der Vermieter das Halten einer Katze bewilligt hat, darf der entsprechende Mieter weder mehrere Katzen noch darf er einen Hund halten. Fraglich ist, ob der Mieter nach dem Ableben seines vom Vermieter bewilligten Zwergpudels neu und ohne weitere Bewilligung des Vermieters ein andersartiges Haustier, z. B. eine Dogge in seinen Haushalt aufnehmen darf. Denn der Gebrauch resp. die Abnutzung und der Eingriff in die Substanz der Mietwohnung ist bei einem bewilligten kleinen Hund argumentativ weniger einschneidend als bei einem grossen Hund. Das gleiche Argument lässt sich bei einem kurz- resp. langhaarigen (vierbeinigen) Mitbewohner vorbringen.

Demgegenüber darf ein Mieter bei einer ausdrücklichen vertraglichen Bestimmung, welche die Tierhaltung generell erlaubt, davon ausgehen, dass er grundsätzlich jede Art von Haustieren in der Wohnung halten darf. Allerdings müssen auch bei einer vertraglich zugesicherten Zulässigkeit der Tierhaltung das entsprechende Tier resp. deren Anzahl insbesondere im Verhältnis zur Grösse des Mietobjekts verhältnismässig sein und dürfen das von Mitbewohnern und Nachbarn zu tolerierende Mass an Störungen durch Lärm, Gerüche und Verunreinigungen nicht überschreiten. Zudem gelten nach der Rechtslehre Ausnahmen für aussergewöhnliche Tierarten mit hohem Stör- und Gefährdungspotential, wie Papagei-

» » Haustierhaltung trotz mietvertraglichem Haustierhaltungsverbot stellt eine schwere Pflichtverletzung des Mieters dar, welche den Vermieter zur Kündigung berechtigt.»

en, Affen oder Giftschlangen.³ Zudem kann der Vermieter bei berechtigten Reklamationen nach vorgängiger schriftlicher Abmahnung die Beseitigung des für Dritte untragbaren Haustieres verlangen.⁴ Im



Haustiere können polarisieren: Kater oder Katastrophe? Bild: istockphoto

Weiteren sollte es einem Mieter und Untervermieter nicht erlaubt sein, seinem Untermieter eine grosszügigere Regelung bei der Haustierhaltung zugestehen als der Hauptvermieter seinem Hauptmieter gegenüber einräumte. Ebenso gibt es kein Gleichbehandlungsprinzip unter den Mietern einer Liegenschaft, sodass sich ein Mieter grundsätzlich nicht auf die einem dritten Mieter erteilte Bewilligung zur

Haltung eines Haustiers berufen kann.⁵

Demgegenüber schliesst auch ein vertragliches Haustierverbot nicht aus, dass ein Mieter insbesondere Hunde besuchsweise in seine Wohnung lässt.

Dies gilt wenigstens solange, als dem Vermieter keine Reklamationen vorliegen und solche Besuche das normale Mass und die Grenze des Zumutbaren nicht übersteigen.

KÜNDIGUNG UND STILLSCHWEIGENDE DULDUNG. Wurde die Haustierhaltung vertraglich verboten und hält der Mieter gleichwohl ein Haustier, stellt dies eine schwere Pflichtverletzung des Mieters im Sinne von Art. 257f OR dar.⁶ Gestützt darauf kann der Vermieter den Mieter auf Schadenersatz verklagen und/oder ihm nach erfolgter schriftlicher Mahnung fristlos, bei Wohn- und Geschäftsräumen mit einer Frist von mindestens 30 Tagen auf Ende eines Monats kündigen. Wenn der Mieter der Mietsache vorsätzlich schweren Schaden zufügt, kann der Ver-

mieter von Wohn- und Geschäftsräumen sogar fristlos kündigen (Art. 257f Abs. 3 und Abs. 4 OR).

Der Mieter kann eine solche ausserordentliche Kündigung allerdings als missbräuchlich anfechten, indem er geltend macht, der Vermieter habe vom Haustier gewusst und dieses stillschweigend geduldet. Nach der Rechtslehre muss ein solches wissentliches Dulden resp. der Verzicht des Vermieters, ein vertragliches Verbot bzw. einen Bewilligungs- oder Auflagenvorbehalt zur Haustierhaltung durchzusetzen, während einer längeren Periode von mindestens sechs Monaten andauern.⁷ Dabei trägt der Mieter die Beweislast und den schwierigen Beweis, dass der Vermieter von dieser vertragswidrigen Haustierhaltung gewusst hat. ●

¹ Higi, Die Miete, Kommentar zu Art. 257f OR N 4 und N 32.

² Zihlmann, Leitfaden des schweizerischen Mietrechts für den Praktiker, Zürich 1995, 25.

³ Futterlieb, NZZ, 11.02.2005, Nr. 35, 57.

⁴ Goetschel / Bolliger, mp 2003, 91-110, 93 f.

⁵ Futterlieb, a.a.O., 57.

⁶ SVIT-Kommentar, zu Art. 257f OR N 57; Maag, MRA 2006, 129 f.

⁷ Entscheid des Obergerichts Zug vom 18. August 2000, abgedruckt in MRA 2001, 3; Higi, a.a.O., zu Art. 257f OR N 12.



***PETER BURKHALTER & BORIS GRELL**

Dr. Peter Burkhalter (links) und Dr. Boris Grell sind Rechtsanwälte bei Hodler & Emmenegger in Bern und Zürich (www.hodler.ch)

75

ATA

WÄRMEMESSUNG
 MESURE DE CHALEUR
 MISURAZIONE DEL CALORE

Innovationen für kostbare Energie – damals wie heute

1934 wurde in der Schweiz die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung geboren, mit der Einführung des ATA-Zählers. Die NeoVac ATA AG feiert somit 75 Jahre Pioniergeist in der Wärmemessung! Wir bedanken uns bei allen Wegbegleitern und freuen uns, Sie weiterhin mit innovativer Messtechnik begeistern zu dürfen.

www.neovac.ch • Oberriet • Crissier • Dübendorf • Grosswangen • Muri BE • Porza • Pratteln • Ruggell FL



Die Krux mit der Ausweisung

Weigert sich der Mieter – trotz rechtsgültiger Kündigung – hartnäckig auszuziehen, sollte der Vermieter mit der Ausweisung nicht zu lange zuwarten, da der Mieter diese praktisch nach Belieben verzögern kann.

BENJAMIN DÜRIG* •

GRUNDSATZ. Verharrt der Mieter trotz gültiger Kündigung im Mietobjekt (bzw. bei befristetem Mietverhältnis: trotz zu Folge Zeitablaufs eingetretene Mietende), so kann der Vermieter ihn ausweisen lassen, gegebenenfalls mit Hilfe der Polizei. Das Ausweisungsverfahren ist kantonal geregelt. Im Folgenden soll ein besonderes Augenmerk auf das bernische und zürcherische Verfahren gerichtet werden, welche noch bis am 31.12.2010 gelten. Danach tritt die gesamtschweizerische ZPO in Kraft. Ob dies grossartige Änderungen mit sich bringen wird, wird sich zeigen. Nachfolgend zu den Voraussetzungen der Ausweisung im Einzelnen.

BEENDIGUNG DES MIETVERHÄLTNISSES. Die Ausweisung kann grundsätzlich erst nach rechtskräftiger Beendigung des Mietverhältnisses, d.h. nach Abschluss allfälliger Kündigungsschutzverfahren und allenfalls daran anschliessender Gerichtsverfahren, verlangt werden. Ausnahmsweise kann ein Ausweisungsbegehren aber schon vorsorglich auf Ende der Kündigungsfrist (bzw. bei befristetem Mietverhältnis: auf Mietende) gestellt werden, wenn der Mieter klar zu verstehen gibt, dass er nach Ablauf der Kündigungsfrist (bzw. am Mietende) nicht auszuziehen gedenkt. Dafür bedarf es aber konkreter Hinweise, welche der Vermieter zu beweisen hat.

ZUSTÄNDIGKEIT UND VERFAHREN. Zuständig für die Behandlung von Ausweisungsbegehren ist in Bern der «Exmissionsrichter» und in Zürich der «Befehlsrichter». Dies ist in Bern der Gerichtspräsident im summarischen Verfahren am Ort der Mietsache – und nicht das Mietamt. In Zürich ist es der Einzelrichter im summarischen Verfahren am Ort der Mietsache – und nicht die Schlichtungsbehörde.

Das Begehren ist in beiden Kantonen ohne vorherigen Aussöhnungsversuch direkt beim Ausweisungsrichter anhängig zu machen. Das Gesuch ist zu begründen. Ihm kann dann stattgegeben werden, wenn vom Vermieter glaubhaft gemacht wird, dass kein Mietverhältnis mehr besteht. Zu diesem Zweck sind unbedingt Mietvertrag und Kündigung beizulegen sowie, wenn wegen

Zahlungsverzuges ausserordentlich gekündigt wurde, auch die Mahnung mit Kündigungsandrohung (Art. 257d OR). Der Richter wird die Ausweisung nur aussprechen, wenn die entsprechenden Fristen eingehalten wurden (vgl. dazu Teil 3 dieser Artikelserie).

Im Ausweisungsentscheid setzt der Richter dem Mieter noch eine letzte Frist, um auszuziehen. Zieht der Mieter nicht aus, muss der Vermieter im Kanton Bern beim Richter die Ermächtigung zum Beizug der Polizei einholen (Vollstreckungsentscheid), während im Kanton Zürich diese Ermächtigung in der Regel bereits im Ausweisungsentscheid erteilt wird. Dafür kann der Mieter im Kanton Zürich gegen den Ausweisungsentscheid Einsprache erheben. Tut er dies, lädt der Richter in der Regel zur Verhandlung vor, was einige Wochen dauern kann. Der Ausweisungsentscheid wird diesfalls erst im Anschluss an die Verhandlung gefällt.

RECHTSMITTEL. Gegen den Ausweisungsentscheid kann nur dann das Rechtsmittel der Appellation (Bern) resp. des Re-

kurses (Zürich) eintritt, wenn der Vermieter in einem Verfahren unterliegt, dauert die streitige Periode in vielen Fällen drei Jahre, was wiederum bedeutet, dass in diesen Fällen der Streitwert leicht CHF 8000.- überschreiten kann und somit die Appellation resp. der Rekurs zulässig ist. Genauere Angaben zur Berechnung des Streitwerts enthält das Kreisschreiben Nr. 24 der Zivilabteilung des Obergerichts des Kantons Bern, abrufbar unter http://www.jgk.be.ch/site/og_zivil_ks24.pdf.

Appelliert der Mieter (in Bern) resp. legt er Rekurs ein (in Zürich), so ist der Ausweisungsentscheid einstweilen nicht vollstreckbar und der Mieter kann in der Wohnung bleiben bis zum Entscheid des Obergerichts. Falls der Mieter den Entscheid des Obergerichts beim Bundesgericht anfechtet, ändert dies im Prinzip nichts an der Vollstreckbarkeit des Entscheids, da die Beschwerde ans Bundesgericht grundsätzlich keine «aufschiebende Wirkung» hat, das heisst, dass sie die Vollstreckbarkeit nicht hemmt. Der Mieter kann jedoch die aufschiebende Wirkung beim Bundesgericht beantra-



„ Ein böswilliger Mieter kann durch Ausschöpfung der Rechtsmittel eine Ausweisung monatelang hinauszögern.“

Benjamin Dürig

kurses (Zürich) erhoben werden, wenn der Streitwert CHF 8000.- übersteigt. Der Streitwert bei Ausweisungen berechnet sich nach der sogenannten «streitigen Periode». Das heisst, es wird darauf abgestellt, wie viel Mietzins noch anfallen würde, wenn das Ausweisungs-gesuch abgelehnt würde und der Vermieter auf den nächsten ordentlichen Termin kündigen müsste.

Aufgrund der dreijährigen Sperrfrist (Art. 271a Absatz 1 lit. e und Absatz 2 OR; mehr dazu in Teil 6 dieser Arti-

gen. Wird dieser Antrag gutgeheissen, bleibt er sogar bis zum Ende des bundesgerichtlichen Verfahrens in der Wohnung!

Die erwähnte Sperrfrist gilt unter anderem dann nicht, wenn wegen Zahlungsverzuges ausserordentlich gemäss Art. 257d OR gekündigt wurde. In diesen Fällen ist die streitige Periode viel weniger lang, in der Regel nur wenige Monate. In solchen Fällen ist deshalb der Streitwert häufig kleiner als CHF 8000.- und gegen den Ausweisungs-

scheid deshalb nur eine Nichtigkeitsklage (Bern) resp. Nichtigkeitsbeschwerde (Zürich) möglich. Die Nichtigkeitsklage/Nichtigkeitsbeschwerde hat im Gegensatz zur Appellation/Rekurs keine «aufschiebende Wirkung», so dass die Ausweisung trotz deren Einreichung vollstreckbar ist. Der Mieter kann allerdings beantragen, dass der Nichtigkeitsklage/Nichtigkeitsbeschwerde die aufschiebende Wirkung erteilt werde. Wird dieser Antrag gutgeheissen, kann der Mieter bis zum Entscheid in der Wohnung bleiben.

Als ob der Mieter damit nicht bereits genug Möglichkeiten hätte, die

Ausweisung zu verschleppen, kann er darüber hinaus im Kanton Bern auch gegen den Vollstreckungsentscheid noch Einsprache und gegebenenfalls Appellation oder Nichtigkeitsklage erheben.

FAZIT. Ein widerspenstiger Mieter hat es in der Hand, die Ausweisung durch trölerische (missbräuchliche) Erhebung von Rechtsmitteln um Monate, ja Jahre hinauszuzögern. Aus diesem Grund sollte der Vermieter nicht zu lange zuwarten mit dem Ausweisungsgesuch, da bis zum Vorliegen des Ausweisungsentscheids ohnehin einige Zeit ins Land ziehen wird. ●



***BENJAMIN DÜRIG**

Benjamin Dürig arbeitet seit kurzem als Rechtsanwalt bei Froriep Renggli Rechtsanwälte in Zürich, nachdem er bisher im Kanton Bern bei SchaerPartners Rechtsanwälte angestellt war. Bevor er anwaltlich tätig wurde, arbeitete er während 4 Jahren als Gerichtsschreiber an einem zürcherischen Bezirksgericht, wo er unter anderem auch bei der Mietschlichtungsbehörde und beim Mietgericht tätig war.

WEITERE INFORMATIONEN

finden Sie unter www.froriep.com (Navigation: Zürich).

ANZEIGE



**An morgen denken
und schon heute profitieren**

Die Verlockungen kurzfristiger Einsparungen und Vorteile sind gross. Vernünftiges Handeln erfordert aber die Bereitschaft, über den Moment hinauszudenken und vorrangig auf Qualität zu setzen. Denn kompromisslose Qualität ist noch immer die beste Voraussetzung für überdurchschnittliche Beständigkeit. Und die zahlt sich auch langfristig aus. Vom Vorteil, gleich von Beginn an maximale Qualität geniessen zu können, ganz zu schweigen.

Entdecken Sie jetzt, warum Sie mit den neuen Merker-Waschmaschinen, -Trocknern und -Geschirrspülern einfach mehr profitieren, und überzeugen Sie sich von:

- überdurchschnittlicher Verarbeitungsqualität
 - vorbildlichem Bedienungskomfort
 - maximaler Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit
 - beispielhafter Zuverlässigkeit und Langlebigkeit
- sowie von:
- umfassenden und kompetenten Service- und Supportleistungen des Merker-Kundendienstes
 - den Vorzügen des Merker-Express-Services für MFH-Geräte (Pannenbehebung innert 24h)



Merker
forever

Rekord der Firmenpleiten

Im Jahr 2009 gingen 5105 im Handelsregister eingetragene Firmen Konkurs. Dies bedeutet ein Plus von 26,7% gegenüber dem Vorjahr. Demgegenüber wurden nur unwesentlich weniger Firmen gegründet.

RED. ● **DEUTLICH MEHR KONKURSE.** Im Jahr 2009 ist ein regelrechter Konkurssturm über die Schweiz gefegt. Dun & Bradstreet zählte im ganzen Jahr insgesamt 5105 Firmenpleiten – dies ist ein Rekord. Die weltweite Wirtschaftskrise hatte die Schweizer Wirtschaft im letzten Jahr fest im Griff. Nachdem in der ersten Jahreshälfte vor allem Unternehmen aus der Export- und Finanzbranche pleite gingen, traf es in der zweiten Hälfte des Jahres 2009 vermehrt auch Firmen, die in der Binnenwirtschaft tätig sind (z.B. Einzelhandel, Gastgewerbe und Handwerk).

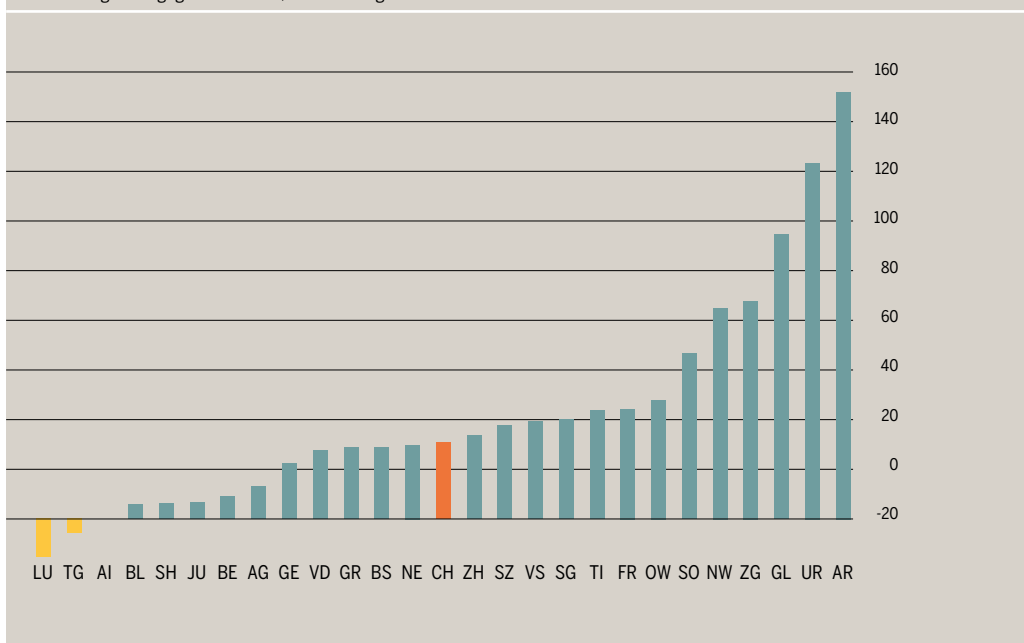
Der Konkursanstieg im 2009 ist teilweise auch durch sogenannte «Karteileichen» zusätzlich höher ausgefallen. Hintergrund sind Änderungen im Obligationenrecht und bei der Handelsregisterverordnung. Sie führen zu einem neuen Umgang mit Gesellschaften, die Mängel in der Organisation aufweisen. Wurden diese Gesellschaften früher vom Handelsregisteramt einfach aufgelöst, ist dieses heute verpflichtet, dem Richter zu beantragen, Massnahmen zu ergreifen. Eine mögliche Massnahme ist der Konkurs.

Dun & Bradstreet sieht wegen diesen «Karteileichen», respektive den unterschiedlichen Zeitpunkten der Umsetzung in den Kantonen, nun Handlungsbedarf. Die Gesetzesänderungen wurden im Januar 2008 eingeführt, die Kantone mussten sie aber nicht sofort umsetzen. Appenzell Ausserrhoden und andere vorbildliche Kantone, wie zum Beispiel auch der Kanton Uri, sind dadurch in der Konkursstatistik zu Unrecht so weit vorne gelandet.

REKORDMONAT DEZEMBER. Als Abschluss des letzten Jahrzehnts registrierte Dun & Bradstreet im Dezember 2009 mit 558 Firmenkursen einen absoluten Pleiterekord. Nie zuvor gingen im vergangenen Jahrzehnt in einem Monat so viele Firmen in Konkurs. Viele Unternehmen, bei denen die Aufträge und Bestellungen Ende 2008 und Anfang 2009 eingebrochen sind, haben inzwischen ihre finanzielle Substanz aufgebraucht. Zudem erhöhen Gläubiger – in der Hoffnung noch vor dem Jahreswechsel das ausstehende Geld zu bekommen – gegen Ende eines Jahres oft den Druck auf die Schuldner. Aufgrund der schlechten Zwischenabschlüsse und der Verluste im vergangenen Jahr kamen einige Firmen

FIRMENKONKURSE NACH KANTONEN

Veränderung 2009 gegenüber 2008, Veränderung in Prozent



Der Jahresvergleich der Konkurse und Neugründungen zeigt grosse kantonale Unterschiede.

weniger leicht zu Bank- und Lieferantenkrediten. Somit konnten zahlreiche angeschlagene Unternehmungen allfällige finanzielle Engpässe nicht mehr überbrücken und mussten den Gang zum Konkursamt antreten.

GROSSE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN KANTONEN. Für die starken Konkurszunahmen in den Ost- und Zentralschweizer Kantonen gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Einerseits befinden sich mit den Kantonen Appenzell-Ausserrhoden, Zug und Nidwalden Kantone an der Spitze der Zunahmerangliste, deren Wirtschaft von der Export- und Finanzindustrie geprägt ist und die somit von der weltweiten Wirtschaftskrise hart getroffen wurden. Andererseits sind einige der stark von der Konkurszunahme betroffenen Kantone sehr klein, womit der erwähnte Effekt der Gesetzesänderung stark ins Gewicht fiel. Dies hat zur Folge, dass die absoluten Zahlen niedrig sind und daher bereits kleine Schwankungen grosse Auswirkungen auf die Prozentzahlen haben.

Am anderen Ende der Firmenkursstabelle stehen Kantone wie Luzern, Thurgau, Bern und Baselland. Das lokale Gewerbe scheint zum Beispiel den

Kantonen Thurgau und Bern weiterhin eine gewisse Stabilität zu verleihen. Im Kanton Baselland konnten sich demgegenüber die zahlreichen Unternehmen der Chemie- und Pharmabranche offensichtlich gut gegen die Krise wehren.

Als grosse Ausnahme fällt der Kanton Luzern auf. Bei einer durchschnittlichen Konkurszunahme in der gesamten Schweiz von +26,7%, verzeichnete der Kanton Luzern einen Rückgang der Firmenpleiten um -12,9%. Einerseits existieren im Kanton Luzern viele KMU-Betriebe, die sich erfolgreich in einer Nische positioniert haben und somit vom weltweiten Nachfrageeinbruch nur marginal getroffen wurden. Andererseits hat der Tourismus im Kanton Luzern nach wie vor eine grosse Bedeutung. Die rückläufigen Übernachtungen von ausländischen Gästen konnten durch Schweizer Gäste sehr gut kompensiert werden. In der unsicheren Zeit des letzten Jahres haben viele Schweizer ihre Ferien «zu Hause» verbracht und somit den Tourismusregionen in die Hände gespielt.

NEUGRÜNDUNGEN BLEIBEN ÜBER DIE JAHRE RELATIV STABIL. In unsicheren Zeiten im Allgemeinen oder bei einem plötzli-

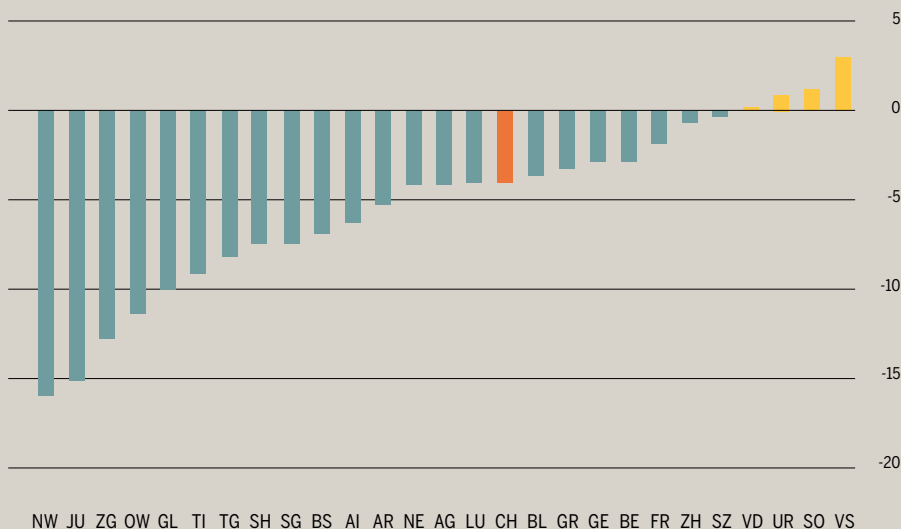
SINKENDE ZÄHLUNGSMORAL



Zahlt er oder zahlt er nicht? Unternehmen machen sich zunehmend Sorgen um das Zahlungsverhalten der Kunden (Bild: istockphoto).

NEUGRÜNDUNGEN NACH KANTONEN

Veränderung 2009 gegenüber 2008, Veränderung in Prozent



NW JU ZG OW GL TI TG SH SG BS AI AR NE AG LU CH BL GR GE BE FR ZH SZ VD UR SO VS

chen Stellenverlust ist der Schritt in die Selbstständigkeit je länger je mehr eine interessante Alternative. Diese Tatsache widerspiegelt sich auch in der Neugründungsstatistik. Zwar wurden im Jahr 2009 insgesamt 4,3% weniger Unternehmen neu gegründet, trotzdem sind aber in den letzten zwölf Monaten 35 380 Firmen neu im Handelsregister eingetragen worden. Die Experten von Dun & Bradstreet ziehen daraus den Schluss, dass die Schweizer Neugründungsszene weiterhin intakt ist.

Auch bei den Neugründungen bestehen zwischen den einzelnen Kantonen beträchtliche Unterschiede. Während im Kanton Wallis im letzten Jahr sogar 3,3% mehr Unternehmen gegründet wurden, verzeichnete D&B für den Kanton Nidwalden einen Rückgang der Neugründungen um -17,5%. Die Kantone Glarus, Nidwalden, Obwalden und Zug waren von den Entwicklungen im 2009 doppelt negativ betroffen. Zum einen haben in diesen Kantonen die Firmenpleiten stark zugenommen und zum anderen sind die Unternehmensneugründungen auch empfindlich zurückgegangen.

Die Tatsache, dass in den Kantonen Nidwalden, Zug und Obwalden die Neugründungen stark zurückgegangen

sind, ist laut den Experten von D&B zumindest teilweise erklärbar. «In den Boomjahren vor der Wirtschaftskrise wurden in diesen Kantonen überdurchschnittlich viele Unternehmen neu gegründet. So erstaunt es nicht, dass nun dieselben Kantone als erstes und am stärksten von der Krise getroffen wurden», führt Raphael Keller, Business Analyst bei Dun & Bradstreet, aus.

PROGNOSE FÜR DAS JAHR 2010. In vielen Jahresabschlüssen 2009 wird sich die Krise niederschlagen. Dun & Bradstreet geht daher davon aus, dass etliche Unternehmen in den kommenden Monaten eventuelle Banken- und Lieferantenkredite zu schlechteren Konditionen bekommen werden und somit die finanzielle Lage vieler Firmen angespannt bleiben wird. Aus diesem Grund empfehlen die Beobachter auch im 2010 sowohl neue als auch bestehende Geschäftspartner genau auf deren Bonität zu prüfen. Nur Firmen, welche grosse Zahlungsausfälle verhindern können, können sich dem Pleitedomino entziehen und werden nicht plötzlich selber zum Dominostein. ●

● **Im 3. Quartal 2009 wurden die Rechnungen gemäss Angaben von Dun & Bradstreet im Schnitt 19,5 Tage zu spät bezahlt. In nahezu allen Branchen verschlechterte sich die Zahlungsmoral im Vergleich zur Vorjahresperiode.**

Die Zahlungsmoral der Schweizer Firmen bleibt unbefriedigend. Im dritten Quartal dieses Jahres wurden die Rechnungen im Schnitt 19,5 Tage zu spät bezahlt. Somit kann zwar im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2009 eine leichte Entspannung festgestellt werden, unter dem Strich hat sich aber der durchschnittliche Zahlungsverzug in den letzten zwei Jahren beinahe verdoppelt (von 11,6 Tagen im 3. Quartal 2007 zu 19,5 Tagen im 3. Quartal 2009).

Sowohl zwischen den verschiedenen Branchen als auch zwischen den einzelnen Kantonen sind beträchtliche Unter-

schiede in der Zahlungsmoral auszumachen. Zwischen der pünktlichsten Branche (Chemische Industrie und Pharma, 10,3 Tage Durchschnittsverzug) und der unpünktlichsten Branche (Autogewerbe, 29,4 Tage Durchschnittsverzug) besteht ein Unterschied von beinahe 20 Tagen. Ähnlich ist das Bild bei den Kantonen. Während im Kanton Schwyz eine Rechnung im Durchschnitt 15,1 Tage zu spät bezahlt wird, beträgt dieser Verzug im Tessin durchschnittlich 32,1 Tage. Bezahlt ein Kunde seine Rechnungen zu spät, tritt der Lieferant als unfreiwilliger Kreditgeber auf. Im schlechtesten Fall kann das bis hin zu Liquiditätsproblemen beim Lieferanten führen. Mit einer konsequenten Überwachung von Stammkunden sowie einer strengen Bonitätsprüfung von Neukunden kann sich der Lieferant gegen Liquiditätsprobleme schützen. ●

2010 wird ein Wechseljahr

Im angelaufenen Jahr muss sich die Bauwirtschaft gemäss Prognosen wohl eher auf eine verhaltene Entwicklung einstellen. Eine Ungewissheit bleibt.



2009 wurde der Spaten überraschend häufig gestochen, wie auch die Tabelle belegt (Quelle: Bundesamt für Statistik).

IVO CATHOMEN/RED.

HOHE BAUTÄTIGKEIT IM KRISENJAHR 2009. Die Finanzkrise hat die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2009 kräftig durchgeschüttelt. Die Bauwirtschaft zeigte sich jedoch bisher gemäss Einschätzung des Konjunkturforschungsinstitutes BAK Basel erstaunlich unberührt von den realwirtschaftlichen Turbulenzen. Während die meisten anderen Branchen in der Schweiz deutliche Einbrüche zu verzeichnen haben, erwartet BAK Basel für die realen Bauinvestitionen (Hoch- und Tiefbau) im Krisenjahr 2009 immerhin noch ein leichtes Plus von 0,3% (2008: 0,6%). Für die anhaltende Stärke der Bautätigkeit gibt es vor allem zwei bedeutende Gründe: Zum einen werden viele grosse Bauprojekte trotz des Konjunkturreinbruchs weitergeführt, zum anderen stützen die Konjunkturprogramme des Bundes und der Kantone die Bauinvestitionen.

INGETRÜBTER AUSBLICK FÜR 2010. Auf den ersten (Rück-)Blick scheint die Bauwirt-

schaft von der Krise wenig zu spüren. Dennoch mehrten sich nach Einschätzung des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV) die Anzeichen, dass auch sie sich auf schwierigere Zeiten einstellen muss. Die stark rückläufigen Auftragseingänge (-13,2%) lassen auf eine deutliche Abkühlung schliessen. Prognosen für 2010 sind gemäss SBV schwierig. Der Verband geht davon aus, dass die private Nachfrage nach Bauleistungen weiterhin sinken wird, die öffentliche Hand diese Ausfälle jedoch über eine gewisse Zeit weiterhin wettmachen kann. Eine eigentliche Trendwende stünde der Bauwirtschaft erst mit einem Einbrechen des öffentlichen Tiefbaus bevor. Der Staat habe es in der Hand, diesen Tiefschlag für die Bauwirtschaft zu verhindern, mahnt der SBV.

Verhaltener gestaltet sich der Ausblick für das Jahr 2010 auch nach Ansicht von BAK Basel. Die Wachstumsimpulse des öffentlich geprägten Infrastrukturbaus (ohne Tiefbau) dürften ausgehend vom bereits hohen Niveau nachlassen,

bleiben aber klar positiv. Im Jahr 2011 muss jedoch bei den Investitionen im Infrastrukturbau wegen des Endes der Konjunkturpakete und auslaufender Grossprojekte mit einem Rückgang gerechnet werden (-0,9%).

Auch laut der Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes sind Ausprägung und Dauer der Rezession sehr schwer vorauszusagen. Sie hängen von der weltweiten Konjunktur und der Entwicklung der Finanzmärkte ab. Die Zeichen einer Erholung auf internationaler Ebene sind zwar derzeit noch sehr bescheiden (leichter Anstieg des Bruttoinlandproduktes (BIP) in Frankreich und Deutschland im 2. Quartal 2009), aber Indikatoren wie die Industrieproduktion, die Auftragseingänge oder die Exporte weisen auf eine Verlangsamung der Rezession und eine gewisse Stabilisierung hin. In der Schweiz zeichnet sich zur Zeit ebenfalls eine Besserung ab.

Zwar stehen zum jetzigen Zeitpunkt die Chancen, die weltweite Rezes-

BAUINVESTITIONEN

Veränderung in Prozent gegenüber dem Vorjahr

	Erstellt im	Prognosen für	
		2009	2010
SECO ¹	März 2009	0,0	0,5
	Juni 2009	-2,0	0,5
	September 2009	2,0	0,5
KOF ²	März 2009	1,4	0,8
	Juni 2009	0,9	-0,4
	September 2009	2,7	0,6
BAK ³	März 2009	0,3	0,8
	Juni 2009	0,1	0,3
	September 2009	0,3	-1,9
Economiesuisse	Juni 2009	-1,0	-2,0
	November 2009	1,5	-2,3
Créa ⁴	Mai 2009	-5,5	-0,3
	Oktober 2009	-0,4	-1,8
UBS ⁵	April 2009	-1,8	0,6
	Juni 2009	-1,8	0,6
	September 2009	-1,8	-1,5
CS ⁶	März 2009	-1,9	-0,6
	Juni 2009	-1,9	-0,6
	September 2009	-0,8	-1,5

1 Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO)

2 Konjunkturforschungsstelle (KOF)

3 BAK Basel Economics AG (BAK)

4 Institut für angewandte
Makroökonomie Créa (Créa)

5 UBS AG (UBS)

6 Credit Suisse (CS)

sion einzudämmen und schliesslich zu überwinden, nicht schlecht angesichts der weltweiten finanzpolitischen Massnahmen und der laufenden Sanierung der Finanzmärkte. Eine erneute übergehende Abschwächung 2010 ist aber nicht auszuschliessen. Auch der Beschäftigungsrückgang und dessen mögliche Auswirkungen auf die Inlandnachfrage spielen diesbezüglich eine Rolle.

Aus der Tabelle oben wird deutlich, wie schwierig Vorhersagen in der gegenwärtigen Situation sind. Die Prognosen der einzelnen Fachstellen sind sehr unterschiedlich, sowohl für 2009 als auch für 2010. Den einen Instituten zufolge ist 2009 für den Bausektor ein schwieriges Jahr, und mit einer Erholung ist erst ab Mitte 2010 zu rechnen. Andere Experten haben im Juni 2009 ihre Prognosen gegenüber März nach unten und dann im September wieder nach oben korrigiert. Im Herbst 2009 tönte es somit etwas optimistischer, aber nur für kurze Zeit, Anfang 2010 scheinen sich die Aussichten

nach den meisten Prognosen erneut zu trüben. In der Baubranche wird weiterhin mit starkem Preisdruck und einem Rückgang des Bau- und Auftragsvolumens gerechnet. Laut den Experten ist die Unsicherheit der Prognosen ausserge-

» Die Bauwirtschaft wird die Krise erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zu spüren bekommen.«

BAK BASEL

wöhnlich hoch. Die einen sagen für 2010 dank der Massnahmen gegen die Rezession einen Trend zur Stabilisierung und einer schrittweise internationalen Konjunkturerholung vorher. Anderen Prognosen zufolge könnte die 2010 erwartete Erholung vorübergehend an Schwung verlieren, wenn die finanzpolitischen Impulse der staatlichen Massnahmen nachlassen.

MEHRFAMILIENHAUSBAU VOR MODERATER

KORREKTUR. Für die realen Wohnbauaufwendungen erwartet BAK Basel für das Jahr 2010 einen Rückgang um 1,4%, wobei vor allem der bis anhin ziemlich robuste Mehrfamilienhausbau an Dynamik einbüsst. Eine massive Korrektur ist jedoch für den Mehrfamilienhausbau nicht zu erwarten. Damit dürfte die Zahl neu erstellter Wohnungen im Mehrfamilienhausbau über den gesamten Prognosezeitraum bis 2015 oberhalb des seit 1980 verzeichneten Durchschnittswertes von rund 27 000 Einheiten pro Jahr liegen. Die rückläufige Neubautätigkeit im Mehrfamilienhausbau kann in den Jahren 2010 und 2011 zu einem gewissen Teil durch ansteigende Umbau- und Sanierungstätigkeiten kompensiert werden.

BETRIEBSBAU LÄSST DEUTLICH NACH. Nachdem sich der Betriebsbau 2009 noch ziemlich krisenresistent zeigt, erlebt er 2010 verzögert zum konjunkturellen Einbruch einen deutlichen Investitionsrückgang von rund 5,5%. Besonders ausgeprägt ist der Rückgang in den konjunktursensitiven Bereichen wie Lager, Hallen und Fabriken. Auch im Bürobau zeichnet sich nach der regen Tätigkeit der Jahre 2008 und 2009 für das Jahr 2010 ein deutlicher Rückgang ab. So sinken mit der rückläufigen Beschäftigung in den büroflächenintensiven Dienstleistungsbranchen (z.B. Finanzbranche) auch die Investitionsanreize. Dem allgemeinen Trend zum Trotz verzeichnet der Hotel- und Restaurantbau 2009 und 2010 dank zahlreicher Hotel-

und Ressort-Grossprojekte ein starkes Wachstum und bleibt in den darauffolgenden Jahren auf hohem Niveau stabil.

REGIONALE ENTWICKLUNG. Auf einer regionalen Ebene zeigt die Zentralschweiz für 2010 das grösste Wachstumspotential, bedingt vor allem durch das Tourismusgrosprojekt «New Andermatt». Mittel-



2009 KEINE SPUR VON KRISE AM BAU

fristig erwartet BAK Basel die grösste Dynamik im Bassin Lémanique. Dies liegt unter anderem daran, dass der Betriebsbau in dieser Region 2010 um knapp 18% einbrechen dürfte und deshalb aufgrund der nach wie vor grossen Anziehungskraft dieser Region mittelfristig (2011 bis 2015) erhebliche positive Korrekturbewegungen zu erwarten sind. Auch beim volumenmässig bedeutenden Wohnbau präsentiert sich das Bassin Lémanique stark und wird hinter der Region Zürich/Aargau das zweitgrösste mittelfristige Wohnbauwachstum aufweisen, getrieben vor allem durch die wieder ansteigende Immigration in die attraktiven Zentren Lausanne und Genf sowie die anhaltende Wohnungsknappheit.

Die Bauwirtschaft in der Schweiz erweist sich bisher als erstaunlich krisenresistent. Die nominalen Umsätze im Bauhauptgewerbe waren im 3. Quartal 2009 um beachtliche 6,1% höher als im Vorjahr.

Die nominellen Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe beliefen sich im 3. Quartal 2009 gemäss Angaben des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV) auf rekordhohe 5,4 Mrd. CHF (+6,1% gegenüber 2008). Auch die Arbeitsvorräte haben sich nach dem Branchenverband erfreulich entwickelt. Sie betragen Ende September 11,6 Mrd. CHF (+5,0%). Der Wohnungsbau konnte im dritten Quartal 2009 gegenüber dem Vorjahresquartal um bemerkenswerte 7,0% zulegen. Auch die Auftragsbestände notierten

Ende September um 5,8% über dem Stand vom September. Diese Entwicklung lässt sich dadurch erklären, dass die für die Nachfrage nach Wohnbauten wichtigen Grössen wie Arbeitslosigkeit, Zuwanderung und Konsumentenstimmung erst mit Verzögerung auf gesamtwirtschaftliche Entwicklungen reagieren. Der Wirtschaftsbau hat sich im 3. Quartal erneut deutlich abgeschwächt. Das markante Minus von 11,1% bei den Auftragseingängen gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres weist darauf hin, dass mit einer weiteren Abflachung der Bautätigkeit im Industrie- und Gewerbebau zu rechnen ist. Diese Entwicklung stimmt mit Erfahrungen in der Vergangenheit überein: Der Wirtschaftsbau ist ein Abbild der Investitionszyklen der Firmen und somit besonders reagibel bezüglich rückläufigen

Entwicklungen. Die einzelnen Regionen der Schweiz zeigen auch im 3. Quartal 2009 deutliche Unterschiede: Dies gilt sowohl für den Hoch- als auch den Tiefbau. So gehören im Wohnungsbau die Kantone Zürich, Luzern und Schaffhausen zu den Gewinnern, die Kantone Bern und Tessin zu den Verlierern. Auffällig ist das hohe Bauvolumen im Kanton Zürich (+11,1%). Für diese Entwicklung ist eine hohe Zahl privater und öffentlicher Hochbauprojekte (Prime Tower, Europaallee u.a.) sowie ein dickes Polster an öffentlichen Infrastrukturprojekten (Durchmesserlinie, flankierende Massnahmen Westumfahrung Zürich u.a.) verantwortlich. Der Kanton Zürich hatte im 3. Quartal 2009 einen Anteil von knapp 20% am gesamtschweizerischen Bauvolumen. ●

ANZEIGE



Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

W&W Immo Informatik AG ist die führende Softwareanbieterin im Immobilienbewirtschaftungsmarkt und bietet mit Rimo R4® und ImmoTop® zwei starke Branchenlösungen unter einem Dach. Die Produkte werden von eigenen Softwareingenieuren am Hauptsitz in Affoltern am Albis weiterentwickelt und laufend neuen Marktgegebenheiten angepasst. Unsere Beraterinnen und Berater verfügen über Berufserfahrung in Ihrem Kerngeschäft und begleiten Sie umfassend und mit viel Fachkompetenz bei der Wahl und Einführung der für Sie passenden Softwarelösung.

Mehr über unser Unternehmen und die Stärken von Rimo R4® und ImmoTop® finden Sie unter www.wvimmo.ch. Oder rufen Sie uns einfach an. Wir sind in Affoltern am Albis oder in unseren Regionalbüros Bern und St. Gallen für Sie da.



IMMO
INFORMATIK AG

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
8910 Affoltern am Albis (ZH)
+41 44 762 23 23
+41 44 762 23 99

www.wvimmo.ch
info@wvimmo.ch

Mieten ohne Depot!



Premium Sponsor
SVIT-Immobilien-Forum

swisscaution

DIE 1. VERSICHERUNG FÜR MIETEN OHNE DEPOT

0848 001 848

www.swisscaution.ch

Nachhaltigkeit bei Immobilien

Im 1. und 2. Teil haben wir erklärt, was Nachhaltigkeit von Immobilien bedeutet und haben Ratinginstrumente und Labels aufgezeigt. Im 3. Teil gehen wir nun ausführlicher auf den Economic Sustainability Indicator (ESI) ein.

DANIEL CONCA, BEAT OCHSNER* •

EINFLUSS DER IMMOBILIENMERKMALE AUF DEN WERT. Das Center for Corporate Responsibility and Sustainability der Universität Zürich hat mit ESI (Economic Sustainability Indicator) eine Möglichkeit entwickelt, das Risiko einer Immobilie auf Grund der zukünftigen Entwicklungen an Wert zu verlieren bzw. die Chance, an Wert zu gewinnen, zu messen. Im Gegensatz zu den übrigen Bewertungsinstrumenten kann mit ESI der Wert einfluss als Folge der Nachhaltigkeit eines Gebäudes bemessen werden. ESI stellt einen Ansatz dar, die bestehenden Bewertungsmethoden zu ergänzen.

In der Immobilienbranche wird oft davon gesprochen, dass «Lage, Lage, Lage» den Wert der Liegenschaft bestimmen. Empirische Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Lagemerkmale in der Schweiz je nach Objekttyp und Standort lediglich 25% bis 30% des Wertes ausmachen. Wesentlich wichtiger sind die Objektmerkmale, die 70% bis 75% zum Immobilienwert beitragen (Kubli et al., 2008). Wie stark die einzelnen Objekt- und Lagemerkmale zum Gesamtwert beitragen, wird durch exogene Rahmenbedingungen aus Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt und Politik bestimmt.

LANGFRISTIGE ENTWICKLUNGEN MIT AUSWIRKUNGEN. Ausgehend von einer langfristigen Betrachtungsweise als Kernelement der Nachhaltigkeit stellt sich die Frage, welche langfristigen Entwicklungen bzw. Rahmenbedingungen sich auf den Wert von Immobilien auswirken. Für die Herleitung der Nachhaltigkeitsmerkmale können jedoch nur diejenigen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden, deren Entwicklung eine eindeutige Richtung haben. Es sind dies: die Flexibilität und Polyvalenz, die Energie- und Wasserabhängigkeit, die Erreichbarkeit und Mobilität, die Sicherheit sowie die Gesundheit und der Komfort.

DREI HERAUSFORDERUNGEN DER IMMOBILIENBEWERTUNG. Eine Immobilienbewertung beruht letztlich auf zahlreichen Annahmen und Schätzungen, weshalb die Spielräume bei der Bewertung gross sind (Bahn, 2007/2008). In der Praxis eines Bewertungsexperten ergeben sich drei grosse Herausforderungen:

- ➔ Der Umgang mit Unsicherheiten («Valuation Uncertainty»).
- ➔ Der Mangel an Transparenz («Valuation Black Box»).
- ➔ Die mangelnde Berücksichtigung der langfristigen Entwicklungen («Short-Term-Falle»).

«**VALUATION UNCERTAINTY**». Die Genauigkeit einer Immobilienbewertung hängt direkt mit der Qualität der zur Verfügung stehenden Informationen und der daraus folgenden Annahmen ab. Untersuchungen haben gezeigt, dass unabhängig voneinander vorgenommene Bewertungen Abweichungen von +/-20% bis 30% aufweisen können (Maier, 2005; UBS, 2005). Die Ursache für die Abwei-

Leerstandsrisiken, Bewirtschaftungs-, Instandsetzungskosten und den Diskontsatz berücksichtigt. Dagegen werden weitere langfristige Einflussfaktoren wie zum Beispiel der Klimawandel, der demografische Wandel oder die steigenden Energiekosten nicht oder nur ungenügend berücksichtigt. Das CCRS spricht deshalb von einer Short-Term-Falle.

ESI INDIKATOR. Der Economic Sustainability Indicator misst das Risiko einer Immobilie, auf Grund der langfristigen Entwicklungen in der Zukunft an Wert zu verlieren, bzw. die Chance, an Wert zu gewinnen. Dabei bezieht sich ESI auf die langfristige Perspektive, also jenen Zeithorizont, welcher in der DCF-Bewertung

» Eine Immobilienbewertung setzt in jedem Fall eine Zukunftsbetrachtung voraus.«

chungen liegt nicht in erster Linie in methodischen Mängeln, sondern ist die Folge unvollständiger Informationen. Dies vor allem in Bezug auf Annahmen in der Zukunft. Weitere Untersuchungen zeigen, dass der Diskontierungszinssatz eine besonders grosse Hebelwirkung hat, nämlich in der Grössenordnung von 40% (Schwartz, 2006, Szerdahelyi, 2006).

«**VALUATION BLACK BOX**». Als eine weitere Schwäche wird die geringe Transparenz in der Bewertungspraxis, insbesondere in der Ermittlung des Diskontsatzes erachtet. Man spricht von einer Black Box. Obwohl bei DCF-Bewertungen die Einnahmen und Ausgaben in der Regel in den ersten zehn Jahren detailliert aufgezeigt werden, bleiben die Annahmen für den Residualwert in einem Jahr zusammengefasst, obwohl dieser in der Regel höher liegt als derjenige in den ersten zehn Jahren.

«**SHORT-TERM-FALLE**». Heutige Bewertungsmethoden, insbesondere die DCF-Methode, ziehen den zukünftigen Cashflow einer Immobilie in die Berechnung ein. Auch werden Chancen und Risiken einer Immobilie über die Marktmieten,

wertung ausserhalb der detaillierten Betrachtung liegt. Der Indikator ist so spezifiziert, dass er die Risiken erfasst, die sich zwischen 10 und 30 bis 40 Jahren ergeben. ESI soll somit eine Art Differenzbetrachtung darstellen und Doppelspurigkeiten mit der DCF-Betrachtung ausschliessen.

ESI umfasst die Bereiche Flexibilität und Polyvalenz, Energie- und Wasserabhängigkeit, Erreichbarkeit und Mobilität, Sicherheit sowie Gesundheit und Komfort. Die einzelnen Bewertungspunkte innerhalb dieser Themen wurden zusammengefasst und mittels eines risikobasierten Gewichtungsmodells quantifiziert. Als Indikator für das zukunftsorientierte Objektrisiko wird der ESI-Indikator bei DCF-Bewertungen im Diskontsatz berücksichtigt und trägt somit zudem zur erhöhten Transparenz bei. Der ESI-Indikator ist für Mehrfamilienhäuser, Büro- und Verkaufsflächen spezifiziert. Der Einbezug des ESI-Indikators bei der DCF-Methode erfolgt im Diskontsatz und zwar an der Stelle des Objektrisikos. Die Gewichtung des Indikators wurde so festgelegt, dass er maximal -14,9% bzw. +6,6% des ohne

ÜBERBLICK DER RELEVANTEN RAHMENBEDINGUNGEN

ZUSAMMENSTELLUNG DER NACHHALTIGKEITSMERKMALE UND INDIKATOREN

Bereich	Rahmenbedingung	Trends	Nachhaltigkeitsmerkmale	Indikatoren	Gewichtung
Wirtschaft	Entwicklung BIP, Verteilung Einkommen, Unternehmensgewinne, verfügbares Einkommen, Konsum, Sparquote, Lebenshaltungskosten, Baulandpreise, Zahl Erwerbstätige, Arbeitslosenquote, Zinsen, Immobilien vs. andere Anlagen.	Abnahme der Erwerbstätigen, steigende Zinsen, Neue Technologien, Neue Gebäudetechniken.	Flexibilität und Polyvalenz	→ Nutzungsflexibilität → Nutzerflexibilität	42,6%
Gesellschaft	Bevölkerungszunahme, Anzahl Haushalte, demografische Veränderung der Bevölkerung, Nationalitäten, Struktur der Haushalte, Zu- und Abwanderungen, Sicherheitsbedürfnisse, Gesundheitsbewusstsein, Modetrends	Als Folge des demografischen Wandels nimmt die Zahl der Erwerbstätigen zu und der Anteil der älteren, aber v.a. der über 65-jährigen Wohnbevölkerung steigt.	Energie- und Wasserabhängigkeit	→ Energie → Wasser	16,7%
Politik	Mietrecht, Mietzinsen, Steuerrecht, Subventionen	Strengere Umweltvorschriften und Raumplanungsgesetze (Verdichtung, Zweitwohnungsbau etc.)	Erreichbarkeit und Mobilität	→ Öffentlicher Verkehr → Nicht motorisierter Verkehr → Erreichbarkeit	9,4%
Umwelt, Energie	Raum- und Verkehrsplanung, öffentliche Infrastruktur, Menge motorisierter Verkehr, Attraktivität öffentlicher Verkehr, Strompreise, Preise für fossile Energieträger, Wassergebühren, Baulandreserven.	Verknappung von fossilen Energieträgern, Zunahme privater und öffentlicher Verkehr, Preissteigerungen oder neue Steuern für die Mobilität (z.B. Road Pricing).	Sicherheit	→ Lage hinsichtlich Naturgefahren → Bauliche Sicherheitsvorkehrungen	6,7%
			Sicherheit sowie Gesundheit	→ Gesundheit und Komfort	24,6%

ESI-Indikator gerechneten Immobilienwertes ausmacht.

Zur Bestimmung des ESI-Indikators müssen unter den Themen Flexibilität und Polyvalenz, Energie- und Wasserabhängigkeit, Erreichbarkeit und Mobilität, Sicherheit sowie Gesundheit und Komfort rund 40 Fragen beantwortet werden. Es gibt in der Regel jeweils drei Auswahlmöglichkeiten. Je nach Antwort ergibt sich ein Wert von +1, 0 oder -1.

Der ESI-Indikator kann maximal bei -1 bzw. +1 liegen. Der Indikator bestimmt die Höhe des Zu- oder Abschlags auf dem Diskontsatz. Dabei hat die Höhe des Diskontsatzes ohne Berücksichtigung der Nachhaltigkeitskriterien einen Einfluss auf die Höhe des Zuschlages. Je höher der Diskontsatz desto höher der Zuschlag als Folge des ESI-Indikators. Bei Büro- und Verkaufsliegenschaften ergeben sich bei gleichem Indikator leicht geringere Zu- und Abschläge.

Wie einleitend erklärt, soll der ESI-Indikator den Objektrisikozuschlag innerhalb des Diskontsatzes bemessen. Vier der fünf Fragekategorien betreffen das Gebäude (Flexibilität und Polyvalenz, Energie- und Wasserabhängigkeit, Sicherheit sowie Gesundheit und Komfort). Im fünften Thema Erreichbarkeit und Mobilität werden jedoch ausschliesslich Kriterien bewertet, welche die Mikrolage einer Liegenschaft betreffen und innerhalb des Diskontsatzes in der Regel im Zuschlag für Makro- und Mikrolage berücksichtigt werden. Eine Immobilienbewertung setzt in jedem Fall eine Zukunftsbetrachtung voraus. Es werden die in Zukunft erzielbaren Mieterträge und Ausgaben abgeschätzt und einberechnet. Auch hier stellt sich die Frage, ob bei der Bemessung der zukünftigen Marktmiete oder den Sanierungskosten Aspekte der Nachhaltigkeit eingeflossen sind. Eine klare Trennung ist nicht immer möglich oder zumindest schwierig und es stellt sich die Frage, ob nicht in

gewissen Punkten eine doppelte Bewertung stattfindet und die Liegenschaft dadurch abgestraft wird. Im 4. und letzten Teil gehen wir dieser Frage mit einem Berechnungsbeispiel nach. ●

Quelle: Center for Corporate Responsibility and Sustainability der Universität Zürich: «Der Nachhaltigkeit von Immobilien einen Wert geben – ESI Immobilienbewertung inklusive», Zürich, Juni 2009.



***DANIEL CONCA**
Präsident der Schätzungsexperten-Kammer SVIT



***BEAT OCHSNER**
Mitglied der Schätzungsexperten-Kammer SVIT

Neues Leben auf Rigi Kaltbad

Nach langem Hin und Her wurde im Herbst 2009 auf Rigi Kaltbad mit der Realisierung eines Thermalbades und mit der Neugestaltung des Dorfplatzes begonnen. Insgesamt werden rund 50 Mio. CHF investiert.

WERNER PEYER*

MARIO-BOTTA-Projekt. Im Herbst 2009 wurde auf Rigi Kaltbad mit der Realisierung des Mario-Botta-Projekts für ein Thermalbad und mit der Neugestaltung des Dorfplatzes begonnen. Die Region Rigi soll damit touristisch attraktiv bleiben und neue Besucher anziehen.

Um die Grundidee des neuen Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad zu verstehen, ist es notwendig, zuerst einen kurzen historischen Rückblick zu machen.

GESCHICHTLICHES. Rigi Kaltbad hat, wie der Name bereits sagt, seinen Ursprung im Kalten Bad auf der Rigi. Schon im 16. Jahrhundert war der Ort, an welchem gemäss einer Sage im 14. Jahrhundert drei fromme Schwestern Zuflucht vor Verfolgung durch gewalttätige Vögte fanden und nach dem Tod der letzten Schwester sich plötzlich der Fels auftat und Wasser hervorquellte, bekannt für sein Heilwasser und es wurden bereits bis zu 150 Badende an einem Tag gezählt. Das Kalte Bad zu Rigi entwickelte sich zu einem bekannten Wallfahrtsort und im Jahre

1545 wurde eine erste Badkapelle erstellt. Noch heute steht die 1784 erbaute Kapelle direkt neben der Quelle, welche friedlich aus einer Felsspalte hervorquillt.

Neben dem Wallfahrtsort des Kalten Bads war der Ort Rigi Kaltbad bereits im 18. Jahrhundert, vor allem aber dann mit dem Einsetzen des eigentlichen Bergtourismus im 19. Jahrhundert wie auch lange danach, für viele Reisende Ausgangspunkt für das Erlebnis des Sonnenaufgangs auf der Rigi. Herrschaften aus der ganzen Welt (Fürsten, Zaren, Schriftsteller, Maler, Komponisten usw.) reisten auf die Rigi und unzählige Schriftwerke wurden darüber verfasst. Wohlbetuchte Reisende wurden dazu mit Sänften auf Rigi Kulm hinaufgetragen, um dieses einmalige Naturschauspiel geniessen zu können. Auf Rigi Kaltbad entstand in den Jahren 1852 bis 1886 das Grand-Hotel mit dem Schössli, welches bereits über 400 Betten anbieten konnte. Die Rigi erlebte so ihre grösste Blütezeit und es ist nicht erstaunlich, dass die erste Zahnradbahn Europas im Jahre 1871 von Vitznau auf die

Rigi führte. Mit dem Dampfschiff fuhr man hauptsächlich von Luzern her nach Vitznau. Von dort führte die Zahnradbahn auf den Gipfel der Rigi und für den Spaziergang lud der Weg von Weggis nach Vitznau ein oder wie es in einem bekannten Schweizer Heimatlied heisst «Vo Luzern gäge Weggis zue...».

Die Bezeichnung «Rigi – die Königin der Berge» kommt nicht von ungefähr, wie vorgängige Ausführungen aufgezeigt haben. Um die Rigi ranken sich viele Erzählungen und Sagen. Wohl aber kein Berg in der Schweiz bietet seinen Besuchern eine derartige Vielfalt wie die Rigi, welche ihre «Füsse» auf der Südseite wie in einem mediterranen Garten Eden zwischen Weggis und Vitznau im Vierwaldstättersee badet und ihren Besuchern auf einem breiten Rücken den Aufstieg bis zum Gipfel mit einem phantastischen Panorama vom Schwarzwald über das Mittelland bis in die gesamte Alpenkette bietet oder auf der Zuger Seite von Arth-Goldau aus vorbei am Klösterli, dem zweiten Wallfahrtsort auf der Rigi, einmalige Alpenflora und Fauna präsentiert. Einmalig ist aber auch die Lage der Rigi, welche von der ganzen Zentralschweiz und vom Mittelland aus in kürzester Zeit erreichbar ist und ab Rigi Kaltbad auf ca. 1500 m auch in den nebelreichen Zeiten nebelfrei ist und ein eindrückliches Panorama über das Nebelmeer bietet.

ANKNÜPFEN AN DIE TRADITION. Das neue Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad will an die alten Traditionen anknüpfen. In einem Gebäude, gestaltet durch den international bekannten Tessiner Architekten Mario Botta, soll das Baden wieder den Stellenwert erhalten, den es früher hatte und welchen das Baden auch in anderen Kulturen (Griechen, Römer, Araber) inne hatte. Die Badeanlagen dieser Kulturen hatten vielfach die gleiche Wichtigkeit wie die religiösen Bauten oder wurden sogar wie im arabischen Raum direkt neben diese gestellt (Hammam).

Das geplante neue Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad wird unter dem neu errichteten Dorfplatz, dem «Giardino Minerale» von Mario Botta zu liegen kommen. Begrenzt wird dieser Platz auf der einen Seite durch die zukünftige Station der Vitznau-Rigi-Bahn und auf der anderen

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne saht!

- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

www.trockag.ch

Dietikon	043 322 40 00	
Boniswil	062 777 04 04	
Chur	081 353 11 66	
Horw	041 340 70 70	
Muttenz	061 461 16 00	Partner



Der neu gestaltete Dorfplatz als «Mineraliengarten» (Bilder: Aqua-Spa-Resorts/DIM).

Seite durch einen markanten Rundturm, welcher sowohl Eingang ins darunterliegende Bad, als auch Verbindung zur Bergstation der Seilbahnstation nach Weggis darstellt. Der neue Dorfplatz wird geprägt durch acht Glas-Oblichter, die ca. 3,5 m hoch aus dem Boden hervorstossen und an Bergkristalle erinnern. Der davorliegende Teil des Platzes ist eine fast 80 m lange Aussichtsterrasse. Der dahinterliegende Teil ist zwar architektonisch gestaltet, kann aber auch für Anlässe genützt werden.

Das Bad selber wird als Ort der Ruhe und Entspannung errichtet, wobei die Räume durch die Gestaltung von Mario Botta eine sakrale, besinnliche Ausstrahlung ausüben, um die Hektik und die Sorgen des Alltags für die Zeit des Aufenthaltes vergessen zu lassen. Tagsüber geniesst man als Badegast aus dem Innen- oder dem Aussenbad die einmalige Aussicht von Rigi-Kaltbad auf die Bergwelt. In der Nacht wird das Baden wie in grossen, ausgewaschenen Felsnischen unter den Kristall-Oblichtern durch sanftes Licht und das warme Wasser aus den Quellen von Kaltbad als mystisches Erlebnis noch verstärkt.

EINMALIGE BÄDERLANDSCHAFT. Die Gesamtanlage ist aufgeteilt in zwei Bereiche: das Thermalbad, welches für alle zugänglich ist (Erwachsene wie auch Kinder) und den Spa, welcher ausschliesslich Erwachsenen vorbehalten ist.

» Die Rigi ist der Star, nicht der Architekt!«

MARIO BOTTA ANLÄSSLICH DER PROJEKTPRÄSENTATION

Das Thermalbad beginnt mit dem Empfang und mit einer grossen Vorhalle im Eingangsgeschoss, ein Geschoss unter dem Dorfplatz. Von dort aus gelangt man via Umkleiden in die Badehalle, welche geprägt wird durch das Innenbecken, welches sich einer mit riesigen Nischen ausformulierten Steinwand entlang über 30 Meter hin zum Aussenbecken entwickelt. Nach der mit Steinlamellen geschützten Glasfassade erfolgt der freie Panoramablick vom hinteren Teil des In-

nenbeckens und vor allem dann vom Aussenbecken her in die Berglandschaft.

Das Bade-Erlebnis findet seine Fortsetzung im darunterliegenden Geschoss mit dem langgezogenen Dampfbad, welches in einen mit gewärmten

Steinliegen ausgestatteten Ruheraum führt. Ruhen und Entspannen ist aber auch in der darüberliegenden Badehalle möglich oder aber man lässt sich auf eine längere Badereise ein und taucht in das Baderitual des Spa ab. In diesem Anlage-teil wird der Badegast in einer Abfolge durch mehrere Räume geführt, bei der die Hektik des Alltags keinen Platz mehr findet und Ruhe und Entspannung ihren Raum einnehmen. Höhepunkt dabei ist sicherlich das Kristallbad, bei welchem der



Die Investitionen von 50 Mio. CHF auf der Rigi sollen den Tourismus neu beleben.

Gast in einem rund fünfzig Quadratmeter grossen, gefluteten Raum im 37° warmen Wasser, neun Meter unter dem Niveau des Dorfplatzes in einen der 3,5 Meter hohen Kristalle hinaufschaut. In diesem Anlageteil befinden sich neben dem Kristallbad ein Dampfbad, eine Biosauna, eine Ruhezone sowie verschiedene Treatmenträume mit Massagen, Bädern und Packungen. Das Bad wird zudem unterirdisch mit dem Hotel Hostellerie verbunden sein, sodass die Gäste direkt vom Zimmer aus im Bademantel ins Bad gelangen können.

GEHEIZT WIRD MIT HOLZ. Das «Chalte Bad» auf der Rigi zu betreiben war früher einfach, es benötigte keine Energie, denn es war Brauch, dass die Badegäste dreimal im Brunnen mit dem «chalte Wasser» eintauchten und danach um die Kapelle laufen mussten und dabei fünf Vaterunser, fünf Ave Maria und den Glauben zu beten hatten. Die Bedürfnisse der heutigen Badegäste sind nicht mehr die gleichen. Gebadet wird im neuen Mineralbad & Spa Rigi Kaltbad in 35 Grad warmem Wasser, in einem Bad sogar in 37 Grad warmem Wasser. Die Vorschriften betreffend der energetischen Dichtigkeit von Gebäudehüllen hat sich parallel zur Machbarkeit ebenfalls drastisch geändert. Das neue Bad wird vom Gebäude her im Minergie-Standard erstellt. Beheizt wird es ca. zu 90% mit wieder erneuerbarer Energie, in diesem Fall mit Holz-Pellets.

Seit längerer Zeit ist man zudem gemeinsam mit der Korporation Weggis an der Prüfung des Einsatzes einer Stückholz-/Spaltenheizung. Gemäss den aktuellsten Ergebnissen sollte der Einsatz einer derartigen Energie-Erzeugung nun definitiv möglich sein. Somit würde im zukünftigen Bad ca. 75 bis 80% der Energie mit Holz von der Rigi abgedeckt. Dies wäre für die Umwelt, wie auch für die Region eine optimale Lösung, denn die Bewirtschaftung des Waldes auf der Rigi ist einerseits zwingend, aber leider auch sehr aufwändig und deshalb unwirtschaftlich und mit der neuen Lösung könnten viele mühsame Transportwege hinunter ins Tal eingespart werden. Zudem ist Holz als Energieträger CO₂-neutral und erneuerbar. Ein weiterer Teil der Energie würde nach aktuellsten Planun-

gen zudem mit Solarzellen für die Warmwasser-Aufbereitung genützt werden können, sodass lediglich noch etwa 10% mit einer konventionellen Ölheizung abgedeckt werden müssten. Diese ist aber als Redundanz bei einem allfälligen Ausfall der Holzheizung und für absolute Spitzen sowieso zwingend notwendig.

TERMIN-PLANUNG. Nach mehreren Projekten mit verschiedenen Beteiligten und Konsortien in den vergangenen fünf Jahren übernahm Aqua-Spa-Resorts im Herbst 2008 die Initiative, nachdem für den Hotel-Bereich ein Partner gefunden worden war. Im Dezember 2008 wurde ein neuer Gestaltungsplan über das Gesamtprojekt Rigi Kaltbad, beinhaltend den Dorfplatz mit dem darunterliegenden Bad, die neue Station der Vitznau-Rigi-Bahn, sowie die Erstellung der Wohnanlage Bellevue eingereicht. Nachdem alle Einsprachen zurückgezogen, geregelt oder dann nicht weitergezogen worden sind, wurde der Gestaltungsplan rechtskräftig. Die parallel im Dezember 2008 eingereichte Baueingabe für den Teil Bad wurde am 30. April 2008 von der Gemeinde bewilligt. Mit den Abbruch- und Aushubarbeiten wurde ab 2. September 2009 begonnen. Nach einer Pause über die Winterzeit soll bis zur erneuten Winterpause 2010/2011 der Rohbau abgeschlossen worden sein und die Eröffnung im folgenden Herbst 2011 erfolgen.

BAUAUSFÜHRUNG. Der gesamte Bau wird durch die Firma MLG Generalunternehmung in Bern realisiert. Alle Projekte von Aqua-Spa-Resorts (Bern) werden durch MLG ausgeführt. MLG ist Teilhaber von Aqua-Spa-Resorts. Dadurch ist ein möglich hoher Know-how-Transfer und eine hohe Qualitätssicherung auch für den nachhaltigen Betrieb gewährleistet.



***WERNER PEYER**
Der Autor ist freiberuflicher Fach-Journalist BR/SFJ, Pressebüro Peyer, Jona-Rapperswil.

PROJEKTDDETAILS



Gegenwärtig herrscht Winterpause auf der Baustelle (Bild: Swiss-image.ch).

• Nach dem Aushub ruhen die Arbeiten derzeit. Über den Sommer soll der Rohbau fertig gestellt werden.

Nachdem alle Einsprachen zurückgezogen, geregelt oder dann nicht weitergezogen worden sind, wurde der Gestaltungsplan rechtskräftig. Die parallel im Dezember 2008 eingereichte Baueingabe für den Teil Bad wurde am 30. April 2009 von der Gemeinde bewilligt. Mit den Abbruch- und Aushubarbeiten wurde ab dem 2. September 2009 begonnen. Nach einer Pause über die Winterzeit soll bis zur erneuten Winterpause 2010/2011 der Rohbau abgeschlossen sein und die Eröffnung im folgenden Herbst 2011 erfolgen.

1. Etappe: Für rund 26 Mio. CHF werden das Mineralbad und Spa (Wellness-Bereich) gebaut und der Dorfplatz wird neu gestaltet. Investorin ist die Credit Suisse (Immobilien-Fonds). Die Eröffnung ist für Herbst 2011 vorgesehen.

2. Etappe: Für 24 Mio. CHF wird die Hostellerie saniert (durch den Aargauer Möbel-Unternehmer Rolf Kasper) und im Bereich Bellevue werden 15 Eigentums-Wohnungen neu erstellt. Die Rigi-Bahnen bauen zudem die Rigi-Bahn-Station neu (auch ein Mario-Botta-Projekt). Es entstehen ein neues Gleis und ein neuer Bahnhof mit Laden, Tourismus-Büro und Post. Die Perron-Anlagen werden vergrössert. Das neue Stations-Gebäude soll dann 2012 ebenfalls fertiggestellt sein.

Am Projekt Beteiligte:

- Entwicklung und Betrieb: Aqua-Spa-Resorts Development & Management AG, Bern
- Bau: MLG Generalunternehmung AG, Bern
- Architektur: Studio Mario Botta, Lugano
- Hostellerie-Sanierung: Rolf Kasper (Aargau) •

tmb fotorama

der Immobilienfotograf



Mit tmb fotorama
Luftbilder vom Boden - Hochstativ-Fotografie



Steigern Sie Ihre Abschlüsse
mit aussagekräftigen Bildern
von **tmb fotorama!**

tmb fotorama

Markus Brunner Kaufdorfstrasse 58 · 3125 Toffen

Rufen Sie uns jetzt an! 031 819 19 83 · tmb.fotorama@belponline.ch · www.tmb-fotorama.ch

Immobilienwirtschaft abgekoppelt?

Das Swiss Real Estate Institute organisiert am 28.01.2010 an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich ein Podiumsgespräch mit Kurzreferaten unter Leitung von Filippo Leutenegger.

FREDDY SWOBODA*

WIDERSPRÜCHLICHE PROGNOSEN – OFFENE FRAGEN. Nach dem Jahr 2008 haben sich die Schweizer Immobilien auch im Jahr 2009 gut gehalten. Entscheidungsträger der Immobilien- und Finanzbranche sind mit Widersprüchlichem – oder mindestens Mehrdeutigem – konfrontiert: Fakten und Prognosen zur Volkswirtschaft, Nachfragedruck auf Immobilien, regionale Preisentwicklungen, sowie konkrete Strategien professioneller Investoren sind einige der Schlüsselthemen. Sollen wir weiter direkt in Immobilien investieren? Wie verlässlich sind «reale» Werte und Preise? Tragen wir alle zum Bilden einer Immobilien-»Blase« bei? Dies sind einige der Fragen, die in den letzten Monaten den Stiftungsräten oder dem Institutsleiter gestellt worden sind. In den seltensten Fällen sind die Fragenden nur fachlich neugierig. Tatsächlich drückt in den meisten Fällen ein «realer» Schuh: Immobilien im Sinne von «Real Estate» spielen eine Rolle als direkte oder indirekte Anlagen, als zu bewirtschaftende Objekte und als betriebseigene Infrastrukturen. In der Auffassung des Swiss Real Estate Institute und des Master Lehrganges in Real Estate Management an der HWZ stehen Immobilien im Raum, der von drei Achsen gebildet wird: 1. Bau und Betrieb von Immobilien, 2. Finanzen und 3. Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt. Nur diese umfassende Sichtweise erlaubt es, Diskussionen über Immobilien sinnvoll zu platzieren. In der aktuellen Situation stellt sich die Grundfrage nach der Stabilität des (Schweizer) Raumes, in welchem die Portfolios und Immobilien stehen.

WACHSTUM... ABER WO? Kurz vor Weihnachten 2009 meldet die ETH-Konjunkturforschungsstelle KOF für 2010 eine Wachstumserwartung von 0,6% anstelle – wie im September zuletzt vorausgesagt – von 0,1%. Trotz stabilen Konsums und steigenden Exporten werde der Aufschwung wie bisher angenommen zäh sein. Die Talsohle sei Mitte 2009 durchschritten worden; die Schweiz habe die Rezession hinter sich gelassen. Die Arbeitslosenquote dürfte 2009 3,7% betragen haben, dann 2010 auf 4,6% hochgehen. Für 2011 erwarten die Forscher der ETH Zürich einen Höchststand mit 4,8% Arbeitslosen. Die Wirtschaftsleistung 2009 würde – Annahme – um 2,9% schrumpfen, heisst es weiter. Somit hat das KOF die

Prognose um 0,5 Prozentpunkte angehoben. Für 2011 erwartet sie ein Wachstum von 1,5%; im September hatte das KOF 1,4% prognostiziert. Alles in allem: Bessere Aussichten für die Schweizer Wirtschaft, jedoch langsame Erholung. Bezüglich Leitzinsen denkt die Forschungsstelle, dass die Schweizerische Nationalbank SNB ihren Spielraum nutzt und erst ab Mitte 2010 die Zinsen anheben wird, was eine moderate Inflation erwarten lässt.

Eine Studie der Schweizerischen Nationalbank SNB, die auch im Dezember 2009 erschienen und von den Medien aufgenommen worden ist, stellt fest, dass sich die Migration stark auf Immobilien- und Mietpreise auswirkt. Ein starkes Mietrecht, der tiefe Wohneigentumsanteil in der Schweiz bewirken im internationalen Vergleich tiefe Leerstände, wenig Wechsel bei Mietern und Wohneigentum. Dadurch ist v.a. der Wohnmarkt angespannt, reagiert auf regionale oder lokale Nachfragespitzen.

PROFESSIONELLES PODIUM. Real- und Finanzwirtschaft prägen das Umfeld der Immobilien. Falls sich Immobilien zu stark abkoppeln: Wo stehen die Immobilien dann? Ist dies bereits geschehen? Fliegen sie in einer Blase davon? Dem Swiss Real Estate Institute ist es gelungen, ein hochprofessionelles Podium zusammen zu stellen, das diese offene Thematik aus unterschiedlichen Blickwinkeln angehen wird. Filippo Leutenegger, Verleger und Nationalrat, wird das Gespräch moderieren, an welchem Dr. Urs Hausmann, Verwaltungsratspräsident und Partner, Wüest & Partner AG, Prof. em. Dr. Heinz Rehkugler, Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES), Berlin und Freiburg (D), und Karl Theiler, Architekt und Betriebsökonom, Mitglied der Direktion, Head Real Estate, Swisscanto Asset Management AG, teilnehmen werden. Ein hohes Mass an Erfahrung, Finanz- und Immobilienwissen zeichnet diese Gruppe aus. Wir als Teilnehmende dürfen offene Einschätzungen und Orientierungshilfen für den Start ins 2010 erwarten.

MEHR INFORMATIONEN. Am Podiumsgespräch und Swiss Real Estate Institute Interessierte oder zukünftige Teilnehmende des Lehrganges Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an

der HWZ können sehr gerne direkt Kontakt aufnehmen.

www.fh-hwz.ch/masrealestatemanagement
www.swissrei.ch

KURZREFERATE UND PODIUMSGESPRÄCH

Thema: «Wirtschaft in der Krise – Immobilien auf dem Höhenflug. Hat sich die Immobilien- von der Realwirtschaft abgekoppelt?»

TEILNEHMENDE:

- Filippo Leutenegger, Verleger und Nationalrat, Leitung und Moderation
- Dr. Urs Hausmann, Verwaltungsratspräsident und Partner, Wüest & Partner AG,
- Prof. em. Dr. Heinz Rehkugler, Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES), Berlin und Freiburg (D),
- Karl Theiler, Architekt und Betriebsökonom, Mitglied Direktion, Head Real Estate, Swisscanto Asset Management AG.

Wann: Donnerstag, 28. Januar 2010, 18.00 – 19.00 Uhr mit anschliessendem Apéro riche, 19.00 – 20.00 Uhr

Ort: HWZ Hochschule für Wirtschaft, Auditorium, Lagerstrasse 5, CH-8021 Zürich, beim HB Zürich / Sihlpost

Teilnahme: kostenlos

Aufzeichnung: homegate.TV wird den Anlass aufzeichnen.

Anmeldung: erforderlich, Platzzahl beschränkt: per Mail an monika.wipf@swissrei.ch

Sponsored by homegate.ch

MÖCHTEN SIE EINEN SPEZIELLEN PUNKT INS PODIUM EINBRINGEN?

Haben Sie Anliegen um die Fragestellung «Hat sich die Immobilien- von der Realwirtschaft abgekoppelt?», die Ihre professionellen Entscheidungen beeinflussen und auch für das Publikum von Interesse sein könnten? Nutzen Sie die Gelegenheit! Die kompetente Mischung auf dem Podium von Wirtschaft und Finanzen, Immobilien und Management erlaubt eine differenzierte Sichtweise: Nämlich diejenige aus angewandter Wissenschaft, aus Marktbeobachtung, Beratung sowie aus institutionellem und professionellen Investment.

Bitte senden Sie Ihre Fragen mit Schilderung des Sachverhaltes, Ihrer Rolle in der «Immobilienwelt» und Ihrem Namen per Mail.
Anfrage per Mail an monika.wipf@swissrei.ch



*FREDDY SWOBODA

Leiter Swiss Real Estate Institute, Studienleiter MAS in Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

Gute Planung schafft Freiräume

Echo sehr positiv: Dieses Fazit führt am 4. März 2010 zur Neuauflage des Seminars «Zeitmanagement und Arbeitstechnik für Immobilienfachleute». SVIT Swiss Real Estate School sprach bei der Vorbereitung mit Jacqueline Steffen Oberholzer.



• BIOGRAPHIE

JACQUELINE STEFFEN OBERHOLZER

Jacqueline Steffen Oberholzer, eidg. dipl. Betriebsökonomin HWV mit Coaching-Zusatzausbildung, ist Inhaberin des 1999 von ihr gegründeten Unternehmens Steffen Coaching Marketing & Management mit Sitz in Erlenbach/ZH (www.steffen-marketing.ch). Mit ihren Geschäftspartnerinnen führt sie seit 10 Jahren individuelle, praxisorientierte Workshops in den Bereichen Coaching, Kommunikation, Marketing, Verkauf sowie Persönlichkeitsentwicklung durch. ●

CHRISTINE FÜRST RODRIGUEZ* ●

Anfangs Juli 2009 hat Frau Jacqueline Steffen Oberholzer mit ihrer Firma Steffen Coaching Marketing & Management im Auftrag der SVIT Swiss Real Estate School (SRES) ein Seminar zum Thema «Zeitmanagement und Arbeitstechnik für Immobilienfachleute» durchgeführt, welches bei den Teilnehmenden ein sehr positives Echo auslöste. Während der Vorbereitung für die Neuauflage des Seminars am 10. März 2010 haben wir Frau Steffen Oberholzer zu Bedeutung und Nutzen einer guten persönlichen Zeitplanung und durchdachten Arbeitsinstrumenten befragt.

Frau Steffen Oberholzer, im Gespräch mit Berufskollegen und Freunden höre ich immer wieder, dass diese sich durch die Planung ihrer Arbeits- und Freizeit sehr eingeschränkt und eingengt fühlen. Können Sie das verstehen?

„Ja, das kann ich sehr gut verstehen. Wir träumen wohl alle davon, spontan Freunde zu treffen oder einfach Zeit für sich selber zu haben. Eine gute Planung schafft solche Freiräume, denn der Planungsprozess hilft, Prioritäten zu setzen. Dadurch gewinnen wir Zeit für den Job und die Freizeit.“

Nicht alle können sich etwas unter Arbeitstechniken vorstellen. Bitte erklären Sie uns kurz, was darunter zu verstehen ist.

„Effektivität, nicht Geschwindigkeit, steht im Zentrum der Arbeitstechnik. Der Blick geht weg von der Uhr und hin zu den Prioritäten. Die richtige Fragestellung lautet: Womit will ich meine Zeit verbringen? Wer diese Frage beantwortet hat, kann seine persönlichen Ziele formulieren, deren Erreichung planen, die Umsetzung gestalten und den Erfolg geniessen. Denn wer seine Ziele erreicht, arbeitet mit mehr Freude und Energie.“

Haben Sie als Profi Ihr Zeitbudget immer im Griff?

„Das wäre schön! «Immer» habe ich mein Zeitbudget nicht im Griff – aber immer öfter. Die Arbeitsmenge, die Anforderungen, welche das Leben an uns stellt, sind ja nicht in Stein gemeisselt. Das Unvorge-sehene ist eine grosse Herausforderung im Umgang mit der Zeit. Wichtig ist deshalb, auch Reservezeiten mit einzuplanen.“

Welchen Vorteil haben Berufsleute, die sich mit ihrem persönlichen Zeitmanagement auseinander setzen?

„Sie gewinnen Lebenszeit für die ihnen wichtigen Dinge.“

Welchen Eindruck hatten Sie nach dem Seminar im Juli 2009? Was sind Ihrer Meinung nach die besonderen Herausforderungen für Immobilienfachleute in diesem Bereich?

„Mir ist aufgefallen, dass im Umgang mit E-Mails am meisten Optimierungspotential besteht. Es ist ein schnelles Medium mit vielen Vorteilen, aber ein effektives Arbeiten mit E-Mail will gelernt sein. Potential gibt es ausserdem beim Thema «Grenzen setzen». Dies ist etwas, mit dem viele Menschen immer wieder Schwierigkeiten haben.“

Effektivität, nicht Geschwindigkeit steht im Zentrum der Arbeitstechnik.»

JACQUELINE STEFFEN OBERHOLZER

Herzlichen Dank, Frau Steffen Oberholzer. Wir freuen uns auf das Seminar mit Ihnen am 4. März 2010 im Restaurant Belvoirpark in Zürich.



*CHRISTINE FÜRST RODRIGUEZ
Projekt- und Studienleiterin bei der SVIT Swiss Real Estate School AG, 8005 Zürich.

INFORMATIONEN UND GESAMTANGEBOT

Infos zum Seminar «Zeitmanagement und Arbeitstechnik für Immobilienfachleute» vom 4. März 2010 erhalten Sie auf S. 49-50. Infos zum Gesamtangebot der zentral durch SVIT Swiss Real Estate School durchgeführten Angebote finden Sie auf der Website www.svit-sres.ch. Genauere Daten zu den regional durchgeführten Angeboten sind ersichtlich auf der Website des SVIT www.svit.ch, dies unter der entsprechenden Mitgliederorganisation jeweils via Navigation «Bildung».

Erfolgreiche Elf geehrt

Die 2. Prüfung der Vertiefungskompetenz Immobilienentwicklung 2009 verlief reibungslos. Ende November 2009 konnten 11 erfolgreiche Absolventen im Zunfthaus zur Waag ihre Ausweise in Empfang nehmen. Hier der SFPKIW-Schlussbericht der Immobilienentwickler-Prüfung 2009.



Bild links: Die 11 glücklichen Immobilienentwickler-Prüfungsabsolvent/innen 2009.
Bild rechts: Prüfungskommissionspräsident Hansjörg Pedrett gratuliert zum Erfolg.



MARION MICHEL* ●
Dreizehn Kandidat/innen legten zwischen dem 19. und 21. Oktober 2009 in Basel die Vertiefungsprüfung Immobilienentwicklung ab – elf davon erfolgreich (84.6 %).

Am 27. November 2009 trafen sich die erfolgreichen Kandidat/innen, deren Partner/innen und die Experten im

» Das magische Dreieck Standort-Kapital-Nutzung ist Ausgangspunkt jeder Immobilienentwicklung.«

HANSJÖRG PEDRETT

Zunfthaus zur Waag in Zürich zur Diplomfeier mit anschliessendem Apéro.

In seiner Festrede erklärte Hansjörg Pedrett, Präsident der Prüfungskommission Immobilienentwickler, das magische Dreieck «Standort – Kapital – Nutzung» als Ausgangspunkt jeder Im-

mobilenentwicklung; nicht selten ist dies eine Gleichung mit zwei Unbekannten. Der Markt braucht ImmobilienentwicklerInnen, die Spass daran haben, derartige Gleichungen zu lösen, Menschen, denen es Freude bereitet, die verschiedenen involvierten Fachgebiete zielgerichtet zu verbinden und ein stimmiges Produkt zu kreieren.

Mit dem Hinweis auf die Wichtigkeit, in diesem Beruf Beziehungen zu schaffen und zu pflegen, leitete Hansjörg Pedrett elegant über zur feierlichen Aushändigung der Prüfungsnotenblätter und zum anschliessenden Apéro riche, an dem neue und bestehende Geschäftsbeziehungen sogleich ausgiebig gepflegt werden. Die Prüfungskommission und die Experten gratulieren den erfolgreichen KandidatInnen ganz herzlich und wünschen ihnen für die weitere berufliche Tätigkeit viel Erfolg.

Im Namen von Hansjörg Pedrett und dem Prüfungssekretariat geht ein besonderer Dank an alle Mitglieder der Prüfungskommission und an die Prüfungsex-

perten für ihren Einsatz bei der Erstellung und der Durchführung der Prüfung.

***MARION MICHEL**
Sekretariat SFPKIW

DIE ERFOLGREICHEN KANDIDAT/INNEN

Nachname	Vorname
Amstutz	Beat
Baur	Christian
Bongard	Michael
Chardon	Jeannette
Fritz	Adrian
Gümoes	Morten
Koch	Daniel
Muheim	Paul
Pourfallah	Dariusch
Regolati	Ivan
Ruoss	Corinne

Fundierte Ausbildung ist wichtig

Die erfolgreichen Absolventen feierten - nach lebendiger Grussbotschaft des illustren Gastreferenten Hugo W. Sprenker - zusammen mit Experten sowie geladenen Gästen im stageOne in Oerlikon. Nachfolgend der Schlussbericht der Immobilienvermarkter-Prüfung 2009.



Gastredner Hugo W. Sprenker.



Heitere Teilnehmende.

MARION MICHEL*

Was gibt es Schöneres, als auf eine erfolgreich absolvierte Prüfung anzustossen und mit Kolleg/innen zu feiern! Am 9. Dezember war es soweit: Erfolgreiche Absolvent/innen der eidgenössischen Berufsprüfung in Immobilienvermarktung trafen sich abends im ausgeschmückten stageOne in Bahnhofsnähe von Zürich-Oerlikon.

Viele Expert/innen waren unter den weiteren geladenen Gästen. Jetzt konnten die frischgebackenen Vermarktungsprofis ungezwungen mit ihnen plaudern; ganz anders als noch vor einigen Wochen an der Prüfung. Nach dem reichhaltigen Apéro bestieg Stefan Businger die Bühne. Ihm fiel die Rolle des Gastgebers zu, in Vertretung des Prüfungspräsidenten Roger Beier. Mit viel Charme und Witz hielt er eine kurze Begrüssungsrede.

Als Gastredner folgte Hugo W. Sprenker, ein illustrier Immobilienfachmann aus Freiburg im Breisgau und unter anderem Stellvertretender Vorsitzender des dortigen Gutachterausschusses. Als Dozent der Deutschen Immobilienakademie ist er auch eng mit der Weiterbildung von Immobilienprofis verbunden. Dies merkte man gut beim Zuhören seiner feurigen und sehr lebendigen Rede. Er wies die Teilnehmenden auf ihre hohe Verantwortung hin, die sie nun als Immobilienvermarkter mit eidgenössischem Ausweis für die gesamte Branche tragen und hielt ihnen die Wichtigkeit einer fundierten Aus-

bildung vor Augen. Doch er wusste, dass die meisten Anwesenden vor allem auf die Verteilung der Prüfungsausweise mit den Notenblättern gespannt waren und hielt sich genau an die Zeitvorgaben. Die Spannung stieg spürbar, als Stefan Businger wieder das Podium betrat und sich bei Herrn Sprenker bedankte. Nach dem Applaus wurde es sehr schnell still im Saal und alle warteten auf die weiteren Worte von Stefan Businger: Feierlich rief er die besten Absolvent/innen auf: Zuerst die drittplatzierte Jacqueline Wirth, dann den zweiten Urs Heggli und zuletzt den besten Absolventen Dominik Horber, der die glanzvolle Note 5.4 erreicht hatte. Diese drei Besten erhielten von der SFPKIW einen Reisegutschein als Auszeichnung ihrer besonders guten Leistung. Danach empfingen die restlichen Absolvent/innen ihre Prüfungsausweise. Total bestanden 65.9 % der Kandidat/innen die Prüfung.

In entspannter Atmosphäre genossen alle Anwesenden das Abendessen und der Abend klang sehr erfolgreich aus.

Wir gratulieren allen Absolvent/innen herzlich. Ein grosser Dank geht auch an alle Beteiligten dieser Prüfung, insbesondere an die Mitglieder der Prüfungskommission wie auch an alle Expert/innen.

*MARION MICHEL
Sekretariat SFPKIW

DIE ERFOLGREICHEN KANDIDAT/INNEN

Nachname	Vorname
Aeschbacher	Anja
Baptista-Krähenmann	Barbara
Begovic	Mahira
Bernhard-Ott	Anita
Blösch	Ursula
Bontognali	Milena
Brechbühl	Flavia
Bregy	Cornelia
Bruggmann-Yildirim	Sevda
Cloetta	Andrea
Croce	Gabriele
Defuns	Peter
Eichenberger	Anita
Fasser	Sandra
Flück	Björn
Fromm	Simon
Frutiger	Melanie
Guillén	Mathias
Häle	Christian
Hasler	Gallus
Heggli	Urs
Hollenstein	Mathias
Horber	Dominik
Jenni	Jonas
Klopfer	Valérie
Koller	Roman
Leberzammer	Stefan
Löhner	Andrea
Lüchinger	Jacqueline
Marthy	Cornelia
Meier	Dominik
Meier	Jennifer
Melina	Rocco
Müller	Andreas
Müller	Peter
Niederhauser	Andreas
Pellandini	Patrizia
Ramsauer	Sonja
Regli	Nathalie
Restle	Lucian
Roffler	Marcel
Salzmann	Linda
Santi	Patrizia
Schmid	Philipp
Scholdei	Markus
Schreiber	Regula
Schürmann Müller	Martina
Steenblock	David
Steiner	Marco R.
Suter	Patrick
Trüb	Eliane
Wanner	Angelika
Weber	Corinne
Wirth	Jacqueline
Zemp	Roland
Züger	Claudio

Basiskompetenz konzentriert

Im November 2009 fand die Prüfung «Basiskompetenz» statt, erstmals neu auch in der italienischen Schweiz. Erfolgreiche Absolventen dieser Vorprüfung zum eidg. Fachausweis in der Immobilienbranche können anschliessend in einer der vier Vertiefungsrichtungen den Fachausweis erlangen.



Erfolgreiche Zepterübergabe beim Präsidium der Prüfungskommission Basiskompetenz: Monika Frei (Präsidentin bis 2009) & Urs Zumstein (Präsident ab 2010)

MONIKA FREI*

ERFAHRUNG. Auch die vierte Basisprüfung vom 16. und 17. November 2009 hat keine markante Änderung in den Ergebnissen gebracht. Die Erfolgsquote ist immer noch sehr tief. Mit rund 50% lag sie aber doch 10% über derjenigen des Vorjahres. Nach wie vor versuchen aber auch immer noch viele Kandidaten ohne jegliche Erfahrung in der Immobilienbranche, diese Prüfung zu bestehen.

THEMENBEREICHE. Anders als im Jahr 2008, in welchem Prüfungsschwerpunkte gesetzt wurden, hat die Prüfungskommission Basiskompetenz für diese Prüfungen explizit einige Themenbereiche aus der Wegleitung gestrichen. Damit wurde der sehr breit gefächerte Unterrichtsstoff in einzelnen Fächern markant eingegrenzt.

ERGEBNISSE. Nach der Erhaltungssitzung vom 9. Dezember 2009 stand fest, dass 291 von 560 Kandidaten die Prüfung bestanden (52%). Dabei waren in der Deutschschweiz 271 von 533 Kandidaten erfolgreich (51%). In der italienischen Schweiz haben sogar 20 von 27 Kandidaten erfolgreich abgeschlossen (74%).

KORREKTUREN. In den vergangenen vier Jahren wurde die Prüfung Basiskompetenz auf-

grund der hohen Teilnehmerzahl jeweils dezentral in den Regionen Basel, Bern, Zentralschweiz und Zürich durchgeführt. Anschliessend fand zwischen den Regionen ein Austausch der Prüfungen statt, sodass diese einheitlich korrigiert wurden.

Dabei gelangte folgende Verteilung zur Anwendung:

- Basel: Immobilienfinanzierung/Immobilienentwicklung & Immobilienbewertung
- Bern: VWL/BWL & Immobilienbewirtschaftung
- Zentralschweiz: Umwelt-, Bau- & Planungsrecht/Immobilienentwicklung
- Zürich: Recht & Immobilienvermarktung

KONZENTRATION. Im Sommer 2009 entschied die Geschäftsleitung, dass ab 2010 die Prüfungen zentral in Bern und Zürich durch die SFPKIW organisiert und durchgeführt werden. Die regionalen Prüfungssekretariate und die regionalen Prüfungskommissionen werden deshalb aufgehoben.

LETZTMALIG DEZENTRAL. Nicht nur für die Regionen, sondern auch für mich war es

die letzte Prüfung Basiskompetenz. Ich habe mich bereits vor einem Jahr entschieden, dass ich dieses Amt nach den Prüfungen 2009 niederlegen werde.

DANK. Ich möchte allen Kommissionsmitgliedern, Oberexperten, Experten und regionalen Sekretariaten ein herzliches Dankeschön für die tolle Zusammenarbeit aussprechen. Meinem Nachfolger, Urs Zumstein, wünsche ich viel Erfolg und Befriedigung in diesem Amt.

*MONIKA FREI

Präsidentin Prüfungskommission Basiskompetenz

ZEPTEURÜBERGABE NACH PIONIERARBEIT

Monika Frei, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänderin und Vizepräsidentin des SVIT Aargau, hat für die Aus- und Weiterbildung herausragende Pionierarbeit geleistet. Dies insbesondere im Zusammenhang mit der im Jahr 2005 neu eingeführten Basiskompetenz-Ausbildung. Als erste Präsidentin der Prüfungskommission Basiskompetenz war Monika Frei mit ihrem Wissen, ihrer Erfahrung und Fachkompetenz zudem massgebend an der erfolgreichen Implementierung der ab 2006 durchgeführten Basiskompetenz-Prüfungen beteiligt.

Im Namen der Prüfungskommission sowie der SFPKIW danken wir Monika Frei herzlich für ihr Engagement im Interesse unserer Organisation.

Wir freuen uns, mit Urs Zumstein, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und Master of Advanced Studies in Real Estate Management (MREM), einen versierten Nachfolger für das Präsidium der Kommission gefunden zu haben und wünschen ihm viel Freude bei seiner Tätigkeit.

Seminare der SVIT Swiss Real Estate School



NEUES SEMINAR AM 9. FEBRUAR 2010

BESTE PRACTICE BEI DER VERWALTUNG VON STOCK- WERKEIGENTUM

Die rechtlichen Grundlagen aus dem ZGB werden kurz aufgefrischt, bevor wir uns dem Lösen von Knacknüssen bei der Verwaltung von Stockwerkeigentum (STOWE) widmen: Begründung und Beschlussfassung, Mängelgewährleistung bei neu erstelltem Stockwerkeigentum sowie Fragen zur Sanierung. Praktische Verwaltungsfragen und -lösungen bilden den zweiten Schwerpunkt. Wir wenden uns der Gestaltung des Reglements und dessen Umsetzung zu, zeigen auf, wie eine Eigentümersammlung optimal organisiert und durchgeführt wird, und lösen Fragen der Abrechnung.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienprofis, die sich mit der Verwaltung von Stockwerkeigentum befassen oder befassen wollen.

PROGRAMM

Lösung rechtlicher Knackpunkte beim Verwalten von STOWE

- Auffrischen der aktuellen Gesetzgebung ZGB (Sachenrecht, Grundbuch)
- Die massgeschneiderte Begründung von Stockwerkeigentum
- Beschlussfassung: Der Weg zum gültigen Beschluss
- Die Mängelgewährleistung bei neu erstelltem Stockwerkeigentum
- Vorbereitung und Durchführung einer Sanierung aus rechtlicher Sicht

Optimale Verwaltung

Ausgehend von einer Standard-Eigentümerschaft (reines Wohnen) werden auch komplizierte Fälle beleuchtet (gemischte Nutzungen, sehr ungleichmässige Wertquoten-Verteilung usw.).

- Woran erkennt man das optimale Reglement? Welche Textstellen sind besonders heikel? Was ist bei der Anwendung des Reglements zu beachten?
- Die Eigentümersammlung (psychologische Aspekte, Zeitmanagement, Durchführung usw.)
- Wie wird ein Budget erstellt? An welchen Kennzahlen orientieren wir uns?
- Wie hoch sind die Akontozahlungen?
- Wie hoch soll die Einlage in den Erneuerungsfonds sein?
- Die Nebenkostenabrechnung (Zeitpunkt, Kostenverteilung, Erfolgsrechnung, Bilanz)

DATUM

Dienstag, 9. Februar 2010
08.30 - 17.00 Uhr

ORT

Mövenpick Hotel Zürich-Airport,
8152 Glattbrugg

REFERENTEN /INNEN

- Mathias Birrer, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte, Luzern
- Margrit Hauser, eidg. dipl. Immobilienreuhänderin, Spezialistin und Dozentin für die Verwaltung von Stockwerkeigentum, Horgen

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 650.– (SVIT-Mitglieder), CHF 810.– (übrige Teilnehmende) exkl. MWSt. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

- 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. Ersatz-Teilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

INTENSIVSEMINAR MÄRZ BIS JUNI 2010 IMMOBILIENRECHT

Alle Immobilienfachleute brauchen für ihre Arbeit ein solides juristisches Wissen, um erfolgreich Aufträge auszuführen und effizient zu arbeiten. Sei es als Bewirtschafter, Vermarkter, Architekt, Unternehmer, Berater oder generell als Immobiliendienstleister. Das einmal in einem Fachlehrgang erworbene Wissen muss ständig erneuert und aufgefrischt werden. Dies gilt insbesondere für den Rechtsbereich. Neue Gesetze und Gesetzesänderungen sind gerade in der letzten Zeit eingeführt worden und die Rechtsprechung passt sich laufend diesen neuen Rahmenbedingungen und Bundesgerichtsentscheiden an. Diesen Umständen trägt das Seminar konzeptvoll Rechnung. Die vorliegende aktualisierte zweite Durchführung haben wir für Sie in Bern organisiert. Die Referenten sind allesamt auf Immobilienrecht spezialisiert und haben daher auch einen engen Bezug zu Praxisfällen. Sie erhalten so wieder mehr Sicherheit in juristischen Fragen.

PROGRAMM

- Mängelrechte des Bauherrn, des Grundstückkäufers und des Wohnungs- bzw. Geschäftsmieters
- Facility-Management, Energie-Contracting und Mietrecht
- Sachenrecht und Due Dilligence beim Liegenschaftshandel
- Baubewilligungsverfahren, Bauprozess, Ende der Dumont-Praxis (NEU)
- Bauhandwerkerpfandrecht (NEU)
- Vertragstypen im Immobilienrecht: GU/TU u.a. (NEU)
- Arbeitsvertragliche Fragen im Bau- und Immobilienrecht
- Betreuung und Rechtsöffnung für immobilienrechtliche Forderungen
- Haftungs- und Versicherungsrechtliche Aspekte bei Immobiliengeschäften (NEU)
- Schiedsgerichtsbarkeit und Prozesse in der Immobilienwirtschaft

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und -vermarkter, Bauherrenberater und -vertreter, Architekten und Ingenieure, Eigentümer von Wohn- und Geschäftsimmobilen

ZIELSETZUNG

Die Teilnehmenden vertiefen ihre Kenntnisse in denjenigen Rechtsgebieten, welche sie bei der täglichen Arbeit antreffen und mit denen sie immer wieder konfrontiert werden. Die Teilnehmer können am Schluss die neuesten Entwicklungen wiedergeben und sind in der Lage, den grundsätzlichen juristischen Anfragen von Kundenseite kompetent zu begegnen. Bei schwierigen Fällen können sie die Sachlage und die zu ergreifenden Schritte abschätzen und gezielt den entsprechenden Spezialisten beziehen sowie ihre Kunden bei einem Gerichtsverfahren begleiten.

REFERENTEN

- PD Dr. Peter Reetz (Fachliche Leitung), RA, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Privatdozent für Privatrecht, Zivilprozessrecht und SchKG an der Universität Fribourg
- Dr. Christoph Zimmerli (Fachliche Leitung), RA, Bern
- Viviane Burkhardt, RA
- Dr. Blaise Carron, RA
- Dr. Maurice Courvoisier, RA
- Annette Dalcher, RA
- Dr. David Dussy, RA
- Marco Kamber, RA
- Alain Lachapelle, lic.iur., dipl. Steuerexperte
- Placidus Plattner, RA
- Daniel Tobler, Notar

DATEN

Das Intensivseminar findet 2010 an 10 Abenden mittwochs statt:
17. + 31. März
7. + 21. + 28. April
19. + 26. Mai
9. + 16. + 23. Mai

ORT

Allresto Kongresszentrum, Effingerstrasse 20, 3008 Bern, 5 Minuten zu Fuss ab Hauptbahnhof Bern

TEILNEHMERGEBÜHR/LEISTUNGEN

CHF 3300.- (CHF 3000.- für SVIT-Mitglieder) zuzüglich 7.6% MWSt. Inbegriffen sind Seminarunterlagen, Pausenverpflegung, Teilnahmebestätigung, Abschlussfest. Die Buchung von Einzeltagen ist nicht möglich.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Bei Rücktritt nach Zustellung der schriftlichen Anmeldebestätigung wird bis 30 Tage vor Beginn des Intensivseminars eine Umtriebsentschädigung in der Höhe von CHF 550.- verrechnet. Ab 30 Tagen vor Beginn des Intensivseminars werden CHF 1000.- verrechnet, ab dem Seminarbeginn sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

AUSKUNFT UND ANMELDUNG

SVIT Swiss Real Estate School
Giessereistrasse 18
8005 Zürich
T 044 434 78 98
linda.schneibel@svit-sres.ch

SEMINAR AM 4. MÄRZ 2010

ZEITMANAGEMENT UND ARBEITSTECHNIK FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE

Die Frage, wie sich die anfallende Arbeit in geforderter Frist erledigen lässt, stellen sich heute viele Arbeitnehmende und Selbstständige in der Immobilienbranche. Überlastung ist eher der Regelfall als die Ausnahme. Eine individuelle Arbeitsanalyse gibt Aufschluss über die persönliche Arbeitssituation, Zeitfresser und Störfaktoren. Arbeitstechniken und Methoden des Zeitmanagements bilden die Grundlage für eine effektive Planung der Arbeitswoche.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute der Immobilienbranche,
-Treuhänder sowie weitere interessierte
Kreise.

PROGRAMM:

DIE BEDEUTUNG VON ARBEIT UND ZEIT

PERSÖNLICHE IST-ANALYSE

- Aufgaben und Tätigkeiten
- Zeit- und Tätigkeitsanalyse
- Stärken und Schwächen
- Innerer Antreiber

ZIELE UND PRIORITÄTEN SETZEN

- Zielsysteme
- Eliminierung von Störfaktoren
und Zeitfressern
- Nein-Sagen-Können
- Delegation
- Kommunikation

PLANUNGSINSTRUMENTE

ARBEITSORGANISATION

- Arbeitsplatzorganisation
- effiziente Sitzungsgestaltung
- E-Mail effektiv und zeitsparend
einsetzen

METHODE

Die Arbeit in Gruppen mit max. 14 Teil-
nehmenden erlaubt den Referentinnen,
auf die Bedürfnisse jedes einzelnen ein-
zugehen und lässt genug Raum für den
direkten Austausch zwischen den Sem-
inarteilnehmenden.

REFERENTINNEN

- Jacqueline Steffen, Steffen Coaching,
Marketing und Management
- Eveline Sievi, Seminarleiterin und
Trainerin, Steffen Coaching, Marke-
ting und Management.

DATUM

Donnerstag, 4. März 2010,
08.30 – 17.00 Uhr

ORT

Restaurant Belvoirpark, Zürich

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST)

CHF 980.– (SVIT-Mitglieder),
CHF 1200.– (übrige Teilnehmende).
Darin inbegriffen sind:
Seminarunterlagen, Pausengetränke
und das Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die
Anmeldungen werden in chronologi-
scher 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. Ersatz-Teil-
nehmende werden ohne zusätzliche
Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus
dringendem Anlass behält sich der
Veranstalter vor.

AUSSCHREIBUNG HÖHERE FACHPRÜFUNG FÜR IMMOBILIEN-TREUHÄNDER 2010

Im Juni 2010 findet die 2. Höhere Fachprüfung für Im-
mobilien-Treuhänderinnen und Immobilien-Treuhän-
der nach der neuen Prüfungsordnung und Wegleitung
vom 9. Februar 2007 statt.

Daten: 14. - 16. Juni 2010 (schriftliche Prüfungen)
21. - 22. Juni 2010 (mündliche Prüfungen)

Ort: Basel

Prüfungsgebühr: CHF 3 000.–
Anmeldeschluss: 28. Februar 2010

Die ausführliche Dokumentation mit Prüfungsord-
nung, Wegleitung und Anmeldeformular kann bei der
unten stehenden Adresse bezogen werden.

Sekretariat SFPKIW
c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 93
Fax 044 434 78 99
E-Mail info@sfpk.ch

ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

**Beste Practice bei der Verwaltung
von Stockwerkeigentum**
9. Februar 2010

Intensivseminar Immobilienrecht
März bis Juni 2010

**Zeitmanagement und Arbeitstechnik
für Immobilienfachleute**
4. März 2010



Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, linda.schneibel@svit-sres.ch

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Unterschrift

Einstiegs-/Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE EINSTIEGS-/SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Einstiegs- bzw. Sachbearbeiterkurse bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende Assistent/innen und als Vorbereitung für weitergehende Lehrgänge. Genaue Angaben und Daten sind auf <http://www.svit.ch> unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

► EINSTIEGSKURSE

M1 BEWIRTSCHAFTUNG VON MIETLIEGENSCHAFTEN

SVIT beider Basel

31.03.2010 bis 16.06.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
8.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 23.06.2010

SVIT Bern

Mai bis Juni 2010
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie
Samstag 8.30 – 12.10 Uhr

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Ostschweiz

Start: 05.01.2010
Dienstag- und Donnerstagabend
(Kursdauer 60 Lektionen)
St. Gallen

SVIT Zürich

25.01.2010 bis 29.03.2010
(10 Nachmittage/Abende)
Zürich-Oerlikon

M2 LIEGENSCHAFTEN- BUCHHALTUNG

SVIT beider Basel

11.08.2010 bis 22.09.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
8.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 13.10.2010

SVIT Ostschweiz

Start: 13.04.2010
Dienstag- und Donnerstagabend
(Kursdauer 24 Lektionen)
St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

11.01.2010 bis 22.02.2010
Montag- und Mittwochabend
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich

20.05.2010 bis 08.07.2010
(8 Abende)
Zürich-Oerlikon

M3 BEWIRTSCHAFTUNG VON STOCKWERKEIGENTUM

SVIT beider Basel

20.10.2010 bis 01.12.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
8.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 08.12.2010

SVIT Ostschweiz

01.06.2010 bis 01.07.2010
Dienstag- und Donnerstagabend
18.00-20.30, in St. Gallen

SVIT Zürich

09.03.2010 bis 04.05.2010
(8 Abende)
Zürich-Oerlikon

M4 BAULICHE KENNTNISSE

SVIT beider Basel

06.01.2010 bis 10.03.2010
jeweils Mittwochmorgen,
8.30 – 11.40 Uhr
ABZ UBS, Viaduktstr. 33, Basel
Prüfung: 17.03.2010

SVIT Bern

April bis Juni 2010
Donnerstag 18.00 – 20.40 Uhr

SVIT Zentralschweiz

03.05.2010 bis 07.06.2010
Montag- und Mittwochabend
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich

26.01.2010 bis 23.02.2010
(4 Nachmittage/Abende/1 Abend)
Zürich-Oerlikon

M5 IMMOBILIENVERMARKTUNG

SVIT Ostschweiz

Start: 16.04.2010
Freitag- und Samstagmorgen
(Kursdauer 48 Lektionen)
St. Gallen

SVIT Zürich

28.01.2010 bis 06.05.2010
(13 Abende, 3 Samstage)
Zürich-Oerlikon

M6 GRUNDLAGEN DER IMMOBILI- ENBEWERTUNG

SVIT Bern

April bis Juni 2010
Dienstag 18.00 – 20.40 Uhr

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie

12.03.2010-30.04.2010
Vendredi 8h30 - 17h15
Examen: samedi 22.05.2010,
8h30 - 10h30
Hôtel Alpha-Palmiers, Rue du Petit-
Chêne 34, 1003 Lausanne

► BRANCHENKUNDE TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

SVIT beider Basel

siehe www.okgt.ch

SVIT Bern

siehe www.okgt.ch

SVIT Graubünden

siehe www.okgt.ch

SVIT Ostschweiz

Auskunft erteilt Herr Rolf Nobs,
c/o Resida Treuhand AG, Bazenheid
Tel. 071 932 60 20

SVIT Zürich

siehe www.okgt.ch

► SRES BILDUNGSZENTRUM

SVIT SRES koordiniert alle Ausbildungen auf der Stufe Fachausweis und führt den Lehrgang für den Immobilien-Treuhand durch. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Seminare und Tagungen für die gesamte Immobilienwirtschaft sowie die Koordination der Einstiegsurse SVIT.

NACHDIPLOMSTUDIUM MAS- TER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT (MREM)

jährlicher Beginn im Herbst
durchgeführt durch Hochschule für
Wirtschaft Zürich HWZ (www.fh-hwz.ch)

TAGESSEMINARE

SVIT SRES entwickelt und organisiert regelmässig massgeschneiderte Seminare zu aktuellen Themen in der Immobilienbranche.

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien-Treuhand-
er/in (HFP)
in Zürich ab Februar 2010

Lehrgänge Fachausweise 2010

- Basiskompetenz:
an 7 Standorten
(1x auch auf französisch)
- Vertiefung Bewirtschaftung:
an 6 Standorten
(1x auch auf italienisch)
- Vertiefung Bewertung: in Zürich
- Vertiefung Vermarktung: in Zürich
- Vertiefung Entwicklung: in Zürich

SVIT Swiss Real Estate School AG

Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98
Fax 044 434 78 99
www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in
französischer Sprache)
Karin Joergensen
Rue Centrale 10
1003 Lausanne
Tel. 021 517 67 90
Fax 021 517 67 91
karin.joergensen@svit-school.ch

Für das Tessin

(Lehrgänge und Prüfungen in
italienischer Sprache)
Alberto Montorfani
Interfida SA
via Motta 10
6830 Chiasso
Tel. 091 695 03 95
Fax 091 695 03 94
albertomontorfani@interfida.ch



► **REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Einstiegskursen, zur Basiskompetenz und zum Vertiefungslehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Vertiefungslehrgängen 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, c/o Zoma AG Aarau, Katrin Schmidiger, Bahnhofstr. 10, 5000 Aarau T 062 832 77 10, F 062 832 77 19 katrin.schmidiger@zoma.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 Innere Margarethenstrasse 2, Postfach 610 4010 Basel T 061 283 24 80, F 061 283 24 81 svit-basel@bluewin.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT Bern, Sulgenauweg 40, Postfach 8375, 3001 Bern T 031 378 55 00, F 031 378 55 01 regionbern@svit-sres.ch
**Regionale Prüfungs-
direktion Region Bern**
H.P. Burkhalter + Partner AG, Könizstrasse 161, 3097 Bern-Liebelfeld T 031 379 00 00, F 031 379 00 01 hp.burkhalter@burkhalter-immo.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School c/o Urs Kindler, Postfach 98, 8590 Romanshorn T 071 460 08 46, F 071 460 08 45 regionostschweiz@svit-sres.ch

REGION ROMANDIE

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache) SVIT Swiss Real Estate School SA, Karin Joergensen, Rue Centrale 10, 1003 Lausanne T 021 517 67 90, F 021 517 67 91 karin.joergensen@svit-school.ch

REGION TESSIN

(Lehrgänge und Prüfungen in italienischer Sprache) Alberto Montorfani Interfida SA via Motta 10 6830 Chiasso Tel. 091 695 03 95 Fax 091 695 03 94 albertomontorfani@interfida.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG SVIT Swiss Real Estate School c/o HMZ academy AG, Neuhofstrasse 3a, 6340 Baar T 041 560 76 20 info@hmz-academy.ch

REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, GR, 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 98, F 044 200 37 99 regionzuerich@svit-sres.ch

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Sekretariatsleitung und Verantwortlicher für die neue kaufmännische Grundbildung: Ozan Kaya T 043 333 36 65, F 043 333 36 67, info@okgt.ch, www.okgt.ch

ANZEIGEN

SCHWEIZERISCHE FACHPRÜFUNGS-KOMMISSION DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SFPKIW

Für die Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Bewirtschaftung suchen wir

PRÜFUNGS-EXPERTEN/INNEN UND KORREKTOREN/INNEN

Sind Sie Fachfrau bzw. Fachmann im Immobilienwesen, vorzugsweise mit Diplom Immobilien-Treuhand oder Fachausweis Immobilien-Bewirtschafter oder besitzen eine Ausbildung auf Stufe Fachhochschule/Uni? Dann beantragen Sie noch heute das Experten-Personalblatt unter:

Sekretariat SFPKIW, c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel.: 044 434 78 93, Fax: 044 434 78 99, E-Mail info@sfpk.ch

Weitere Informationen zu unseren Prüfungen erhalten Sie auf unserer Website, www.sfpk.ch.



Scherzinger
HAUSWARTUNGEN GmbH



Scherzinger Hauswartungen GmbH | Kolumbanstrasse 78 | Postfach 64 | 9016 St. Gallen
www.scherzingerhauswartungen.ch | info@scherzingerhauswartungen.ch
Telefon +41 71 246 38 46 | Telefax +41 71 246 38 45

Ihre Liegenschaft in guten Händen
Ihr professioneller Partner für:
Gartenunterhalt | Baumschnitt | Häckseldienst | Winterdienst





Innovative Services sind unsere Stärke. Finanzielle Führung Ihre.

EuroKautiön ist in Deutschland führender Anbieter von Mietkautionsbürgschaften für den privaten Wohnungsmarkt. Bürgschaften sind eine innovative, kostengünstige Alternative zu den traditionellen Mietzinsdepots. Gemeinsam mit unseren Exklusivpartnern Vaudoise Versicherungen und ImmoScout24 treten wir in den nächsten Monaten in den dynamischen Schweizer Markt für private und gewerbliche Mietkautionsbürgschaften ein.

Für den Auf- und Ausbau unseres Schweizer Geschäfts suchen wir an unserem Sitz in Zürich-Wollishofen eine versierte Fachperson als

Buchhalter/Accountant (m/w)

mit Fachabschluss in den Bereichen Finanzbuchhaltung und Accounting sowie Berufserfahrung in Immobilien- oder Treuhandunternehmen. Sie führen die Schweizer Niederlassung in finanzieller Hinsicht mit Verantwortungsbewusstsein und Weitsicht. Sie kennen die gesetzlichen Grundlagen und gängigen Systeme, sind in der Lage, Forecasts und Reportings zu erstellen und führen die Abschlüsse. Sie beurteilen die Geschäftsstrategien und -entwicklungen aus finanzieller Warte. Möglicherweise verfügen Sie über Kenntnisse in einer zweiten Landessprache. Vollpensum erwünscht.

Auf Sie warten attraktive Arbeitsbedingungen in einem jungen Wachstumsunternehmen mit starken Schweizer Partnern und einem vielfältigen Entwicklungspotenzial. Sie suchen die Möglichkeit, sich in einem dynamischen Markt und Unternehmen zu entfalten und Verantwortung zu übernehmen. Sie schätzen kurze Entscheidungswege und einen unkomplizierten Umgang.

Interessiert? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Bild und Angaben über den möglichen Eintrittstermin an (per Mail bevorzugt):

Illux – Witschi & Partner
«EuroKautiön»
Obere Wanne 40
5708 Birrwil AG

ica@illux.ch
www.eurokautiön.ch



Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

für Kader und kaufmännische Stellen in den Bereichen Immobilien,
Finanzen und Dienstleistungen. Unsere Stärke liegt in der Kompetenz und
persönlichen Beratung.

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Spörri Personalberatung AG

Schützengasse 32 (beim HB) 8001 Zürich www.spoerripersonal.ch Telefon 044/211 50 56

lentjesCONSULTING

Wünschen Sie für 2010 eine berufliche Veränderung?

Unsere Kundin ist ein mitarbeiter- und kundenorientiertes Unternehmen, welches Liegenschaften konzipiert, baut und bewirtschaftet. Die modernen Büroräumlichkeiten befinden sich in der Agglomeration von Zürich. Zur Verstärkung des kleinen und dynamischen Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n **berufserfahrene/n**

• Immobilienbewirtschafter/in

Ihre Aufgaben:

- Betreuung eines abwechslungsreichen Portefeuilles mit gut unterhaltenen Objekten (kein STWEG)
- Vermietung der Mietobjekte in Wohn- und Geschäftsliegenschaften
- Erstellen und Kontrolle der Budgets
- Kontakt mit Mietern und Handwerkern und Lieferanten
- Erstellen der Heiz-/Nebenkostenabrechnungen

Ihr Profil:

- Kaufmännische Grundausbildung und abgeschlossene Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter
- Erfahrung als Immobilienbewirtschafter
- Alter, ab 30 Jahre
- Sie sind selbstbewusst, organisationsstark und erledigen gerne alles von A-Z

Ihre Chance:

- Sehr selbstständige und interessante Aufgabe
- Sie können sich weiter entwickeln
- Das Umfeld ist familiär und der Umgangston ist respektvoll
- Die meisten zu betreuenden Objekte sind im Familienbesitz

Weitere Informationen und Bewerbung: Iris Lentjes freut sich auf Ihre Bewerbung. LentjesConsulting, Beckenhofstrasse 1, 8006 Zürich, Tel. 044 365 30 09 oder per Mail an: iris.lentjes@lentjes-consulting.ch.



Innovative Services sind unsere Stärke. Kundenorientierung Ihre.

EuroKauti0n ist in Deutschland f0hrender Anbieter von Mietkautionsb0rgschaften f0r den privaten Wohnungsmarkt. B0rgschaften sind eine innovative, kosteng0nstige Alternative zu den traditionellen Mietzinsdepots. Gemeinsam mit unseren Exklusivpartnern Vaudoise Versicherungen und ImmoScout24 treten wir in den n0chsten Monaten in den dynamischen Schweizer Markt f0r private und gewerbliche Mietkautionsb0rgschaften ein.

F0r den Auf- und Ausbau unseres Schweizer Gesch0fts suchen wir an unserem Sitz in Z0rich-Wollishofen engagierte

Kundenberater/innen

mit Ausbildung/Abschluss im Bereich Immobilienbewirtschaftung oder Treuhand und Flair im Umgang mit Vermietern und Mietern. Sie kommunizieren 0berzeugend – vis-0-vis und am Telefon. Sie arbeiten selbstverantwortlich und leistungsbewusst. Vertiefte Kenntnisse in modernen Kommunikationsmitteln und den g0ngigen Office-Anwendungen sind f0r Sie eine Selbstverst0ndlichkeit. M0glicherweise verf0gen Sie 0ber Kenntnisse in einer zweiten Landessprache. Vollpensum erw0nscht.

Auf Sie warten attraktive Arbeitsbedingungen in einem jungen Wachstumsunternehmen mit starken Schweizer Partnern und einem vielf0ltigen Entwicklungspotenzial. Sie suchen die M0glichkeit, sich in einem dynamischen Markt und Unternehmen zu entfalten und Ideen umzusetzen. Sie sch0tzen kurze Entscheidungswege und einen unkomplizierten Umgang.

Interessiert? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Bild und Angaben 0ber den m0glichen Eintrittstermin an (per Mail bevorzugt):

Illux – Witschi & Partner
«EuroKauti0n»
Obere Wanne 40
5708 Birrwil AG

ica@illux.ch
www.eurokauti0n.ch

Verkaufserfolg dank professionellerem Marketing

Die rege Teilnahme am gut besuchten SMK-Anlass belegt: «Mehr Verkaufserfolg dank professionellerem Marketing» ist attraktiv. Spezialisten vermittelten eindrücklich, was es zu beachten gilt. Die wichtigsten Erkenntnisse sind nachfolgend zusammengefasst.

PATRICK RIEFFEL*

MAGNETWIRKUNG. Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) organisierte für ihre Mitglieder am 5. November 2009 einen ganztägigen Anlass zum Thema «Mehr Verkaufserfolg dank professionellerem Marketing». Rund 70 Teilnehmer folgten der Einladung nach Zürich Opfikon ins Renaissance Hotel. Eindrücklich vermittelten die 3 Referenten, wie professionelles Marketing mehr Verkaufserfolg bringt und wie dies von der Inizierung bis zur erfolgreichen Umsetzung praktiziert wird.

GRUNDHALTUNG. Den Reigen eröffnete Martin Steiner, Beratung & Coaching (Marketing, Kommunikation, Verkauf), Zürich. Mit «Marketing als Unternehmerische Grundhaltung» unterstrich Steiner, dass auch in Immobilienmärkten eine konsequente Ausrichtung des Denkens und Handelns, ausgerichtet auf die Kundenmärkte, der Schlüssel zum Erfolg ist. Marketing ist eine Geisteshaltung und beeinflusst das Handeln beinahe auf jeder Ebene einer Unternehmung.

Dank gezielter Marketingmassnahmen kann der Ver-

kaufserfolg positiv beeinflusst werden. Über das Kommunizieren von bewusst gewählten Botschaften und Angeboten lassen sich die gewünschten Zielgruppen ansprechen. Nachträgliche Auswertungen der generierten Kontakte und allfällige Korrekturen bei den Kommunikationsbotschaften und/oder den Kommunikationskanälen erhöhen die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs.

AKQUISITION. Schwerpunkt des zweiten Referaterteils von Martin Steiner war Akquisition als strategische Herausforderung. Wie gelingt es mir, etwas zu verkaufen, das mir gar nicht gehört? Und wie mache ich dies auch noch besser als die Mitbewerber? Die Teilnehmer kamen in den Genuss, den Vollblut-Marketingmann in seinem Element zu erleben. Zentrales Element ist die Ausrichtung auf die entsprechenden Kundenmärkte. Neukundengewinnung und Ausbau von bestehenden Kundenbeziehungen unterscheiden sich merklich. Zu überlegen ist, welche Kunden-Profile und welche Immobilien-Typologien man ins Zentrum der Bemühungen stellen will. Unterschiedliche Ausgangslagen

und Motive beeinflussen die jeweilige Akquisitionstätigkeit. Kommunikationsplattformen definieren, Kontaktprozesse erarbeiten, Marktbearbeitungsinstrumente konzipieren und danach alles umsetzen, sind nach Martin Steiner die Erfolgsfaktoren zum erfolgreichen Akquirieren.

BRIEFING. Am Nachmittag beleuchtete Heiner Plüer, Rhombus Partner Immobilien AG, das Thema «Erfolgreiche Immobilienwerbung ist auch eine Frage der professionellen Grundlagen». Wie werden die Werbe-Teams bei einer professionellen Projektvermarktung zum Erfolg geführt? Nach der Auswahl des Werbepartners ist es unumgänglich, ein schriftliches, unmissverständlich formuliertes Briefing abzugeben, bevor die kreativen Köpfe mit der Arbeit beginnen. Je umfangreicher der Werbepartner über die Hintergründe der Aufgabenstellung und die Zielsetzungen der Vermarktung informiert wurde, umso stimmiger und zutreffender werden die erarbeiteten Lösungsvorschläge. Heiner Plüer empfiehlt, die involvierten Werber und Spezialisten im Vermarktungsteam

mit einer gezielten Schulung über die Werte und das Angebot des Projektes auf deren Aufgabe vorzubereiten. Die künftigen Werbebotschaften sollen durch Emotionalität, Kernwerte und eine eindeutige Positionierung auffallen. Ausgerichtet auf die, beispielsweise nach Sinus-Milieus, definierten Zielgruppen werden die Werbebotschaften und -mittel erarbeitet. Durch bewusst gewählte Gestaltungselemente (Bildsprache) und die Tonalität des Textes werden die Alleinstellungsmerkmale verstärkt und der Kundennutzen in den Vordergrund gestellt. Während des Umsetzungsprozesses müssen die Spezialisten eng begleitet und vorgängig definierte Budgets konstant überwacht werden.

SCHUBKRAFT. Das Finale gestaltete Thomas Harbeke, Creative Director bei Weber Harbeke, Zürich. Sein Einblick in die Wirkung von Marketingkommunikation und Kommunikationslösungen rundete den spannenden Tag aus Sicht des Ausführenden ab. Mittels diverser Beispiele machte Thomas Harbeke die Arbeit des Werbers greifbar und ergänzte seine beiden Vorredner ideal mit praxisbezogenen Beispielen, als Resultate einer Marketingidee und des entsprechenden Briefings. Ausgelöst durch die Notwendigkeit einer Idee, hat kreative Werbung die Kraft, Markenstrategien erlebbar zu machen und die Effizienz des eingesetzten Werbegeldes zu erhöhen. So das Credo des Werbeforfis, und dies lässt sich eindeutig auch auf die Vermarktung von Immobilienprojekten anwenden. ●

ANZEIGE

**SEMA-Betongaragen
Sicherer Platz für
wertvolles Eigentum**



SEMA Betongaragen AG
Fertigaragen, Tore, Torantriebe
4702 Oensingen
Telefon 062 388 60 40
www.sema-betongaragen.ch



***PATRICK RIEFFEL**
Vorstandsmitglied der
Schweizerischen Makler-
kammer (SMK)

«Sixpack» nach Bänzenjass

Gelungener Jahresabschluss 2009: Der Bänzenjass der Solothurner Immobilien-Treuhänder hat Tradition. Der Mitgliederanlass des SVIT Solothurn eignet sich auch für Jass-Muffel. Neben dem spielerischen Teil tagen die Mitglieder auch zur Herbstveranstaltung.

JOSEF WEIBEL* ●

GEHEIMREZEPT. Erfolgsrezept des zur Tradition gewordenen beliebten Anlasses des SVIT Solothurn zum Jahresabschluss ist die langjährig erprobte Mischung von ordentlichem und geselligem Teil. Die Solothurner Mischung ist legendär – aber geheim ist nicht nur die Appenzeller Kräutersülze. Bekannt ist immerhin: Die Geselligkeit hat einen hohen Stellenwert. Und im vertrauten Rahmen prägen die Teilnehmenden den Anlass stark mit.

HAUPTTRAKTANDEN. Das Budget 2010 und die Strukturreform 2011 des Dachverbandes SVIT Schweiz (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft) waren die beiden Haupttraktanden der diesjährigen Herbstversammlung, die Präsidentin Myriam Merkle (Balsthal) bewusst kurz hielt.



Bildlegende: Strahlender «Bänzen-Sixpack»: Die drei siegreichen Jasser des SVIT-Bänzenjasses 2009 : (von links): Jakob Fuss, Werner Bussmann und Franco Gaffuri, zusammen mit drei prächtigen Bänzen. Foto: zvg.

ZENTRAL. «Im Zentrum dieses Anlasses steht ganz klar die Geselligkeit», betonte die Präsidentin vor rund 30 Teilnehmenden.

Und die Geselligkeit kam nicht zu kurz: Entweder beim Jassen oder später beim gemeinsamen Fondueplausch.



***JOSEF WEIBEL,**
Vorstandsmitglied
SVIT Solothurn, Pressechef

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

MAS Immobilienmanagement

Master of Advanced Studies (Nachdiplomstudium)

Sie lernen

- Immobilienportfolios kompetent zu führen und zu optimieren
- die Immobilie als Produktionsfaktor von Unternehmen optimal zu nutzen
- komplexe Entwicklungsprojekte erfolgreich zu initiieren und umzusetzen

Nächster Studienstart: 15. September 2010

Info-Veranstaltungen: 09. Februar 2010, 18.00 Uhr im Au Premier, Zürich
11. März 2010, 18.00 Uhr am IFZ, Zug

Weitere Informationen: www.hslu.ch/immobilien

FH Zentralschweiz

Musikalische Delikatessen

Nach «krachender Stille» folgt Stairway to Heaven: Engelhafter Empfang und geschmackvolles Ambiente prägen in himmlische Atmosphäre den erfrischenden Jahresschluss 2009 des SVIT Zürich in Regensdorf.



Erwartungsvoll gestimmte Mitglieder beim reichhaltigen Apéro

ANDREA ROGG* ●

KLINGENDES PROGRAMM. Erwartungsgemäss stand am Jahresende der traditionelle Jahresschluss des SVIT Zürich vor der Tür. Nachdem in den letzten zwei Jahren die Jahresabschlussveranstaltung bei «krachender Stille» im Casinotheater Winterthur durchgeführt wurde, erwartete die Gäste Ende 2009 ein neues Programm.

DELIKATESSEN. Unter dem vielversprechenden Motto «Musikalische Delikatessen frisch serviert» lud der SVIT Zürich am Freitag, 27. November 2009 seine Mitglieder, Sponsoren, Dozenten, Experten und Gäste ins Mövenpick Hotel nach Regensdorf ein.

«ENGLISCHER» EINSTIEG. Die Gäste erwartete ein himmlischer Empfang. Zwei sympathische Engel empfingen die Eintreffenden und waren für die Garderobe besorgt. Nach dem Gang über den roten Teppich und die mit Rosenblättern und Teelichtern geschmückte Treppe stand im Foyer zur Einstimmung ein reichhaltiger Apéro bereit. Wir möchten uns an dieser Stelle ganz herzlich beim Apéro-Sponsor Cablecom bedanken.

HIMMELSPORTE UNTER PALME.

Pünktlich um 19 Uhr öffneten sich die Türen zum festlich geschmückten Festsaal. Jeder Tisch war geschmückt mit einem wunderschönen Blumen-gesteck und speziell für diesen Anlass angefertigten SVIT- Guetzli. Für diese wunderbare Deko verantwortlich war die «Stiftung zur Palme» aus Pfäffikon. Die «Stiftung zur Palme» ist ein Unternehmen mit und für Menschen mit Behinderungen.

ZAHLREICHE HÖHEPUNKTE. Mit einer kurzen Ansprache eröffnete der Präsident Jürg Müller den Abend offiziell und hiess die fast 200 Gäste herzlich willkommen. Das Jahr 2009 wird dem SVIT Zürich als erfolgreiches Jahr mit einigen Höhepunkten in Erinnerung bleiben. Dazu zählen die erfolgreiche Erstaustragung der SVIT Zürich Immobilien-Messe, das neue Domizil und die personelle Vergrößerung der Geschäftsstelle, die Anerkennung des SVIT Zürich als Lehrbetrieb, sowie die erfolgreiche Durchführung der Basisprüfungen und Bewirtschaftertprüfungen.

ATTRAKTIVER AUSBLICK. Der Ausblick auf das Jahr 2010 ist sehr vielversprechend. Per August



Angeregte Gespräche in festlichem Ambiente

2010 wird in der Geschäftsstelle SVIT Zürich ein Lerner ausgebildet, und bereits anfangs Jahr entstehen zwei neue und eigene Schulräume am Domizil der Geschäftsstelle. Nach einem schwierigen Start im Jahr 2009 ist der Englischkurs im 2010 ausgebucht. Zudem bietet der SVIT Zürich neu attraktive Sponsoringpakete für verschiedene Budgets an.

LANGJÄHRIGE TREUE. Zum Abschluss seiner Ansprache überreichte Jürg Müller dem Freimitglied Willy Vanoni ein kleines Geschenk als Dank für seine langjährige Treue zum SVIT Zürich. Willy Vanoni setzt sich seit 35 Jahren aktiv für den SVIT Zürich ein, sei es als Firmenmitglied, Aufsichtsperson oder Prüfungsexperte. Nun möchte Willy Vanoni aufhören, sich weiter bei den Aktiven zu engagieren, jedoch weiterhin unsere Anlässe geniessen.

HARMONIE UND KAKTUS. Nach einer feinen Vorspeise wurde der erste Teil der musikalischen Delikatesse serviert. Die sechs Mitglieder des Vokalensembles «Six in Harmony», bekannt aus «DAS ZELT», zogen das Publikum mit ihren unterhaltsamen und spannenden Geschichten in ihren Bann. «Six in Harmony» orientieren

sich an der Musik der Comedian Harmonists und da durfte das wohl bekannteste Lied «Mein kleiner grüner Kaktus» nicht fehlen.

OSKARVERDÄCHTIGE BEDIENUNG.

Beim Hauptgang hat sich jeder Gast schon amüsiert über einen ganz speziellen Kellner und sich gefragt ob dieser Herr mit seinen lustigen und manchmal für einen Kellner ungewöhnlichen Bemerkungen wirklich zum Mövenpick Team gehört. Als dieser dann am Schluss die Bühne betrat und etwas unbeholfen erklärte, er möchte nun noch eine kleine Nummer vorführen war klar, dass es sich hier um einen Komiker handelt. Oliver Haindl hat die Rolle des „Kellners Oski“ so wunderbar überzeugend gespielt, dass kein Auge trocken blieb und herzlich gelacht wurde.

SÜSSES FINALE. Zum Abschluss eines gelungenen Jahresabschlussanlasses durften sich die Gäste am reichhaltigen Dessertbuffet, das keine Wünsche offen liess, bedienen. ●

*ANDREA ROGG
Sekretariat Verbandswesen, SVIT Zürich

Wettbewerb «Aktive Nachbarschaft»

Förderung gemeinsamer Aktivitäten und ein gutes Klima unter Nachbarn stärken die gegenseitige Unterstützung und helfen Nachbarschaftskonflikte zu vermeiden. Dies ist das Ziel des mit Unterstützung des SVIT Zürich vom Gesundheits- und Umweltschutzdepartement der Stadt Zürich lancierten Wettbewerbs.

CHRISTIANA BRENK*

GUTE NACHBARSCHAFT HILFT ALLEN. Mit der Unterstützung des SVIT Zürich lanciert das Gesundheits- und Umweltschutzdepartement der Stadt Zürich einen Wettbewerb für «Aktive Nachbarschaft». Ziel ist es, gemeinsame Aktivitäten und ein gutes Klima unter Nachbarn zu fördern. Eine gute Nachbarschaft ist das erste und wirksamste Netz bei akuten Krisen jeder Art oder um Nachbarschaftskonflikte zu vermeiden. Auch wer im Alter möglichst lange in der eigenen Wohnung bleiben möchte, ist oft auf die Unterstützung von Nachbarinnen oder Nachbarn angewiesen.

GEGEN DIE VEREINSAMUNG. Nachbarschaftshilfe gibt es tagtäglich. Aber sie ist – gerade in der Stadt Zürich mit vielen Einpersonenhaushalten und anonymen Mehrfamilienhäusern – nicht selbstverständlich. Eine gute Nachbarschaft bedingt, dass die Menschen sich kennen, schätzen und vertrauen. Mit der Unterstützung des SVIT Zürich und weiteren Partnern aus der Immobilienbranche lanciert daher die Stadt Zürich einen Wettbewerb, um die guten nachbarschaftlichen Beziehungen zu fördern.

ATTRAKTIVER WETTBEWERB FÜR SIE UND IHRE MIETERINNEN UND MIETER. Mitmachen können



Stadt Zürich
Gesundheits- und Umweltschutzdepartement



Ja, wir bestellen

_____ Stück Kleinplakate A4
solange Vorrat, kostenlos

Einladung zum Wettbewerb

Bewirtschaften Sie Liegenschaften in der Stadt Zürich? Dann motivieren Sie Ihre Mieterinnen und Mieter für eine gute Nachbarschaft. Bestellen Sie gratis unsere Kleinplakate zum Wettbewerb «Aktive Nachbarschaft». Ideal zum Aufhängen am Info-Brett.
Talon einsenden an:
Gesundheits- und Umweltschutzdepartement
Wettbewerb «Aktive Nachbarschaft»
Postfach 3251, 8021 Zürich
www.stadt-zuerich.ch/nachbarschaft

Firma _____

Vorname, Name _____

Strasse, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Bestelltalon für Kleinplakate zum Wettbewerb «Aktive Nachbarschaft».

Nachbarn in der Stadt Zürich, die gemeinsam ein Projekt für eine gute Nachbarschaft umsetzen möchten: Zum Beispiel

stützen beim Einkaufen oder Kinderhüten – der Möglichkeiten sind viele. Zu gewinnen gibt es einen namhaften Beitrag für

CHF 500.–. Informieren Sie Ihre Mieterinnen und Mieter über den Wettbewerb und setzen Sie ein Zeichen für eine «Aktive Nachbarschaft!» •

» Gute Nachbarschaft – das erste und wichtigste Netz bei akuten Krisen – setzt voraus, dass die Menschen sich kennen, schätzen und vertrauen.»

CHRISTIANA BRENK

einen Mittagstisch oder eine Tauschcke für Bücher und Zeitschriften organisieren. Oder sich gegenseitig unter-

stützen beim Einkaufen oder Kinderhüten – der Möglichkeiten sind viele. Zu gewinnen gibt es einen namhaften Beitrag für die besten Nachbarschaftsprojekte oder einen Anlass für alle Beteiligten: 1. Preis CHF 5000.– 2. Preis CHF 1000.–, 3. Preis

***CHRISTIANA BRENK**
Mitarbeiterin der Stabsstelle
Alter und Umwelt des Gesundheits- und Umweltschutzdepartements der Stadt Zürich.

MEHR INFORMATION
Die Wettbewerbsunterlagen und Kleinplakate - ideal für das Infobrett - erhalten Sie auf www.stadt-zuerich.ch/nachbarschaft oder bei: Gesundheits- und Umweltschutzdepartement, «Aktive Nachbarschaft», Postfach 3251, 8021 Zürich, Tel. 044 412 45 45.




arnold systems.ch

bedachungssysteme olten 062/296 81 81

Erste Diplome in der Romandie überreicht

Die neue Ausbildung der SVIT Swiss Real Estate School in der Romandie macht Freude. Bereits konnten erste Diplome für die Einstiegskurse überreicht werden. Die Zukunftspläne sind ambitioniert. 2010 wird ein Vorbereitungslehrgang für die Basiskompetenzprüfung lanciert.



Erwartungsvolle Studierende an der Diplomfeier des SVIT Romandie und der SVIT Swiss Real Estate School (SRES).

MARCEL HUG*

PRIMEUR. Am 16. Dezember 2009 fand in den Räumlichkeiten des SVIT Romandie die erste Diplomfeier für die SVIT-Einstiegskurse in der Westschweiz statt. In Gegenwart der Lehrgangsführerin Karin Joergensen und des Präsidenten des SVIT Romandie, Jean-Jacques Morard, wurden den siebenundzwanzig erfolgreich Studie-

aus Givisiez freute sich als Beste über einen Globuseinkaufsgutschein von CHF 500.-.

ZUKUNFT. In lockerer Atmosphäre und im Beisein der Dozenten wurde der Abend mit einem Apéro weitergeführt, an welchem intensive Gespräche über die Zukunft der Immobilienwirtschaft geführt werden konnten. Apropos Zukunft: Die SVIT

Fachausweis durch. Nach dem Anmeldegrosserfolg bei den Einstiegskursen und der durchgehend sehr hohen Zufriedenheit der Teilnehmenden ist das Team in Lausanne überzeugt, diese nächste Herausforderung ebenfalls zu meistern. Auch in der Schulung wird der SVIT im-

mer mehr zu dem gesamtschweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft. •



***MARCEL HUG**
Geschäftsführer SVIT Swiss Real Estate School AG, 8005 Zürich

» Der SVIT wird auch in der Schulung immer mehr zu dem gesamtschweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft.«

MARCEL HUG

renden die Diplome überreicht. Die drei besten Studierenden konnten einen Preis, ausgesetzt durch den SVIT Romandie, entgegennehmen. Anne Gachet

Swiss Real Estate School AG (SRES) führt in der Romandie im Jahr 2010 erstmals einen Vorbereitungslehrgang auf die Basiskompetenzprüfung zum



v.l.n.r.: Die Dozenten Yves Cachemaille, René Zurbrugg, Marcel Hug (Geschäftsführer SVIT-SRES), Danielle Perruchoud, Karin Joergensen (Lehrgangsführerin), Jean-Marc Schlaeppli und Jean-Jacques Morard (Präsident SVIT Romandie).

www.immoscout24.ch

Der bekannteste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

IMMO

SCOUT 24

«Wir werden noch näher beim Kunden sein»

ImmoScout24 hat letztes Jahr seine Besucherzahl um 30% gesteigert. Die Plattform will im Jahr 2010 für die Immobilienbranche noch attraktiver werden. Stefan Schärer, der Director von ImmoScout24, legt den Fokus im 2010 auf noch mehr Kundennähe, den Ausbau des eigenen Verlagsprogramms und die verstärkte Expansion in die Romandie.

4. Januar 2010



Herr Schärer, wie ist das Jahr 2009 für ImmoScout24 gelaufen?

Ich bin sehr zufrieden. Wir konnten letztes Jahr trotz der schwierigen Wirtschaftslage 10% mehr Immobilienprofis als Kunden gewinnen. Das zeigt mir, dass mein Team letztes Jahr erfolgreich gearbeitet hat und wir unseren Kunden einen nachhaltigen Nutzen generieren.

Was waren für ImmoScout24 letztes Jahr die grössten Herausforderungen?

Der Online-Rubrikenmarkt ist hart umkämpft und dynamisch. Das ist unsere tägliche Herausforderung. Der Erfolg stellt sich ein, wenn wir innovative Produkte für unsere Kunden und eine attraktive Plattform für die User anbieten. Stagnation bedeutet im schnellebigen Internet Business meist Rückschritt. Dank unserer effizienten Suche, dem Redesign von ImmoScout24, dem Aufbau eines Ratgebers rund um alle Aspekte des Wohnens und gezielten Marketing-Massnahmen konnten wir 30% mehr User auf ImmoScout24 verzeichnen.

Diese Neuerungen sind in erster Linie für die User interessant. Was machen Sie für ihre Kunden?

Eine der grossen Stärken von ImmoScout24 ist die Kundenbetreuung. Dieses Plus bauen wir weiter aus. Neu werden wir für jede Region je ein Team haben, welches den Kunden ganzheitlich vor Ort und im Innendienst betreut. Damit hat jeder Kunde zwei persönliche Ansprechpartner für alle seine Anliegen und wir können noch besser und schneller den regionalen Bedürfnissen und Marktgegebenheiten gerecht werden.

Und auf der Produktseite?

Hier möchte ich auf das Verlagsprogramm ImmoScout24 plus hinweisen. Online-Inserate unserer Kunden auf ImmoScout24 können mit wenigen Klicks zusätzlich in verschiedenen Zeitungen und Zeitschriften publiziert werden. So habe ich mir crossmediales Publizieren immer vorgestellt. Dank unseren Print-Partnerschaften und der Zusammenarbeit mit Ringier können wir diese Dienstleistung zu sehr attraktiven Preisen anbieten. Das Flaggschiff von ImmoScout24 plus ist dabei die von uns neu geschaffene Immobilien-Rubrik im «Blick am Abend». Diese wird ab dem 21. Januar jeden Donnerstag mit fünf regionalen Splits erscheinen.

Welche Ziele verfolgen Sie in der Romandie?

Wir wollen in allen Bereichen massiv zulegen. Bei den Objekten, den Usern und den Kunden. Gelingen wird uns dies einerseits dank neuen, grossen Partnern, die uns das Vertrauen geben und andererseits durch die enge Zusammenarbeit mit anibis.ch, der grössten Kleinanzeigenplattform der Romandie, welche monatlich knapp drei Millionen Besucher hat. Damit werden wir die Zahl der User und der Objekte in den kommenden zwölf Monaten verdoppeln.

Das sind ehrgeizige Ziele. Wie sieht es in der Deutschschweiz aus?

Wachstum in diesem Ausmass ist in der Deutschschweiz nicht mehr möglich. Aber dank diversen geplanten Innovationen sowohl für die User wie auch für unsere Kunden möchten wir auch im 2010 ein zweistelliges Wachstum erreichen.

Rostwasser? Wasserleitungen sanieren statt ersetzen – sauber, günstig, schnell

► **Rostwasser und zunehmende Korrosion führen zu Wasserschäden im Gebäude. Von Rost befallene Leitungen stellen Hauseigentümer und Liegenschafts-Verwaltungen seit Jahren immer wieder vor grosse Probleme. Verstopfte Armaturen und Ventile, verfärbtes Wasser, Leistungs- und Druckabfall bis hin zur vollständigen Korrosion der Rohre sind das grosse Problem.**

Je nach Wasserqualität können die ersten Schadenanzeichen bereits wenige Jahre nach Inbetriebnahme der Installation auftreten. Spätestens jedoch nach 10 bis 15 Jahren ist das Problem praktisch in allen Bereichen akut.

Bisher gab es in solchen Fällen nur noch eine Möglichkeit: Sanierung des ganzen Rohrnetzes durch Ersetzen der Leitungen, verbunden mit erheblichen, äusserst unangenehmen Umtrieben: Aufspitzen von Wänden und Böden, Schmutz, Lärm und gar mehrwöchige Wasser-Unterbrüche. Dazu kamen massive Kosten und teilweise Unbewohnbarkeit und Unbenutzbarkeit der Räume hinzu. Einfach unzumutbar für alle Betroffenen.

Das muss nicht sein, denn mit über 20-jähriger Erfahrung bietet sich die

Rohr-Innensanierung durch die Lining Tech AG, Freienbach SZ, mit dem bewährten LSE-SystemTM als perfekte Alternative an. Zahlreiche Atteste und Berichte bescheinigen einwandfreie Hygienewerte und die Dauerhaftigkeit der sanierten Leitungen. Kein anderes Verfahren kann vergleichbare und sicherere Erfahrungswerte vorweisen. Vertrauen Sie der Nr. 1 im schweizerischen Rohr-Innensanierungs-Markt. Lining Tech saniert pro Jahr über 1'500 Wohnungen in der Deutschschweiz inklusive Wallis sowie im Tessin.

Eine Sanierung der Leitungen mit dem LSE-SystemTM ist 3-mal günstiger sowie 10-mal schneller als eine Neu-Installation und ausserdem umweltfreundlich. ISO Zertifiziert. Geeignet für den Einsatz bei verschiedensten Rohrmaterialien wie Eisen, Kupfer, Guss usw. Anwendungsbereich: Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser (inkl. Hochhäuser), Spitäler, Altersheime, Schulen usw.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Tel. 044 787 51 51
oder www.liningtech.ch



ANZEIGE

dynamisch



Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.

flexibel

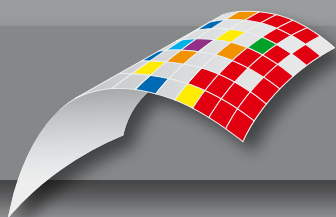


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.



E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21, CH-9009 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
Telefax +41 (0)71 243 08 59
www.edruck.ch

Eine AQUAPOL-Kundin berichtet

Wie ein modriger Keller trocken wurde

► «Pilze wuchsen aus den Wänden und der Boden war immer nass. Heute ist kein Vergleich mehr mit damals: Der Keller ist trocken, es gibt keine Pilze mehr. Der Modergeruch war schon nach kurzer Zeit verschwunden. Das Klima ist allgemein angenehmer und der Boden viel trockener. Ich finde «Aquapol» sensationell! Ursprünglich hatte man mir empfohlen, rund ums Haus aufzugraben, Sickerleitungen zu verlegen und die Kellerwände abzudichten und zu isolieren. Dies blieb mir alles erspart! Die Trockenlegung mit Aquapol hat mich einen Bruchteil dieser Lösung gekostet. Ich kann Aquapol auf jeden Fall weiter empfehlen.» Dies berichtet Frau Barbara Weil aus Gunten BE nach der Trockenlegung ihres Hauses durch Aquapol.

HÄUSER MIT BAUJAHR VOR 1960 BESONDERS BETROFFEN. Modergeruch, abblättrnde Farbe, Schäden am Verputz und hohe Luftfeuchtigkeit: Das sind Erscheinungen, die sich in manchen älteren Häusern unangenehm bemerkbar machen. Während Schimmelpilze gar die Gesundheit gefährden, setzen bröckelnde Mauern der Bausubstanz zu. Oft verschlechtert sich auch das Wohn-

klima spürbar. Dagegen kann jedoch etwas getan werden: Seit 1985 legt Aquapol Gebäude auf sanfte Art trocken – ohne Chemie, ohne Strom und ohne Eingriff ins Mauerwerk.

GROSSE OBJEKT-ANALYSE UND MAUERWERKS-DIAGNOSTISCHE UNTERSUCHUNG Vor dem Einsatz des Aquapol-Systems erfolgt eine gründliche Objekt-Analyse durch unseren technischen Dienst. Diese dauert etwa einen Tag und eruiert alle relevanten mauerwerksdiagnostischen Daten. Sie wird auch eingesetzt, wenn die Ursachen der Feuchtigkeit zweifelhaft oder unbekannt sind.

EINZIGARTIGE MESSTECHNIK UND BERATUNG. Die Austrocknungsphase aller Objekte wird messtechnisch begleitet: Dabei wird die DARR-Labormethode eingesetzt, welche gemäss QC-Expert AG (ehem. EMPA) die einzige, zuverlässige Messmethode für Mauerfeuchtigkeit darstellt. Der Aquapol-Techniker erarbeitet auch ein Programm für die begleitenden Massnahmen, um alle übrigen Feuchtigkeitsursachen zu beseitigen. Die anschliessende Sanierung erfolgt nach bewährten Aquapol-Konzepten und wird laufend überwacht.

SCHIMMELPILZ-BERATUNG. Schimmelpilz ist ein weit verbreitetes Übel und darf auch aus gesundheitlichen Gründen in einem Gebäude nicht toleriert werden. Aquapol bietet eine entsprechende Beratung für einen Pauschalpreis von 280.- (inkl. Anfahrtspauschale, max. 1,5 Std. Beratungszeit) an. Diese beinhaltet eine Untersuchung der befallenen Räume (max. 3) mit verschiedenen Messgeräten. Als Resultat wird eine Checkliste mit den erforderlichen Massnahmen und Verhaltensregeln abgegeben.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Für eine kostenlose Kurz-Analyse: 041 280 11 22 // office@aquapol.ch

Aquapol Schweiz
Buzibachring 1
6023 Rothenburg



Eine zufriedene Barbara Weil vor ihrem trockengelegten Haus in Gunten BE

Weitere Info:
www.aquapol-tv.ch



ANZEIGE

Wir schätzen Liegenschaften

Wir bewerten nach den Swiss Valuation Standards, in Einklang mit

- IFRS – IAS
- IPSAS
- Swiss FER – GAAP
- SEK-SVIT

Hecht & Meili Treuhand AG
Delsbergerallee 74, CH-4002 Basel
Tel. +41 61 338 88 50
Fax +41 61 338 88 59
hmt@hmt-basel.ch
www.hmt-basel.ch



Hecht & Meili Treuhand AG

Forster Stahlküchen – schlichtes Design und hohe Funktionalität

► **«In einer Forster Küche bleibt es ruhig, auch wenn darin auf Hochtoren gearbeitet wird.»**

STAHLKÜCHEN HABEN VIELE VORZÜGE

Die Verwendung von Stahl als Grundmaterial für sämtliche Möbelbauteile verleiht den Küchen von Forster eine Reihe praktischer und werterhaltender Eigenschaften:

- Der Stahl verlangt nach seiner eigenen, unverwechselbaren Formsprache. Durch die unterschiedliche Farbgebung und die Kombination des umfangreichen Sortiments lassen sich Forster Küchen sehr individuell gestalten.
- Forster Stahlküchen wurden von Beginn an in langfristige Mietobjekte sowie in auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Eigentumswohnungen und Häuser eingebaut – nicht zuletzt wegen ihrer enormen Dauerhaftigkeit.
- Dank 100% recycelbarem Stahl und dem Ausschluss von giftigen Stoffen, leistet Forster einen Beitrag an die Gesundheit und an eine verantwortungsvolle Nutzung der Ressourcen.

- Forster Küchenelemente sind mit ihren glatten Oberflächen höchst reinigungsfreundlich. Es genügt, mit einem Lappen und etwas Reinigungsmittel über die Flächen zu wischen. Dank der grifflosen Oberflächen und den einzigartigen Scharnieren benötigen die Forster Stahlküchen darüber hinaus praktisch keine Wartung.
- In einer Forster Küche ist Rost ein Fremdwort. Das erstklassige Material, elektrolytisch verzinkt und pulverbeschichtet, trotz Wasserdampf und anderen Einflüssen, die in Küchen täglich wirken. Die Pulverbeschichtung garantiert hohe Widerstandsfähigkeit und Farbechtheit über Jahrzehnte hinaus.
- Das ganze Forster Küchensystem ist antistatisch. Das unterstützt auch die Hygiene: Es sammelt sich weniger Staub an.
- Bakterien haben es in Stahlküchen schwer. Die porenfreien Oberflächen und die vereinfachte Reinigung beugen der Besiedelung mit Keimen vor.
- Stahlküchen gehen nicht in Flammen auf. Stahl ist weder selbst-

entzündlich noch brennbar. Deshalb können sie auch in Gebäuden eingebaut werden, wo das Gesetz «schwer entflammbar» Materialien vorschreibt.

CLEVERE KONSTRUKTIONEN

- Weltweit einzigartig ist die Sandwichkonstruktion in Fronten und Tablaren. Eine Kartonwabe zwischen den Stahlblechen sorgt für höchste Stabilität. Die Fronten und Tablare behalten ihre Form trotz ihrer Leichtigkeit selbst bei höchsten Belastungen. Einmal montiert, bleiben die Teile wie sie sind. Weder Feuchtigkeit noch Temperaturschwankungen können die Panels verziehen oder verbiegen. Die Belastbarkeit beträgt das zehnfache einer Spanplatte gleicher Dicke.
- Die Scharniere der Forster Küchen sind patentiert. Mit gutem Grund: Ein Minimum an Material erbringt ein Maximum an Leistung. Sie sind dezent in die Türen eingelassen und nehmen so keinen unnötigen Platz ein. Ihre Konstruktion kann sehr hohe Kräfte aushalten. Selbst



2.30 Meter hohe Schranktüren sind lediglich mit zwei Scharnieren bestückt. Tests haben gezeigt: Auch nach über 80'000 Schliessbewegungen und zusätzlichen Belastungen wurden keine Veränderungen in der Form und in der Verankerung festgestellt.

- Dutzende Male werden beim Kochen Schranktüren geöffnet und wieder geschlossen. In einer Forster Küche geht das wie von selbst. Die Türen werden auf den letzten fünf Zentimetern automatisch und ganz sanft zugezogen. Eine hydraulische Dämpfung am Ende der Bewegung verhindert, dass die Türe zuschlägt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
AFG Arbonia-Forster-Holding AG
www.afg.ch

STARCK BY WARENDORF

Innovatives Einrichtungskonzept für alle

► **Die moderne Gesellschaft lebt schnell und flexibel, liebt die Offenheit und das Unkonventionelle, lässt sich nicht mehr in starre Formen pressen. Diesem neuen Lifestyle hat Starckdesigner Philippe Starck nachgespürt und eine Kücheneinrichtung entwickelt, deren Funktionen und Emotionen sich von der «massgeplanten Einbauküche», der tradierten Wand-zu-Wand-Möblierung löst. Philippe Starck versteht sie als «demokratisches Design». Denn ihre Variantenbreite und Kombinierbarkeit bieten Lösungen für unterschiedlichste Menschen, Lifestyles und Raumgrößen. Die innovativen Küchenlösungen wurden anlässlich der Swissbau in Basel erstmals der Schweizer Öffentlichkeit präsentiert.**

DIE NEUE EINRICHTUNGSPHILOSOPHIE

Philippe Starcks erstes Küchenmöbelkonzept «Starck by Warendorf» besteht aus unterschiedlichen Designs, die sich in verschiedenen Material-Kombinationen gestalten lassen. Begleitet werden diese von Funktionstischen, die sich jeder Philippe Starck-Küche zuordnen lassen, aber auch als Einzeldesigns zur Verfügung stehen. So ist «Starck by Warendorf» ein Baukastensystem aus Kücheneinrichtungen und Einzelmöbeln, die der Raumgestaltung kaum

Grenzen setzen. Bewusst verzichtet hat Philippe Starck bei seinem Design auf Griffe jeglicher Art. Stattdessen spielt er mit Ornamenten und Wandappliquen. Konzeptionell verbindet «Starck by Warendorf» die Wohnfunktion mit der Essens- und Zubereitungsfunktion noch enger als bisher. Denn «Zuhause ist Liebe, Liebe ist Feuer, Feuer ist der Mittelpunkt des Zuhauses» (Philippe Starck). Seine bibliothekartigen Elemente wollen Kultur und Essen auch in der häuslichen Küche wieder mit einander verknüpfen. Seine Bartische greifen die veränderte Dynamik der heutigen Essgewohnheiten auf. Seine multifunktionalen Möbeltower flexibilisieren die Anordnung des Stauraums und der Geräte zusätzlich. Und seine Funktionstische bilden mit ihren eleganten, innovativen und verchromten Trompetenfüssen und den kreativen Ausstattungsmöglichkeiten die fröhliche «Begleitmusik» im neuen Möblierungs-«Konzert».

OHNE GERÄTEOPTIK. Philippe Starck stellt die Geräteoptik deutlich in den Hintergrund. Kühl- und Gefriergeräte, Geschirrspüler, Backofen & Co. sind hinter den grifflosen Möbelfronten vollintegriert, und zwar wahlweise in die Hochmöbel oder in die Möbeltower. Die Kochfelder – natürlich flächenbündig – können entweder in die Hochmöbel

oder in die Funktionstische eingesetzt werden. Die dazu gehörigen Dunstabzugshauben verschwinden in Form von Deckenlüftern in den Möbeln. Gleiches gilt für die Spüle: flächenbündig in den Nischen oder in den Funktionstischen. Besonders kreativ, praktisch und elektrisch heutzutage problemlos absicherbar ist die direkte Anbindung der Spüle an das Kochfeld mit dem Vorteil: Für die Reinigung des Kochfeldes benutzt man einfach die Brause der Küchenarmatur. Eine auch technisch reizvolle Lösung bieten die Funktionstische. Bei ihnen werden die Ver- und Entsorgungsleitungen für Wasser und Strom unsichtbar durch die Trompetenfüsse geführt.

EINRICHTUNGSVARIANTEN. Philippe Starcks neues Design-Konzept bietet Warendorf (ehemals Miele Die Küche) in vier Gestaltungsformen und in unterschiedlichsten Farben und Materialien im Sinne einer Kollektion an. Die beiden wandgebundenen und der frei stehende Monobloc – mit möglicher Durchreiche als Raumteiler – sind mit ihren Breiten bis 6,70 m und ihren Höhen von 2,30 m und 2,70 m für die grosszügigen Livingrooms in Penthäusern, Lofts – auf jeden Fall für das offene Wohnen gedacht. Die quadratischen, um 340° drehbaren Möbeltower ermöglichen mit ihren Kantenlängen von 95 cm bei einer Höhe

von 2,30 m im Verbund mit den Trumpet Tables eine vollkommen neuartige Einrichtung. Eine ähnliche Vielfalt besteht auch bei den Funktionstischen selbst, die wahlweise in Ess- und Bartische sowie als Arbeitstische mit oder ohne Kochfeld bzw. Spüle zur Verfügung stehen.

FARBEN UND MATERIALIEN. Die vier Küchendesigns bieten auch ungewöhnliche Frontmaterialien wie gelb verspiegeltes Glas mit Schliff, elegante Materialkombinationen wie Macoré oder gelbes Spiegelglas mit Edelstahl, die die Hochschranke, Möbeltower und Funktionstische zieren – quasi als Philippe Starcks persönliche Handschrift. So erhält «Starck by Warendorf» seine Unverwechselbarkeit. Das Philippe Starck-Design eröffnet der Küchengestaltung neue revolutionäre Möglichkeiten. Es wendet sich ab von der klassischen Frage «Wie füllt man die zur Verfügung stehenden Wände möglichst nahtlos mit Möbeln?» Stattdessen impliziert es die Auseinandersetzung mit den Funktionen, die die Möblierung zu erfüllen hat, und gibt der «guten alten Küche» ein neues kreatives Gesicht.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
AFG Arbonia-Forster-Holding AG
www.afg.ch

VHKA Verbrauchsabhängige Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung in Altbauten – eine sinnvolle Lösung?

► **Besonders in Altbauten stellt sich für den Immobilienverwalter und den Liegenschaftsbesitzer immer wieder die Frage: Ist es sinnvoll und lohnenswert in älteren Liegenschaften die Heizkörper mit Heizkostenverteiler nachzurüsten und eine individuelle Heizkostenabrechnung zu erstellen?**

Das Kostenbewusstsein der Nutzer von Liegenschaften hat die in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Entwicklung der Energiepreise hat die Aufmerksamkeit demzufolge auch auf die Heizkosten gelenkt. Aus diesem Grund wollen kostenbewusste Nutzer immer weniger für Parteien mitzahlen, welche den Energieverbrauch nicht beachten.

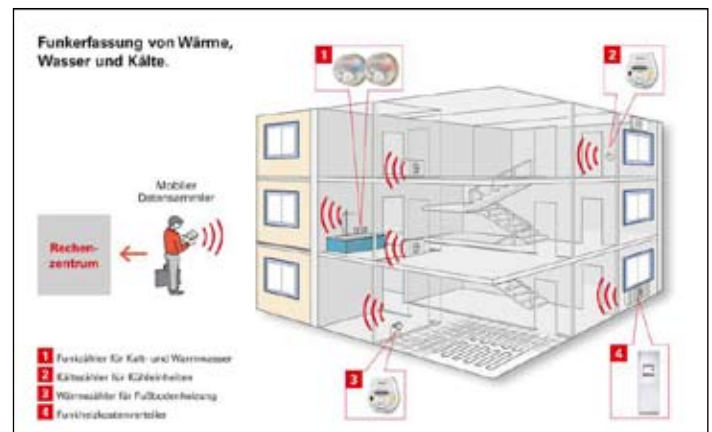
Neben den Energiekosten ist die Sensibilität für den Verbrauch von nicht erneuerbaren Ressourcen wie Öl oder Gas und die Umweltbelastung durch die Nutzung dieser Energieträger in breiten Kreisen der Bevölkerung ein zunehmend wichtiges Thema.

Bestehende Anlagen mit Heizkörper lassen sich problemlos mit Messgeräten, sogenannten Heizkostenverteilern, auf den Heizkörpern nachrüsten. Es ist nachweisbar, dass in Liegenschaften mit individueller Abrechnung der Heizkosten das Nutzerverhalten ändert und damit der Verbrauch der Liegenschaft

deutlich sinkt. Damit amortisiert sich der Aufwand für die Nachrüstung für alle Beteiligten rasch.

Die neueste Techem Generation der optischen Heizkostenverteiler kann jederzeit für Funkablesung umgerüstet werden. Heute werden in den meisten Objekten Heizkostenverteiler eingesetzt, welche mit Funk abgelesen werden können. Die Ablesung per Funk erfolgt aus dem Treppenhaus, das Objekt (Nutzinheit) muss für die Ablesung nicht zugänglich sein, der Nutzer wird nicht gestört. Damit entfällt der Administrationsaufwand für den Verwalter und den Hauswart. Ablesestationen im Treppenhaus müssen bei den neuen Systemen nicht installiert werden. Die Techem Funklösung liefert immer 24 Abrechnungswerte. Das bedeutet, dass über die letzten 12 Monate der Wert jeweils zu Beginn und Mitte Monat zur Verfügung steht und damit Wechsel der Nutzer korrekt abgerechnet werden können.

Techem arbeitet generell nach dem sogenannten «Bundesmodell» und berücksichtigt die entsprechenden Faktoren. Bei der Inbetriebnahme der Heizkostenverteiler durch den Kundendiensttechniker werden deshalb alle einzelnen Heizkörper (Marke/Leistung/Grösse) individuell verifiziert und elektronisch erfasst. In jeder Nutz-



heit wird ein eventueller Zwangskonsum (z.B. nicht isolierte Leitungen) erhoben und bei der Verteilung des Verbrauchs wird zudem der Lageausgleich berücksichtigt.

Die individuelle Heizkostenabrechnung ist für jeden Mieter ein positiver Aspekt und erhöht die Attraktivität des Objektes. Der Verwalter hat eine höhere Auslastungsquote und damit weniger Leerstände. Der Besitzer freut sich über eine attraktive Liegenschaft mit besserem Ertrag und gutem Verkehrswert.

Im Techem Konzern beschäftigen sich alle 2'800 Mitarbeiter ausschliesslich

mit dem Thema Wärmemessung und Abrechnung der Heiz- und Nebenkosten. Von der enormen Erfahrung und dem grossen Fachwissen profitieren die Kunden der Techem (Schweiz) AG.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.techem.ch

Gerne stehen wir für alle weiteren Informationen zur Verfügung.

Techem (Schweiz) AG
043 455 65 20
verkauf@techem.ch



▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**



Verstopfte Abläufe
Überschwemmungen...

RohrMax kommt immer!

- Ablauf- und Rohrreinigung
- 24-h-Ablaufnotdienst
- Wartungsverträge
- Kanal-TV-Untersuchung
- Lüftungsreinigung

ROHRMAX AG – schweizweit
24-h-Service 0848 852 856
Fax 0848 460 460
www.rohrmax.ch
info@rohrmax.ch

▶ **ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE**



Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG
Riedhofstrasse 11
8804 Au ZH
Telefon 044 781 04 64
Telefax 044 781 02 02
www.elektron.ch, bicont@elektron.ch

▶ **ALARMEMPfangSZENTRALE**



Certas AG
Schweiz. Alarm- und Einsatzzentrale
Kalkbreitestrasse 51
Postfach
8021 Zürich

www.certas.ch
service-d@certas.ch
Tel. 044 637 37 37
Fax 044 450 36 37

▶ **ANTI-GRAFFITI**

PSS INTERSERVICE AG
Poststr. 1, Postfach
8954 Geroldswil
www.pss-interservice.eu
info@pss-technology.com
Tel. (044) 749 24 24
Fax (044) 749 24 25

▶ **BAUBIOLOGISCHE MESSUNGEN, ANALYSEN ELEKTROSMOG, ETC.**

BAUBIOANALYSEN
Baubiologische Messungen,
Analysen und Beratungen

- Elektrosmog
- Chemische Faktoren
- Schimmelpilz
- Wohnklima
- Sanierungen
- Planung
- Gutachten
- Schadenfälle

BAUBIOANALYSEN GMBH
Guido Huwiler
Eidg. Dipl. Baubiologe/Bauökologe
Dorfstrasse 55
8933 Maschwanden
Tel. 044 767 11 61
info@baubioanalysen.ch
www.baubioanalysen.ch

▶ **BAUMPFLEGE**



BAUMART AG
Schlossmühle 1
8500 Frauenfeld
052 722 31 07
Demutstrasse 1
9000 St.Gallen
071 222 80 15

BAUMART LUZERN GMBH
Museggstrasse 25
6004 Luzern
041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumart.ch

▶ **BETONGARAGEN/FERTIGGARAGEN**

SEMA-Betongaragen
Sicherer Platz für
wertvolles Eigentum



SEMA Betongaragen AG
Fertigaragen, Tore, Torantriebe
4702 Oensingen
Telefon 062 388 60 40
www.sema-betongaragen.ch

▶ **BEWEISSICHERUNG**



Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG
Bauimmissionsüberwachung
St. Karlstrasse 12
6000 Luzern 7
Tel. 041 249 93 93
Fax. 041 249 93 94
mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch

▶ **BODENBELÄGE**



HEINER KUBNY AG
Im Sydefädli 28
8037 Zürich
Tel. 044 272 34 00
www.kubny-boden.ch
www.pandomo.ch

fugenlose Bodenbeläge



DON'T WORRY FLOORS

Laminatböden
für Neubauten und Renovationen

PERGO GMBH
Lindenstrasse 2
6340 Baar
Tel. 041 748 19 19
Fax 041 748 19 99
www.pergo.com
info.switzerland@pergo.com

▶ **CONTAINERREINIGUNG**



ASA-SERVICE AG
Hauptsitz
Industriestrasse 15
9015 St.Gallen

- Ablauf- und Rohrreinigung
- Containerreinigung
- Mobiltoiletten-Mietservice
- Wartung Liegenschafts-Entwässerung

24 Stunden 0848 310 200
www.asa-service.ch
Führend durch Leistung und Qualität!

▶ **DACHFENSTER**



VELUX SCHWEIZ AG
Industriestrasse 7
4632 Trimbach
Tel. 0848 945 549
Fax 0848 945 550
www.velux.ch

▶ **DFC IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**



WB INFORMATIK AG
Schaffhauserstrasse 96
8222 Beringen
www.wb-informatik.ch
++41-(0)52-620 12 22

▶ **ENTFEUCHTUNG MAUERENTFEUCHTUNG MAUERTRÖCKNUNG**



AQUAPOL SCHWEIZ
by DELPHIN Bürkli + Partner GmbH
Buzibachring 1
6023 Rothenburg

041 280 11 22
office@aquapol.ch
www.aquapol-tv.ch

Mauertrockenlegung
Feuchtigkeitsanalysen
Mauerwerksdiagnostik
Sanierungsberatung
Schimmelpilz-Beratung

Dank MTS dauerhafte Mauerentfeuchtung ohne bauliche Massnahmen und ohne Chemie. Geeignet für alle Baumaterialien und Gebäudegrössen, kostengünstig und umweltfreundlich. Unverbindliche Fachberatung vor Ort.

MTSys
Mauer TrocknungsSysteme GmbH
H. Minarik-Gabriel
Postfach 106
7017 Flims-Dorf
Tel.: 081 911 12 88
Fax.: 081 911 43 57
Mail: info@mtsys.ch
URL: www.mtsys.ch

▶ **FENSTER UND TÜREN**

WERU AG
Zweigniederlassung Schweiz
Langenthalstrasse 68
CH-4912 Aarwangen

Telefon: 062 922 85 20
Fax: 062 922 95 56

E-Mail: schweiz@weru.ch
Homepage: www.weru.ch

▶ **FERTIGGARAGEN**



PFAFF FERTIGGARAGEN AG
Gewerbehäus Stelz
9500 Wil SG
Tel. 071 923 58 88
Fax. 071 923 88 58
Email: info@fertigaragen.ch
Homepage: www.fertigaragen.ch

G-R

► FUSSBODENHEIZUNG / INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN



...von den Erfindern der Rohrsanierung im Gebäude

LSE-SYSTEM AG
Sihleggstrasse 23
8832 Wollerau
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@hat-system.com
www.hat-system.com

► GARAGENTORE

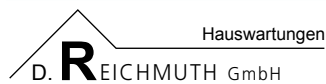


GÜLLER BAUSYSTEME AG
Tore / Türen / Trennwände / Zäune
24 Stunden Service
Grosszelgstrasse 24
5436 Würenlos
Telefon: 0840 TORBAU / 0840 867 228
Telefax: 0800 TORBAU / 0800 867 228
www.gueller.ch

► HAUSTECHNIK

DOMOTEC AG
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets, Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme, Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer
Lindengutstrasse
164663 Aarburg
Tel. 062 787 87 87
Fax 062 787 87 00
www.domotec.ch
info@domotec.ch

► HAUSWARTUNGEN



Hauswartungen im Zürcher Oberland 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

► IMMOBILIENSFTWARE



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
systeme@mor.ch



Bachmattweg 18
5000 Aarau
Tel.: 062 832 40 80
Fax: 062 832 40 89
www.quorumsoftware.ch
info-aarau@quorumsoftware.ch



ImmoTop® + Rimo R4
Software für die Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
Fax 044 792 23 99
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch



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



All in One FM-IT-Systeme für höchst Ansprüche

Höschgasse 28
8008 Zürich
Tel. +41 044 383 97 83
Email: info@interdialog.ch
www.interdialog.ch



TSAB Thurnherr SA
Morgenstrasse 121
3018 Bern
Tel. 031 990 55 55
Fax 031 990 55 59
www.thurnherr.ch
info@thurnherr.ch



► KÜCHENBAU



Grösste permanente
Küchenausstellung
der Ostschweiz

Pumpwerkstr. 4 | CH-8370 Sirmach
Tel 071 969 19 19 | Fax 071 969 19 20
www.eisenring-kuechenbau.ch
info@eisenring-kuechenbau.ch



► LEITUNGSSANIERUNG



KNECHT ROHRSANIERUNGEN AG
Suhrerstrasse 24
5036 Oberentfelden
Tel. 062 865 66 77
Fax 062 865 66 75
info@knecht-rohrsanierung.ch
www.knecht-rohrsanierung.ch



LINING-TECH AG
Seestrasse 205
8807 Freienbach
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.liningtech.ch



PROMOTEC AG
Sonnenweg 14, Postfach
4153 Reinach
Tel. 061 711 32 53
Fax 061 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

► LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



RENOVA ROLL
Stationsstrasse 48d
8833 Samstagern
Tel. 044 787 30 50
Fax 044 787 30 59
info@renova-roll.ch
www.renova-roll.ch

► LÜFTUNGSGERÄTE



ANSON AG ZÜRICH
Ventilatoren (mit WRG), Abzugshauben, Klimageräte, Luftvorhänge, Luftreiniger, Heizlüfter, Be-/Entfeuchter für EFH, MFH, Büros, Grossbauten, Bau und Industrie

Friesenbergstr. 108
8055 Zürich
Tel. 044 461 11 11
Fax 044 461 11 30
info@anson.ch
www.anson.ch

► MALERARBEITEN



FARBWERK HERREN AG
Allmendstrasse 54
3014 Bern
Tel: 031 332 22 30
Fax: 031 332 22 33
farbe@farbwerkag.ch
www.farbwerkag.ch

► OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch, info@marag.ch

► RENOVATIONSFENSTER



Innovative Fenster- und Haustürsysteme aus Holz-Aluminium, Fassaden und trendige Badmöbel

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404
www.4b-gruppe.ch
info@4b-gruppe.ch

Ausstellungen in Adliswil, Baden-Dättwil, Bern, Chur, Dietlikon, Hochdorf und Pratteln

► RISS-SANIERUNG



...Unterhalt = Werterhalt...

Die Sanierungsspezialisten für Asphaltflächen und Steinpflaster

Langenegger-Hafner
Haldenstrasse 7
9545 Wängi
052 376 40 64
www.riss-san.ch

S-Z

▶ SANIERUNG

BRAWASS GMBH
Wasser- und Brandschadensanierung,
Bauaustrocknung, Bauheizung
Zürichstrasse 13
8840 Einsiedeln
Tel. 055 418 90 10
Fax 055 418 90 11
24-Std.-Notfalldienst: 079 674 74 77
www.brawass.ch
info@brawass.ch

▶ SICHERHEITSTECHNIK



SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
Breitenstrasse 11
CH-8852 Altendorf

Tel. +41 (0)55-4 51 07 07
Fax +41 (0)55-4 51 07 01
dom.schweiz
@dom-sicherheitstechnik.ch
www.dom-sicherheitstechnik.ch

▶ SPIELPLATZGERÄTE



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG
Kantonsstrasse
6212 St. Erhard / Sursee
Tel. 041 925 14 00
Fax 041 925 14 10

GTSM_Magglingen

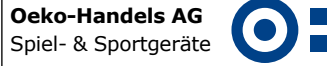
GTSM MAGGLINGEN
Freizeit- und Spielplatzgeräte ·
Bänke · Abfallbehälter ·
Veloständer · Material für
rund ums Haus

Aegertenstr. 56
8003 Zürich
Tel. 044 461 11 30
Fax 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch



HINNEN Spielplatzgeräte AG
Spielgeräte & Parkmobiliar
Industriestr. 8, PF 45
6055 Alpnach Dorf

Tel. 041 672 91 11
Fax 041 672 91 10
www.bimbo.ch



Oeko-Handels AG
Spiel- & Sportgeräte

Stadt- & Parkmobiliar
Riedmühlestr. 23
8545 Rickenbach Sulz ZH
Tel: 052 337 08 55
Fax: 052 337 08 65

info@oeko-handels.ch, www.oeko-handels.ch

▶ STÜCKHOLZ- UND PELLETSHEIZUNG

HAUSTECHNIK
DOMOTEC AG

Wärmepumpen, Heizkessel für Gas
oder Öl, mit Solarunterstützung,
Heizöllagerungen, Kaminsysteme,
Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer
Lindengutstrasse 16
4663 Aarburg
Tel. 062 787 87 87
Fax 062 787 87 00
www.domotec.ch
info@domotec.ch

▶ UNTERHALTSREINIGUNG



Wir schaffen Ordnung und Sauberkeit.
In jeder Liegenschaft.

Wo Ordnung und Sauberkeit herrschen soll, sind wir
zur Stelle. In Bern, Bülach, Winterthur, Zug und Zürich.
POLY-RAPID AG, 058 330 02 02, www.poly-rapid.ch



▶ WASSERENTHÄRTUNG



FILADOS AG
Wasseraufbereitung
Dürrenmattweg 15
CH-4133 Pratteln

Tel. +41 061 821 63 06
Fax +41 061 821 63 02
www.filados.ch
info@filados.ch

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG

TROCKAG AG
Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 9
www.trockag.ch



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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

KÜNG AG Saunabau

Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
T +41 (0)44 780 67 55
F +41 (0)44 780 13 79
info@kuengsauna.ch
kuengsauna.ch



▶ ZÄUNE



BRIX ALU SCHWEIZ AG
Aluminiumzäune und Tore
Grosszelgstrasse 24
5436 Würenlos
Telefon: 056 430 95 44
Telefax: 056 430 95 45
www.brixzaun.ch



GÜLLER BAUSYSTEME AG

Tore / Türen / Trennwände / Zäune
24 Stunden Service
Grosszelgstrasse 24
5436 Würenlos
Telefon: 0840 TORBAU / 0840 867 228
Telefax: 0800 TORBAU / 0800 867 228
www.gueller.ch

Elektroinstallationen
Service am gleichen Tag
24-Stunden Pikettendienst

Der Elektro-Unterhalter für Immobilienbewirtschafter
Service am gleichen Tag
24 Std. am Tag 365 Tage im Jahr Pikett 079 380 33 87
Brem + Schwarz Elektroinstallationen AG
Baslerstrasse 125, 8048 Zürich
☎ 044 438 62 32 www.brem-schwarz.ch

SCHREINER
SERVICE 48

REPARATUREN INNERT 48 STUNDEN

- Schreiner-Reparaturen und Produktionen
- Fenster-Service und Ersatz
- Glas-Reparaturen
- Schloss-/Schlüssel-Service
- Einbruch-Reparaturen
- Einbruchschutz
- Parkett- und Bodenbeläge

24 STD. PIKETT 365 TAGE IM JAHR
IHRE GRATIS HOT LINE 0800 55 48 48

Organe und Mitgliederorganisationen

ADRESSEN GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, eidg. dipl. IT, gribi theurillat, Sperrstrasse 42, Postfach, 4005 Basel
T 061 690 40 13, F 061 690 40 00
ugribi@gribitheurillat.ch

Vizepräsident: Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstrasse 124, 8048 Zürich
T 058 360 32 67, F 058 360 33 95
andreas.ingold@livit.ch

Finanzen: (Ressort Finanzen), Peter Krummenacher, contrast finance ag, Friedentalstrasse 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
T 041 429 09 09, F 041 429 09 00
peter.krummenacher@contrast-finance.ch

Mitglied: (Ressort Aus- und Weiterbildung) Dr. Peter Burkhalter, Hodler & Emmenegger, Elfenstrasse 19, Postfach, 3000 Bern 16
T 031 352 11 88, F 031 352 11 85
p.burkhalter@hodler.ch

Mitglied: (Ressort Mitgliederservice & Marketing), Stephan Wegelin, Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
T 052 242 13 10, F 052 242 13 10
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch
Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 80, F 044 434 78 99
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

Sekretariat: Obstgartenstr. 28, 8006 Zürich
T 044 434 78 88, F 044 434 78 99
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: SVIT Aargau, Bahnhofstr. 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82, F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: SVIT beider Basel, Christine Sommerer, Innere Margarethenstr. 2, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, F 061 283 24 81
svit-basel@bluewin.ch

SVIT BERN

Sekretär: Thomas Graf, SVIT Bern, Sulgenauweg 40, Postfach 8375, 3001 Bern
T 031 378 55 00, F 031 378 55 01
svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 102, 7002 Chur
T 081 257 00 05, F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Zoller, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, F 071 929 50 51
svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Vreny Egger, Egger Immobilien-Treuhand, Postfach 40, 8880 Walenstadt
T 081 710 24 30, F 081 735 23 30
egger.immobilien@swissonline.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: SVIT Romandie, Rue Centrale 10, 1003 Lausanne, T 021 517 67 80, F 021 517 67 91
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: SVIT Solothurn, Michael Frieder, Chrummatt 3, 4612 Wangen b. Olten
T 062 213 92 92, F 062 213 92 91
svit-solothurn@svit.ch

SVIT TESSIN

Sekretär: SVIT Ticino, Werner Leuzinger, via Pezzolo 7, CP 58, 6952 Canobbio
T 091 921 10 73, F 091 942 46 83
svit.ticino@bluewin.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: SVIT Zentralschweiz, Verena Kunz, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, F 041 289 63 60
svit@welimmo.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Bolzern & Partner, Winkelriedstr. 35, 6002 Luzern
T 041 410 05 55, F 041 410 05 06

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: SVIT Zürich, Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80, F 044 200 37 99
Rechtsauskunft für Mitglieder: SVIT Zürich: Dr. Raymond Bisang, Riesbachstr. 57, Postfach 1071, 8034 Zürich
T 043 488 41 41, F 043 488 41 88
bisang@zurichlawyers.com,
www.zurichlawyers.com

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGSEXPERTEN- KAMMER SEK

Sekretariat: Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 83, F 044 434 78 99
sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 82, F 044 434 78 99
info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Marco Uehlinger, Markstein AG, Stadtturmstrasse 10, Postfach, 5401 Baden
T 056 221 62 10, F 056 221 62 72
welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 84, F 044 434 78 99



SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

02.02.2010 _____ Four Points, Sihlcity, Zürich (9h)
21.04.2010 _____ Four Points, Sihlcity, Zürich (15h)
14.06.2010 _____ Kloster Einsiedeln
01.09.2010 _____ Technopark, Zürich (15h)
22.10.2010 _____ Solothurn (9h)
22.10.2010 _____ Four Points, Sihlcity, Zürich (9h)

SVIT-Arena

14.06.2010 _____ Kloster Einsiedeln

SVIT-Plenum

22.10.2010 _____ Solothurn

SVIT-Forum

21.-23.01.2010 _____ Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

04.03.2010 _____ SVIT-Frühstück
22.09.2010 _____ Generalversammlung

Basel

05.05.2010 _____ Generalversammlung

Bern

27.01.2010 _____ Neujahrsanlass, Bowlingapéro, Marzili, Bern
16.09.2010 _____ Generalversammlung

Graubünden

08.04.2010 _____ Generalversammlung

Ostschweiz

26.04.2010 _____ Generalversammlung

Solothurn

25.-28.02.2010 _____ Kompetenzpartner Eigenheimmesse Solothurn
25.-28.03.2010 _____ Kompetenzpartner SOCASA Solothurn
17.06.2010 _____ Generalversammlung

Zentralschweiz

07.05.2010 _____ Generalversammlung

Zürich

11.02.2010 _____ Stehlunch
11.03.2010 _____ Stehlunch
16.04.2010 _____ GV, Maag Event Hall, Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

09.03.2010 _____ Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
15.04.2010 _____ GV, Hotel Zürichberg, Zürich

Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK

28.04.2010 _____ ERFA, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

--

SVIT FM Schweiz

21.04.2010 _____ FM Day 2010, Ausbildungszentrum Bocken, Horgen



immobilia

**Offizielles Verbandsorgan
des Schweizerischen Verbandes
der Immobilienwirtschaft**

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3476 (WEMF)
Gedruckte Auflage: 4000

HERAUSGEBER
SVIT Schweiz
Tayfun Celiker, Direktor
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)
Dr. Boris Grell
Simon Hubacher
Thomas Kasahara
Corina Roeleven-Meister

DRUCK UND VERLAG
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
ISDN 071 243 08 57
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Marc Allmendinger
Martina Pichler

**INSERATEVERWALTUNG UND
-VERKAUF**
Wincons AG
Fischingerstrasse 66
Postfach
8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch

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



Am Forum:
Robert F. Kennedy Jr.



Grossinvestor:
Samih Sawiris



Mit SPS auf der Gewinnerseite:
Präsident Hans Peter Wehrli



Familienpolitik: Nationalrätin
Barbara Schmid-Federer



SVIT Schweiz:
Urs Gribi und Tayfun Celiker



Hält Zinsen tief: SNB-Präsident
Philipp Hildebrand



Grossübernahme: Urs Lerch mit
Privera kauft Graf Riedi



Mobimo expandiert:
Präsident Urs Ledermann



Abfuhr im Mietrecht:
Bundesrätin Doris Leuthard



Kämpft für gleich lange Spiesse im
Detailhandel: Markus Neukom



Gesicht des Swiss Real Estate
Insitute: Fredy Swoboda



Nationalrat:
Filippo Leutenegger



Armatur Programm arwa-Lb Waschtisch Programm living city

Living city mit arwa-Lb gemacht für Individualisten

Jetzt haben Einrichtungsprofis Waschtisch, Armatur und Möbel als Einheit konzipiert

arwa
of Switzerland
www.arwa.ch

LAUFEN
Bathroom Culture since 1892  www.laufen.ch

www.immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24

**DER Partner für
Ihr Immobilienmarketing**

