

immobilia



ANLAGE-
NOTSTAND IN
DER 2. SÄULE

SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Untauglicher Gegenvorschlag zur Wohneigentumsbesteuerung.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Herbert J. Wüst – Unternehmer aus Leidenschaft.....	14
BAU & HAUS. Nachhaltigkeit bei Immobilien.....	44

GEGEN DIE ABSCHAFFUNG DES EIGENMIETWERTS



URS GRIBI

«Ein Systemwechsel wurde vom Stimmvolk in den vergangenen zehn Jahren bereits zweimal abgelehnt.»

• Der Bundesrat möchte die Eigenmietwertbesteuerung mitsamt allen bisherigen steuerlichen Abzügen wie Schuldzinsen, Unterhaltskosten, Versicherungsprämien oder Verwaltungskosten abschaffen. Der SVIT Schweiz hat sich in seiner Vernehmlassungsantwort klar gegen dieses Vorhaben ausgesprochen. Ein Systemwechsel wurde vom Stimmvolk in den vergangenen zehn Jahren bereits zweimal abgelehnt. Deshalb kommt dieses Ansinnen für den SVIT Schweiz schon aus staatspolitischen Gründen nicht in Frage. Zudem stellt die Abschaffung für einen Grossteil der Wohneigentümer eine erhebliche steuerliche Mehrbelastung und damit eine «verdeckte» Steuererhöhung dar.

Ein solches Vorgehen läuft dem Verfassungsauftrag zuwider, insoweit flankierende Massnahmen keinen genügenden Kompensationseffekt bieten. Eine nicht unbeachtliche Anzahl von Wohneigentümern könnte bei einer plötzlichen Anspannung am Zinsmarkt – verstärkt durch den fehlenden Schuldzinsenabzug – in erhebliche Liquiditätsschwierigkeiten geraten.

Der modifizierte Systemwechsel birgt die Gefahr, dass es sich lediglich um eine Zwischentappe auf dem Weg zur vollumfänglichen Streichung sämtlicher Abzüge im Bereich der Liegenschaftenbesteuerung handelt. Eine weitere Verschlechterung der Besteuerungssituation bei den Immobilien ist aber nicht tragbar. Die Schweiz erhebt mit ihrem umfassenden Besteuerungskonzept vom Erwerb über das Halten bis hin zum Verkauf von Immobilien im internationalen Vergleich bereits sehr hohe, wenn nicht sogar die höchsten Steuern. Eine weitergehende Abschöpfung der Mehrwerte immobilier Vermögenwerte über den Faktor Steuer könnte zu einer Destabilisierung des Schweizer Immobilienmarktes führen.

Ihr Urs Gribi •

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



„Gemeinschaftsgeschäfte mit anderen alaCasa-Partnern führen zu willkommenen zusätzlichen Provisionserträgen.“

Christian Elliscasis

Elliscasis Immobilien, Hittnau
alaCasa-Partner seit 2004

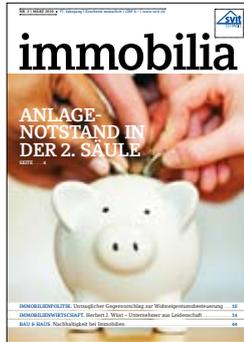


Bild: istockphoto.

FOKUS

- 04 ANLAGENOTSTAND IN DER 2. SÄULE**
Das Immobilienangebot vermag die Nachfrage der Pensionskassen nicht zu decken.
- 09 FREUD UND LEID DES ANLAGEHUNGERS**
Karl Theiler, Swisscanto, über Herausforderungen für Pensionskassen und Anlagestiftungen.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 WOHN-EIGENTUMSBESTEUERUNG**
Warum der SVIT Schweiz den indirekten Gegenvorschlag des Bundesrates ablehnt.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 UNTERNEHMER AUS LEIDENSCHAFT**
Ein Portrait von Herbert J. Wüst, Mitbegründer des Immobiliendienstleisters Intercity Group.
- 18 MIETER AUF DEM BÜROMARKT SIND IM VORTEIL**
Im Bericht 2010 zeigt Colliers (Schweiz) AG die Entwicklungen und Aussichten im Büromarkt.
- 20 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Die ersten Immobiliengesellschaften legen ihre mit Spannung erwarteten Zahlen für 2009 vor.
- 26 STABILER WOHNUNGSMARKT**
In zahlreichen Städten und Gemeinden mangelt es gemäss BWO an bezahlbarem Wohnraum.
- 28 WOHNUNGSBAU IM ZENTRUM DER MIGRATION**
Am diesjährigen SVIT-Forum lud Service 7000 Immobilienfachleute zu einem Expertengespräch mit interessanten Erkenntnissen ein.
- 32 DER WUNSCH NACH WOHN-EIGENTUM IN DEUTSCHLAND**
Eine Bevölkerungsumfrage zeigt, dass sich zahlreiche Eigentümer die eigenen vier Wände ohne öffentliche Förderung nicht leisten könnten.
- 34 VORSCHAU AUF DIE SVIT IMMOBILIEN-MESSE ZÜRICH**
Mitte April steht die Maag Event Hall ganz im Interesse von Wohnungssuchenden - sei es in Miete oder Eigentum.

IMMOBILIENRECHT

- 36 JUS-NEWS**
Bei Annahme der Revisionsvorlage zum Bauhandwerkerpfandrecht unterliegen auch Gerüstbauelemente dem Bauhandwerkerpfandrecht.
- 38 FALLSTRICKE IM MIETRECHT – TEIL 6**
Der Vermieter sollte sich vor dem Gang zur Mietschlichtungsbehörde gut informieren.

BAU & HAUS

- 40 PRIVATE GEWÄSSER ALS GEFAHRENHERD**
Beim Bundesamt für Unfallverhütung gilt Prävention als oberstes Gebot.

- 42 BETON - EIN ALTER WERKSTOFF IN NEUEN GÄRTEN**
Die diesjährige Giardina in Zürich zeigt, wie vielfältig und bunt Beton im Garten einsetzbar ist.
- 44 SEK-SERIE – 5. TEIL: NACHHALTIGKEIT BEI IMMOBILIEN**
Eine nachhaltige Sanierung kann sich lohnen.
- 46 FACILITY MANAGEMENT DAY 2010 - EIN MUST**
Was uns am 21. April an Highlights erwartet.

IMMOBILIENBERUF

- 49 ZEPTERÜBERGABE IN DER VERMARKTUNG VOLLZOGEN**
Roger Beier gibt das etablierte Prüfungskommissionspräsidium weiter an Stephan Businger.
- 50 ZAHLENFLAIR UND ÜBERBLICK**
Seit Ende 2009 läuft das gesamte Debitorenwesen des SVIT über Anita Webers Tisch.
- 51 WORKSHOPS IN NEUEN RÄUMEN**
Der SVIT Zürich bietet in eigenen neuen Kursräumlichkeiten Workshops und Kurse an.
- 54 SEMINARE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL**
Eine attraktive Bewirtschaftertagung und sechs spannende Seminare erwarten Sie.
- 54 BEWIRTSCHAFTER-TAGUNG 2010 IN DAVOS**
Am 17. und 18. Juni 2010 werden abseits der Alltagshektik die wichtigsten Themen der heutigen Immobilienbewirtschaftung behandelt.
- 55 IMMOBILIEN PORTFOLIOMANAGEMENT**
Am 20. Mai wird der Bogen gespannt zwischen Strategie und operativer Umsetzung, sowie zwischen Portfolio Manager und Bewirtschaftler.
- 56 TRENDS IM MIETRECHT**
Das Dream-Team Bättig/Rohrer/Zucker präsentiert neue aktuelle Mietrechts-Perlen.
- 58 AUSSCHREIBUNG 2010 VON DREI PRÜFUNGEN**
Basiskompetenz-, Immobilien-Bewirtschaftler- und -Vermarkter Prüfung sind ausgeschrieben.
- 59 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
Die reichhaltige Kurspalette im Überblick.

VERBAND

- 66 REAL ESTATE SYMPOSIUM – TEIL 2**
Chancen und Risiken für Immobilien-Patienten, am 2. Tag in vier Referaten anschaulich vertieft.
- 71 BEFLÜGENDER WEITBLICK IN DER ZENTRALSCHWEIZ**
An bester Lage stimmte sich der SVIT Zentralschweiz auf sein baldiges Jubiläum ein.
- 72 SVIT ROMANDIE WEITER IM AUFWIND**
Der ambitionierte SVIT Romandie kann bereits sein 100. Mitglied feiern: die Credit Suisse.
- 61 STELLENINSERATE**
- 74 PRODUKTE-NEWS**
- 82 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 85 ADRESSEN & TERMINE**
- 86 CARTOON DES MONATS**
- 86 IMPRESSUM**

ZITIERT



„Wir suchen nicht Wachstum um jeden Preis, aber wir zögern auch nicht lange, wenn sich gute Gelegenheiten ergeben.“

HERBERT J. WÜST.
VR-Delegierter und CEO der Intercity Group Holding.

Der wachsende Kapitalstock der Pensionskassen fällt nicht überall auf fruchtbaren Boden. Der ausgetrocknete Schweizer Immobilienmarkt stellt Vorsorgeeinrichtungen und Pensionskassen vor Herausforderungen (Bild: istockphoto).



ANLAGENOT- STAND IN DER 2. SÄULE

Pensionskassen würden gerne mehr Kapital in Immobilien und Anlagestiftungen anlegen, doch es fehlt das Angebot.

*IVO CATHOMEN** •

WOHNEN AUF DER WUNSCHLISTE. Die Einrichtungen der beruflichen Vorsorge gehören am stark fragmentierten Schweizer Immobilienmarkt zu den grössten institutionellen Investoren. Gemäss Pensionskassenstatistik haben 2435 Einrichtungen der beruflichen Vorsorge in der Schweiz Ende 2008 insgesamt 83,1 Mrd. CHF in inländische Immobilien und Grundstücke und 6,2 Mrd. CHF in ausländische Immobilien investiert. Dies sind 15,1% und 1,2% ihres gesamten Vermögens. Weitere 16,9 Mrd. CHF der Aktiven entfallen auf hypothekarisch gesicherte Kredite.

Das in Immobilien investierte Vermögen der Pensionskassen ist in den vergangenen Jahren in absoluten Zahlen kontinuierlich gewachsen (siehe Grafik Seite 7). Im Zeitraum von 2004 bis 2008 nahm die gesamte Bilanzsumme der Vorsorgeeinrichtungen aber um 20% zu und der Immobilienanteil dadurch ab. Gemäss den Bestimmungen über die Obergrenze der Anlagekategorien in der Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVV2) könnten die Vorsorgeeinrichtungen maximal 30% ihres Vermögens in

Immobilien investieren. Unter Ausklammerung der Verschiebungen durch die weltweite Finanzkrise, die in den Zahlen für das Jahr 2009 zum Ausdruck kommen dürften, besteht also Raum für weitere Geldzuflüsse in den Immobilienmarkt.

Bloss bietet dieser Markt nicht unbeschränkte Möglichkeiten für eine Aufstockung des Immobilienportfolios. Darin liegt nach Ansicht von Experten das grösste Hemmnis. Rainer Suter, AXA Real Estate, sagt dazu: «Unter den Schweizer Pensionskassen hat sich die Überzeugung durchgesetzt, dass die Asset Class Immobilien die Volatilität der Gesamtportfolios reduziert und einen Kapital- und Inflationsschutz bietet. Dazu kommt der Vorzug einer laufenden Verzinsung aus den Mieteinnahmen.» Das sieht Karl Theiler, Swisscanto, ähnlich: «Pensionskassen würden gerne weiter in den Bereich Wohnen investieren. Der Markt ist aber ausgetrocknet. Häufig wird an attraktiven Lagen Stockwerkeigentum gebaut, weil in diesem Segment die Rendite attraktiver ist.» Damit fallen solche Projekte für Vorsorgeeinrichtungen aus dem Rennen, weil sie nach einer Kaufen- und Halten-Strategie streben.



Das Abstimmungsergebnis von Anfang März zeigt, dass sich die Pensionskassen im Clinch zwischen Volkswille und Markt bewegen müssen. (Bild: Unia)

STEIGENDER RENDITEDRUCK. Am Immobilienmarkt kommen die Renditen auch auf Grund des Anlegerinteresses unter Druck. Das spüren die Pensionskassen, die durch die gesetzlichen Bestimmungen über die Mindestverzinsung weniger Spielraum nach unten haben als andere institutionelle Investoren. Karl Theiler sieht das so: «Die Renditeziele sind derzeit ein heiss diskutiertes Thema. Wie weit soll man seine Renditeerwartungen senken? Wann soll man noch kaufen und wann verzichten? Gegenüber vor fünf Jahren sind Pensionskassen und Anlagestiftungen heute bereit, zu tieferen Renditen einzukaufen. Es gibt jene, die auch bei 3 bis 4% netto noch einen Kauf empfehlen, weil dies immer noch über den Renditezielen der Pensionskasse liegt. Wir sind eher konservativer. Denn was geschieht, wenn die Zinsen anziehen? Wir pflegen die goldene Regel, dass wir im langjährigen Schnitt eine um 1,5 Prozentpunkte höhere Rendite als am Obligationenmarkt erzielen wollen. Bei einer Nettorendite von 3% stimmt der Spread im heutigen Marktumfeld zwar noch. Aber wenn die Zinsen steigen, ändert sich das Bild.»

Immobilien gelten zwar als zinsresistent – sind es aber effektiv nur dann,

wenn steigende Zinsen auf den Mieter überwältigt werden können. Dies hängt davon ab, ob auch frühere Senkungen nachvollzogen wurden und ob der betreffende Markt überhaupt eine Mietzinserhöhung zulässt. Wenn ein Objekt bereits hart am Markt positioniert ist, wird dies schwierig.

» **Wohnimmobilien sind auf Grund ihrer Wertstabilität und der Preisentwicklung das Rückgrat der Schweizer Vorsorgeeinrichtungen.»**

RAINER SUTER, AXA REAL ESTATE

VON DIREKT ZU INDIREKT. Auf der Suche nach Diversifikation und professionellem Management der Anlagen schwenken Pensionskassen von Direktanlagen auf indirekte Anlagekonstrukte um. Das Gesamtanlagevermögen von Anlagestiftungen für die 2. Säule nahm innert Jahresfrist durch Mittelzuflüsse und Wertsteigerung gemäss dem Watson-Wyatt-Performancebericht um 10,8% auf 74,52 Mrd. CHF per Ende 2009 zu.

Für die Immobilienanlagen über Anlagestiftungen spricht deren beständige Performance (siehe Grafik Seite 7). Im Vergleich zum Swiss Performance Index (SPI) des Schweizer Aktienmarktes verzeichneten die Immobilien-Anlagestiftungen seit Anfang der Berechnung des KGAST-Immo-Index per Anfang 1998

eine Rendite über derjenigen des Aktienmarktes. Damit liegen sie in einem vergleichbaren Bereich wie Immobilienaktiengesellschaften und Immobilienanlagefonds.

Unter den Pensionskassen setzt sich gleichzeitig die Überzeugung durch, dass ein Immobilienportfolio mittels Direktanlagen erst ab einer Grössenordnung von 250 bis 400 Mio. CHF sinnvoll zu verwalten ist. Kleinere Portfolios

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: 25. März 2010, 18.00 Uhr im Hotel Victoria, Basel
06. April 2010, 18.00 Uhr im Hotel Ador, Bern

Der Lehrgang ist akkreditiert durch RICS Royal Institution of Chartered Surveyors.

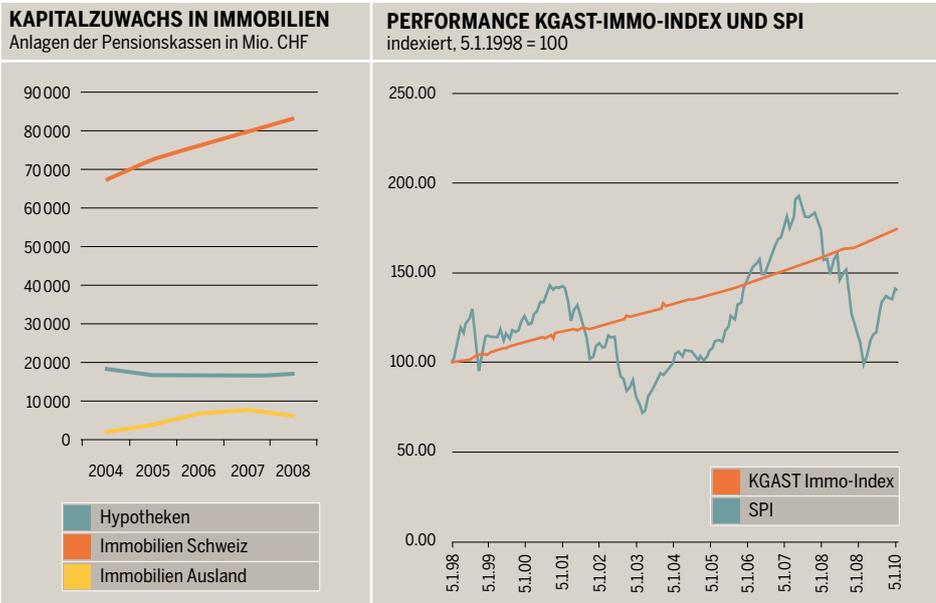
Weitere Informationen: www.hslu.ch/immobilien

FH Zentralschweiz

«INTERESSE AM WOHNBEREICH IST UNGEBROCHEN»



Dr. Rainer Suter ist Head Regulated Fund Business and Separate Accounts bei AXA Real Estate.



Pensionskassen investieren in absoluten Zahlen mehr in Immobilien (links) und haben damit Aussicht auf eine konstante Performance (rechts) (Quelle: BFS/KGAST).

sind häufig geografisch konzentriert, damit zu wenig diversifiziert und weniger kosteneffizient in der Verwaltung. Die Schwelle bewegt sich nach Auffassung von Beobachtern nach oben. Strengere Rechnungslegungs- und Überwachungs-vorschriften blähen den Verwaltungsapparat auf. Dies ist mit ein Grund für das Interesse von Pensionskassen an Anteilen von Anlagestiftungen.

Wegen des Nachfrageüberhangs nehmen die Anlagestiftungen nur sehr zurückhaltend Neugelder an. Eine zu starke Expansion würde die Rendite der bestehenden Anleger schmälern, weil das zusätzliche Kapital nicht ohne weiteres am Markt investiert werden kann. «Geschlossene Anlagestiftungen öffnen in der Regel nur, wenn sie ein grösseres Objekt erwerben können», sagt Karl Theiler. «Als offene Stiftung verfolgen wir bei Swisscanto eine andere Strategie.» Um der Verwässerung entgegen zu halten, zahlen Neu-

einsteiger eine «Gebühr», welche die Verzinsung des Kapitals bis zur Anlage in geeignete Objekte deckt. Ist die Nachfrage grösser, steigt diese Gebühr, ist sie geringer, sinkt sie. «Damit sollen Einsteiger gegenüber bestehenden Vorsorgeeinrichtungen gleich gestellt werden.»

SACHEINLAGEN ALS EINSTIEGSTICKET. Eine Alternative besteht im Einkauf in eine Anlagestiftung über Immobiliensacheinlagen. Seit 2002 wurden auf diese Weise 4,9 Mrd. CHF in Anlagestiftungen eingebracht – ein Zuwachs, der nach Einschätzung von Experten anhalten wird. Nettoinventarwert basierte Immobilienprodukte sind dabei besonders gefragt. Mittels Sacheinlagen können Pensionskassen ihre Liegenschaften aus dem Direktbesitz – im Austausch mit Anteilsscheinen – steueroptimiert in eine breit diversifizierte Immobilienanlagegruppe überführen. Die Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen

● **Der Anlagerung von Pensionskassen ist ungebrochen. Welche Auswirkungen hat dies?**

Wir stellen einen grossen Geldzufluss in Anlagestiftungen und Immobilienfonds fest, diese stehen dadurch unter Kaufdruck. Gleichzeitig sind die Liegenschaften in der Schweiz nicht billiger geworden. Das Interesse an Immobilien wird sich in naher Zukunft kaum verändern. Gleichzeitig ist das Angebot – gerade im Wohnbereich – beschränkt.

Pensionskassen und Stiftungen suchen vor allem Wohnobjekte. Warum wird nicht mehr in Gewerbe investiert?

Ein Grund ist die höhere Volatilität von gewerblichen Liegenschaften. Zudem tendierten Pensionskassen zu beschränkten Losgrössen. Gerade Bürogebäude sind häufig zu gross. Hier sind eher die Stiftungen, Fonds und Versicherungsgesellschaften aktiv. Bei einer Grössenordnung von 50 bis 100 Mio. CHF wird die Zahl der potenziellen Käufer deutlich kleiner.

Der Wohnungsbau ist beschränkt. Wie gehen institutionelle Anleger damit um?

Es gibt immer wieder Pakete, welche die Hand wechseln. Zudem werden auch häufiger baubewilligte Projekte gekauft, deren Preis auf der Basis der zu erwartenden Miete festgelegt wird. Lage, Anbindung an den Öffentlichen Verkehr und Wohnungsgrössen sind zentral für den Erfolg.

Ist Ersatzbau eine Alternative?

Diese Option prüfen wir jeweils sehr aktiv. Allerdings erfordert der Ersatzbau eine langfristige Planung – auch in der Rechnungslegung. Bestehende Objekte können nicht mit einem Federstrich abgeschlossen werden.

Wohin geht die Reise in der 2. Säule?

Die Bewegung hin zu indirekten Anlagen ist deutlich. Häufig behalten die Pensionskassen aber ihr eigenes Immobilienportfolio und ergänzen es mit Anlagen in Stiftungen, um damit die Risikostreuung zu verbessern.

Im Weiteren sind Sacheinlagen sind ein deutlicher Trend. Für grosse Pensionskassen ist ausserdem das Outsourcing des Portfolio-Managements an Dritte eine Option. In Grossbritannien sieht man diese Entwicklung, bei uns ist es erst eine Vision.

...und im Bereich der Stiftungen?

Stiftungen werden in naher Zukunft stark im Wohnen bleiben – ergänzt durch spezifische Themenfonds. Auch Investitionen in Immobilien im Ausland müssen im Auge behalten werden. Erschwerend sind hier das Währungsrisiko und die fehlende Steuerbefreiung. Auch dürften verschiedene Akteure mit ihren Auslandsengagements der letzten Jahre derzeit nicht glücklich sein. ●

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

(KGAST) führte dazu Ende 2009 bei ihren Mitgliedern eine Umfrage zu Sacheinlagetransaktionen durch.

Die repräsentative Umfrage zeigt erstmals, dass sich das durchschnittliche Volumen von insgesamt 54 Sacheinlagen in den letzten acht Jahren im Durchschnitt auf 90 Mio. CHF belief. Die Anfangsphase der Sacheinlagen bis 2005 war geprägt durch wenige, aber sehr grosse Transaktionen: In den Jahren 2002 bis 2004 dominierten vier Transaktionen den Markt mit einem kumulierten Wert von knapp 2,9 Mrd. CHF.

Seit 2006 wurden zahlenmässig viele Transaktionen getätigt – im Durchschnitt zwölf pro Jahr. Das Spitzenjahr wurde 2008 mit 18 Transaktionen registriert. 2009 beliefen sich die insgesamt neun Transaktionen auf ein Volumen von knapp 380 Mio. CHF. Mit steigender Anzahl Sacheinlagen sank in den letzten vier Jahren die durchschnittliche Grösse auf 37 Mio. CHF.

Über den gesamten Zeitraum dominieren jedoch Sacheinlagen mit kleinen Volumen von weniger als 30 Mio. CHF. Dies deutet darauf hin, dass es vor allem kleinere Pensionskassen waren, die ihr

Immobilienportfolio in eine Anlagestiftung einbrachten. Drei Viertel aller Sacheinlagetransaktionen wiesen eine Grösse von unter 50 Mio. CHF auf. Wohnen ist mit einem Anteil von 87% der bedeutendste Sektor bei den Sacheinlagetransaktionen.

Sacheinlagen haben folglich einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung und Stellung der Immobilienanlagestiftungen geleistet. Die Verbesserung der Diversifikation, die Konzentration auf die Kernkompetenzen, die Entlastung des Managements und Kostenreduktion sowie die professionelle Immobilienbewirtschaftung waren in den letzten Jahren nach Massgabe der Umfrageergebnisse starke Argumente für Sacheinlagen.

Laut den Vertretern von Anlagestiftungen dürfte der Trend weiter anhalten. Die Mehrheit der Befragten erwartet auch in Zukunft steigende Volumina. Das erwartete jährliche Transaktionsvolumen an Sacheinlagen wird in den nächsten fünf Jahren auf rund 500 Mio. CHF pro Jahr geschätzt (letzte fünf Jahre: 384 Mio. CHF pro Jahr).

EINGEHENDE PRÜFUNG. Aber längst nicht jedes direkt gehaltene Objekt einer Pensionskasse findet den Weg in das Portfolio einer Anlagestiftung. Karl Theiler sagt das so: «Die regulatorischen Vorschriften verlangen zwei Schätzungen von unabhängigen Experten und ein umfassendes Due-Diligence-Verfahren.» Objekte, die zu klein sind oder die Anforderungen der Prüfung nicht erfüllen, verbleiben als Direktanlage im Eigentum der Pensionskassen oder werden im Auftrag veräussert. «Dank dem neuen Fusionsgesetz fällt auf Sacheinlagen keine Grundstückgewinnsteuer an – die kantonalen Regelungen sind im Einzelfall zu prüfen. Kommt das Geschäft zustande, ist das eine Win-win-Situation für beide Parteien.» ●



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

ANZEIGE

ASA-Service AG

Ablauf- und Rohrreinigung

Container-Reinigung

Mobiltoiletten-Service

Führend durch Leistung und Qualität!

24 Stunden Service
0848 310 200

www.asa-service.ch



Einer kam durch

Freud und Leid des Anlagehungerers

Für Karl Theiler, Swisscanto, ist der Überhang des Käuferinteresses eine zentrale Herausforderung für Pensionskassen und Anlagestiftungen.



• **BIOGRAPHIE**
KARL THEILER

Karl Theiler, Architekt und Betriebsökonom, ist Mitglied der Direktion, Head Real Estate, Swisscanto Asset Management AG.

Die Preise am Schweizer Immobilienmarkt steigen kontinuierlich. Stehen institutionelle Investoren unter Renditedruck?

„Auf der Suche nach Alternativen zu den Finanzmärkten sind Immobilien gegenüber vor zehn Jahren viel stärker im Fokus. Die Finanzkrise hat diesen Trend verstärkt. Damit steigt der Wettbewerb am Immobilienmarkt – und damit auch der Rendite- und Anlagedruck.“

Über die vergangenen Jahre hat den Eigentümern die Preisentwicklung geholfen.

„Das ist richtig. Aber es ist schwierig vor auszusehen, wie die weitere Entwicklung ist. Wir gehen für 2010 und 2011 von einer «Preisnullrunde» aus.“

Pensionskassen haben in Immobilien umgeschichtet, gleichzeitig sind die Aktienkurse vorübergehend gesunken. Gab dies keine Konflikte mit den Anlagerichtlinien?

„Wir hatten Bedenken, dass einzelne Vorsorgeeinrichtungen die Bandbreiten der strategischen Asset Allocation überschreiten und darum sogar profitable Immobilien abstossen müssen. Dies ist glücklicherweise nicht eingetreten. Wenn es zu Überschreitungen kam, haben sich die Pensionskassen flexibel verhalten.“

Hat sich die Kundenstruktur der Stiftungen über die Jahre verändert?

„Der Trend zu Stiftungen ist deutlich – sowohl bei kleineren als auch bei grösseren Kassen. Jede Vorsorgeeinrichtung muss sich die Frage stellen, ob sie sich ein eigenes Immobilienmanagement leisten will und ob sie nach ihren Vorstellungen investieren kann. Häufig brechen Pensionskassen ihre Anlagespitzen über Stiftungen. Direkte und indirekte Anlagen schliessen sich nicht gegenseitig aus.“

Gemäss Studie der KGAST hält der Zufluss über Sacheinlagen an. Wie spüren Sie das?

„Auch wir übernehmen Liegenschaften in Form von Sacheinlagen. Wir müssen aber auch oft Objekte ablehnen. Gemäss unserer Strategie wollen wir nicht mehr als 3% der Objekte mit einem Wert unter 5 Mio. CHF. Wir suchen grössere Objekte, dort haben wir unsere Stärken. Ein «normales» Mehrfamilienhaus wird auf Grund des Käuferwettbewerbs häufig zu Renditen veräussert, zu denen wir nicht mehr investieren wollen. Das führt dazu, dass wir bei Sacheinlagen ein Gesamtportfolio intensiv prüfen und geeignete Objekte auswählen. Im Auftrag der Pensionskasse übernehmen wir dann den Verkauf der anderen Liegenschaften – oder die Kasse behält die Objekte als Direktanlage.“

Ist der Trend zur Grösse marktweit?

„Das kann man so nicht sagen. Es kommt sehr auf die Stärken des eigenen Immobilienmanagements an. Der Preiskampf im Segment bis 50 Mio. CHF ist aber entschieden grösser. Bei grösseren Objekten sind dann oft nur noch wenige Anbieter, die in Frage kommen.“

Wie gehen Sie mit dem Anlagedruck um?

„Wir stellen im Moment ein gutes Angebot an Geschäftsliegenschaften fest. Der Markt agiert in diesem Bereich sehr vorsichtig, weil die Entwicklung ungewiss ist. Die Aufmerksamkeit ist derzeit auf dem Wohnsektor. Das bedeutet, dass die Preise von Geschäftsliegenschaften eher tiefer sind. Allerdings muss man überlegt kaufen. Wir übernehmen keine Leerstände. Wenn das Objekt aber voll vermietet ist und den heutigen Bedürfnissen entspricht, kaufen wir.“

Balkone

In Alu oder Stahl – Erlebnisraum und erhöhter Wohnkomfort.



Balkone im Aluminium-Baukastensystem, Lanz ABS120M mit MINERALIT®-Balkonbodenplatten, oder mit leicht wirkender Stahlkonstruktion, feuerverzinkt und fertig farbbeschichtet, stehen für echte Ästhetik, Stabilität und Langlebigkeit. Beide Varianten mit Geländern in allen zulässigen Ausführungsvarianten, setzen bei jedem Wohnobjekt neue gestalterische Akzente und vermitteln eine angenehme «Wohngefühl-Atmosphäre».

LANZ-Balkone – die passen!



A. Lanz AG

Metallbau/Stahlbau/Kesselbau

Friedhofweg 40/Postfach 486
CH-4950 Huttwil
Tel. 062 962 11 44
Fax 062 962 33 21
info@lanz-metallbau.ch
www.lanz-metallbau.ch

Untauglicher Gegenvorschlag

Der SVIT Schweiz lehnt den unausgorenen indirekten Gegenvorschlag des Bundesrates ab. Dieser stellt keine nachhaltige und befriedigende Alternative zur Eigenmietwertbesteuerung dar.



Mit dem Gegenvorschlag des Bundesrates würde das eigene Heim für viele ein nicht finanzierbarer Traum (Bild: istockphoto).

SVIT SCHWEIZ

HANDLUNGSBEDARF. Im Bereich der Wohneigentumsbesteuerung wurde von der Politik und der Wirtschaft schon vor Jahren dringender Reformbedarf ausgemacht. So sind aktuell verschiedene parlamentarische Vorstösse hängig, welche überwiegend den Willen bekunden, den Eigenmietwert unter Beibehaltung gewisser Abzugsmöglichkeiten abzuschaffen.

In die gleiche Richtung geht die Volksinitiative «Sicheres Wohnen im Alter» des Hauseigentümerversandes Schweiz (HEV), welche allerdings lediglich eine partielle Abschaffung des Eigenmietwertes verlangt, indem AHV-Rentner die Wahl zwischen dem System mit oder ohne Eigenmietwertbesteuerung haben sollen.

ANSICHT DES BUNDESRATES. Der Bundesrat lehnt die Volksinitiative des HEV ab und stellt dieser aufgrund eigener Beurteilung des Handlungsbedarfs im Bereich der Wohneigentumsbesteuerung einen indirekten Gegenvorschlag gegenüber. Nach Ansicht des Bundesrates soll die Besteuerung des Eigentums für alle Wohneigentümer abgeschafft werden. Im Gegenzug sollen die bisherigen Abzugsmöglichkeiten auf zwei Ausnahmen reduziert werden: einen zeitlich und betragsmässig limitierten Schuldzinsenabzug für Ersterwerbende sowie einen Abzug für besonders wirkungsvolle

Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen.

Der vom Bundesrat ausgearbeitete Gegenvorschlag sieht im Wesentlichen die folgenden Massnahmen vor:

- Abschaffung der Besteuerung des Eigenmietwertes für alle Wohneigentümer;
- Streichung der bisherigen Abzugsmöglichkeiten für selbstbewohntes Wohneigentum (Unterhaltskosten, Abzug von Hypothekarzinsen);
- Zur Förderung des Wohneigentums sowie des Energiesparens bleiben Hypothekarzinsen in begrenztem Umfang und während längstens 10 Jahre beim Ersterwerb von Wohneigentum und besonders wirkungsvolle Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen steuerlich abzugsfähig;
- Der private Schuldzinsenabzug bei natürlichen Personen wird auf die steuerbaren Vermögenserträge beschränkt;
- Mit einer Zweitliegenschaftssteuer sollen die Einnahmeausfälle der sog. Zweitliegenschaftskantone wie Waadt, Wallis, Bern, Tessin, Graubünden kompensiert werden.

Mit dieser Reform will der Bundesrat die Wohneigentumsbesteuerung entscheidend verbessern, indem die verfassungsmässigen Aufträge der Wohneigentumsförderung und der Förderung der

Energieeffizienz zielgerichteter verfolgt und das System dadurch wesentlich einfacher und transparenter gemacht werden.

POSITION DES SVIT SCHWEIZ. Der SVIT Schweiz ist in seiner Vernehmlassungsantwort vom 15. Februar 2010 entschieden der Auffassung, dass die aktuelle Vorlage des Bundesrats keine geeignete Grundlage darstellt, das überaus kontrovers diskutierte Thema der Eigenmietwertbesteuerung nachhaltig und befriedigend zu lösen.

Nach eingehender Prüfung des Entwurfs zum Bundesgesetz über die Wohneigentumsbesteuerung kommt der SVIT Schweiz zum Schluss, dass sowohl der indirekte Gegenvorschlag, welcher einen modifizierten Systemwechsel vorsieht, als auch ein reiner Systemwechsel, wie er aus Vereinfachungs- und Praktikabilitätsgründen an sich wünschbar wäre, abzulehnen sind.

BEGRÜNDUNG DER ABLEHNUNG. Für das Gesamturteil des SVIT Schweiz über die Vorlage zur Wohneigentumsbesteuerung sind zusammenfassend folgende Gründe entscheidend:

Grundsätzlich sind neuerliche Überlegungen zu einem Systemwechsel bei der Eigenmietwertbesteuerung, welche vom Schweizer Volk in den letzten 10 Jahren bereits zweimal mit klarem Verdikt

abgelehnt wurden, aus staatspolitischen Gründen abzulehnen.

Ein Systemwechsel, ob rein oder modifiziert, beschert dem Bund, den Kantonen und Gemeinden erhebliche Mehrerträge. Für den Grossteil der Wohneigentümer stellt die Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung daher eine erhebliche steuerliche Mehrbelastung und damit eine «verdeckte» Steuererhöhung dar. Ein solches Vorgehen läuft dem Verfassungsauftrag zuwider, insoweit flankierende Massnahmen keinen genügenden Kompensationseffekt bieten.

„Der bundesrätliche Gegenvorschlag schiesst weit über das Ziel hinaus und entfernt sich vom Verfassungsauftrag zur Wohneigentumsförderung.“

Die Gesetzesvorlage über die Wohneigentumsbesteuerung (Entwurf) ist in vielen Bereichen (vor allem aber bei den Regelungen über den Schuldzinsenabzug und die Zweitwohnungssteuer) unausgereift, sozial ungerecht und wird – entgegen den Beteuerungen in der Vernehmlassungsvorlage – höchstwahrscheinlich zu unpraktikablen Lösungen und administrativem Mehraufwand für die veranlagenden Verwaltungskörper führen.

Die im Gegenvorschlag des Bundesrates vorgeschlagenen flankierenden Massnahmen sind bezüglich Art, Umfang und Dauer ungeeignet, die drohenden Steuernachteile für die mutmasslichen Verlierer (Neuerwerber, hoch verschuldete Wohneigentümer) der Vorlage auszugleichen. Eine nicht unbeachtliche Anzahl von Wohneigentümern würde bei einer plötzlichen Anspannung am Zinsmarkt – verstärkt durch den fehlenden Schuldzinsenabzug – in erhebliche Liquiditätsschwierigkeiten geraten.

Der modifizierte Systemwechsel birgt die Gefahr, dass es sich lediglich um eine Zwischenetappe auf dem Weg zur vollumfänglichen Streichung sämtlicher Abzüge im Bereich der Liegenschaftbesteuerung handelt. Die verbleibenden Schuldzinsenabzüge im Umfang der

0110
101
110
010
100
011
01 I M M O B I L I A R E
1001 I M M O B I L I E R
001 I M M O B I L I E
1100
1111
0010
1010
01101
101
0010
11101
101
0100
0011
01101
10010
0111
001
1011
101
1001
01010
111
001
0101
110
011
0100
1110
010
1000
111
101
0010
11101
101
01000
0011
01101
10010
0111
001
10110
101
10100
1001
01010
0011
0100
11110
010
01110
1001

Quorum
Software

Software
Stowe
Verwaltung
DMS
Portfolio
Makler
Internet

www.quorumsoftware.ch

.net

steuerbaren Vermögenserträge und bei Ersterwerb von selbstgenutztem Wohneigentum sind und werden politisch stark umstritten sein. Eine Reduktion von Steuerabzügen in Raten respektive der Übertritt zum reinen Systemwechsel sind im politischen Diskurs mittelfristig daher denkbar, aber aufgrund der vielen Nachteile keinesfalls wünschbar.

Der vorliegende Gesetzesentwurf ist ein Signal in die falsche Richtung: Die Bau- und Immobilienwirtschaft wird mit der Streichung von Steuerabzügen auf selbstgenutzten Wohnliegenschaften stark benachteiligt, da kurz- bis mittelfristig weniger Unterhalt vorgenommen würde. Der

» Das Thema Wohneigentumsbesteuerung isoliert über das Thema Steuern anzugehen ist der falsche Schritt. Es lenkt ab vom wirklichen Problem der von der Verfassung verlangten Wohneigentumsförderung.«

partielle «Unterhaltsstau» beim Gebäudepark Schweiz würde verschärft bzw. der Gebäudeunterhalt künftig vermehrt vernachlässigt.

Dem «Unterhaltsstau» im Jahr 1 nach Inkrafttreten der Gesetzesvorlage wird – ohne geeignete Übergangsbestimmungen – ein seifenblasenartiger Investitionsschub vor Wirksamwerden der Gesetzesvorlage vorangehen. Nicht nachhaltige Investitionsereignisse sind strikte abzulehnen, da sie – nach einem künstlich erzeugten Wachstumsschub – den ohnehin schon dramatischen Preiszerfall in der Bauwirtschaft kurz- bis mittelfristig zusätzlich fördern.

Eine weitere Verschlechterung der Besteuerungssituation bei den Immobilien ist nicht tragbar. Die Schweiz erhebt mit ihrem umfassenden Besteuerungskonzept vom Erwerb über das Halten bis hin zum Verkauf von Immobilien im internationalen Vergleich bereits sehr hohe, wenn nicht sogar die höchsten Steuern. Eine weitergehende Abschöpfung der Mehrwerte immobilier Vermögenswerte über den Faktor Steuer ist geeignet, das zukünftige In-

vestitionsverhalten im Immobiliensektor massgeblich negativ zu beeinflussen und könnte daher zu einer Destabilisierung des Schweizer Immobilien- respektive des gesamten Hypothekarmarktes führen.

KLARES FAZIT. Das Thema Wohneigentumsbesteuerung isoliert über das Thema Steuern anzugehen, ist nach Ansicht des SVIT Schweiz der falsche Schritt und lenkt auch vom wirklichen Problem der von der Verfassung verlangten Wohneigentumsförderung ab. Vor allem lässt sich mit dem Faktor Steuern alleine keine glaubwürdige Wohneigentumspolitik betreiben.

Wünschenswert ist ein integriertes System von Massnahmen, die geeignet sind, den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern, wie die gezielte staatliche Förderung und Subvention von zinsgünstigem Kapital und energetischer Massnahmen, Bausparmodelle etc. Dass dabei auch der Faktor Steuern miteinbezogen wird, ist im Sinne einer Systemergänzung sicherlich denkbar.

Der Bundesrat schießt mit seinem Gegenvorschlag zur Volksinitiative «Sicheres Wohnen im Alter», der von den Gegnern nur geringe Erfolgchancen vorausgesagt werden, jedenfalls weit über das Ziel hinaus und entfernt sich damit vom Verfassungsauftrag zur Förderung des Wohneigentums anstatt sich – gemäss eigenem Bekunden – diesem anzunähern.

Die bedauerlicherweise wenig wohneigentumsfördernde Haltung des Bundesrates zeigt sich auch darin, dass dieser zusätzlich in seiner am 18. September 2009 verabschiedeten Botschaft die beiden Volksinitiativen zum Bausparen (Schweizerische Gesellschaft zur Förderung des Bausparens SGFB und HEV) ohne Gegenvorschlag ablehnt. ●

INFORMATION

Die vollständige Vernehmlassungsantwort des SVIT Schweiz mit eingehender Begründung vom 15.02.2010 ist downloadbar auf www.svit.ch (Rubrik «News», Unterrubrik «Politik»).

Der bundesrätliche indirekte Gegenvorschlag ist beziehbar via www.efd.admin.ch (Rubrik «Aktuell»; Unterrubrik «Laufende Vernehmlassungen»).



SCHWEIZ

IMMOBILIENBOT-SCHAFT VBS 2010

Der Bundesrat hat die Immobilienbotschaft VBS 2010 verabschiedet. Sie umfasst insgesamt 10 Verpflichtungskredite mit einer Gesamtsumme von 398 Mio. CHF. Den Schwerpunkt bilden die Investitionen in die Logistik-Infrastruktur der Armee mit rund 126 Mio. CHF. Die übrigen Kredite sind für verschiedene Bedarfsträger innerhalb des VBS vorgesehen. Die Bauvorhaben beschäftigen in der deutschen, französischen und italienischen Schweiz während zwei Jahren rund 1100 Personen.

BASEL

MIETERSCHUTZ IM KANTON BASEL-STADT

Im Kanton Basel-Stadt wird künftig offengelegt, welche Gebäude mit staatlichen Förderbeiträgen energetisch saniert werden. Damit sollen sich Mieter gegen ungerechtfertigte Mietzinsaufschläge wehren können. Laut dem Mieterverband verleiht die Energieverordnung jeder betroffenen Mietpartei das Recht auf Auskunft. Eine ähnliche Regelung kennt bisher erst der Kanton St. Gallen. Als gesamtschweizerisches Novum bezeichnet der Mieterverband das zusätzlich in Basel-Stadt vorgesehene Einsichtsrecht für jedermann. Demnach sollen die Adressen sämtlicher Gebäude, die mit staatlichen Fördergeldern energetisch saniert wurden, im Internet publiziert werden. Gemäss Mietrecht müssen bei einer Mietzinserhöhung wegen Energiesanierung staatliche Förderbeiträge in der Abrechnung abgezogen werden. In Basel-Stadt können die Beiträge bis 35% der Sanierungskosten ausmachen.

« WAS SPRICHT HEUTZUTAGE FÜR EINE ÖLHEIZUNG? »

VIELES.

Die moderne Ölheizung ist ein bewährter und wirtschaftlicher Energieträger. Nicht nur beim Kauf der Anlage, sondern auch im Betrieb. Denn mit einem neuen Heizkessel sinkt der Energieverbrauch im Vergleich zu einer bestehenden Anlage bis zu 35%. Es lohnt sich also auch in Zukunft auf die Ölheizung zu setzen. Unabhängig da-

von, ob es sich um eine neue Anlage oder um eine Sanierung handelt. Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder www.heizoel.ch

HEIZEN MIT ÖL

Unternehmer aus Leidenschaft

Herbert J. Wüst hat die Intercity Group zusammen mit Bruder Markus zu einem führenden Immobiliendienstleister geschmiedet – dank Weitsicht, Risikobereitschaft und einem Gespür für Menschen.



• BIOGRAPHIE HERBERT J. WÜST

Herbert J. Wüst (57) ist VR-Delegierter und CEO der Intercity Group Holding. Er trat 1981 nach einem Studium der Bankwirtschaft an der Universität St. Gallen und Auslandjahren in der Wirtschaftsrevision in die Firma ein, sechs Jahre später übernahm er die operative Leitung. Heute umfasst die Intercity Group sechs Gruppengesellschaften und ist in den Bereichen Vermarktung und Bewirtschaftung tätig.

schaft an der Universität St.Gallen und Auslandjahren in der Wirtschaftsrevision in die Firma ein, sechs Jahre später übernahm er die operative Leitung. Der Erfolg wurde ihm aber nicht einfach in die Wiege gelegt. Im Gegenteil: «Mein Bruder und ich vollzogen einen familieninternen Buyout und mussten uns dafür verschulden», sagt Wüst.

» Wir verfolgen ganz klar einen Multibrand-Ansatz.«

Die Risikobereitschaft wurde belohnt. Die Intercity Group profitierte vom Aufschwung der Dienstleistungsbranche in den neunziger Jahren. Das Rezept, auf spezialisierte und in den Regionen bestens verankerte Gesellschaften zu setzen, zahlt sich bis heute aus. «Wir verfolgen ganz klar einen Multibrand-Ansatz», erklärt Wüst. Bestes Beispiel dafür ist die in der Ostschweiz verwurzelte Hugo Steiner AG, seit 1972 in dieser Region tätig und seit 2003 zur Intercity Group gehörend. Derzeit wird in St.Gallen an bester Stadtlage das Hugo-Steiner-Haus gebaut – ein weitherum sichtbares architektonisches Juwel mit Büros und einer zweigeschossigen Penthouse-Wohnung samt spektakulärer Aussicht.

Die Notwendigkeit, auf dem Markt noch sichtbarer zu werden, ist für Herbert J. Wüst eine der Lehren aus den vergangenen Jahren. Als Folge des rasanten Wachstums in der Immobilienbranche hat sich das Wettbewerbsumfeld verschärft. Die zunehmende Segmentierung und die neue Dynamik durch die Möglichkeiten des Internets haben dazu massgeblich beigetragen. Wobei Wüst und seine Intercity Group für sich in Anspruch nehmen, diese Trends frühzeitig erkannt und mitgeprägt zu haben: «Wir gehörten schon immer zu den First Movers», sagt Herbert J. Wüst und verweist auf die Wichtigkeit, immer wieder einen Blick über die Landesgrenzen hinaus zu werfen. So ist die SPG Intercity seit 1993 mit Cushman & Wakefield, dem globalen Netzwerk für kommerziell genutz-

SIMON HUBACHER* •

BEKANNTE PERSÖNLICHKEIT. In der Immobilienbranche zählt Herbert J. Wüst zu den bekanntesten Persönlichkeiten. Personenkult ist ihm aber zuwider. «Ich suche das Rampenlicht der Öffentlichkeit nicht», sagt Wüst, der als CEO und Verwaltungsratsdelegierter der in Zürich domizilierten Intercity Group Holding über die Geschäfte der insgesamt sechs Gruppengesellschaften wacht. Als Mitgründer und Aktionär des Wohneigentumnetzwerkes alaCasa.ch hat er auch dort ein gewichtiges Wörtchen mitzureden. In

der Geschäftsleitung der Intercity Group Holding sitzt auch sein jüngerer Bruder Markus, der als Mitinhaber dem Bereich Bewirtschaftung vorsteht.

Im kommenden Jahr kann Herbert J. Wüst – oder «Herbie» Wüst, wie er weitherum genannt wird – auf dreissig Berufsjahre in der Schweizer Immobilienwirtschaft zurückblicken. Das Unternehmen selber baut auf eine über 50-jährige Tradition. Das Stammhaus war damals vom Vater der beiden Brüder in Luzern gegründet worden. 1981 trat Herbert J. Wüst nach einem Studium der Bankwirt-

te Liegenschaften, verbunden. Wüst und Wüst – die Gruppengesellschaft, die sich um exklusives Wohneigentum kümmert – ist «exclusive affiliate» für die Deutschschweiz und St.Moritz von Christie's Great Estates, dem Tochterunternehmen für Luxusimmobilien des traditionsreichen Auktionshauses Christie's.

RASCH BEWEGEN. Als äusserst wichtig erachtet Herbert J. Wüst die Fähigkeit, «sich rasch bewegen zu können». Jüngstes Beispiel dafür ist die neue Filiale von Intercity am Fischmarkt in Zug, mitten in der Altstadt an bester Passantenlage gelegen. Die Idee für diesen Ableger in der Zentralschweiz entstand im Oktober letzten Jahres, umgesetzt wurde das Vorhaben dann

innert weniger Wochen. «Wir suchen nicht Wachstum um jeden Preis, aber wir zögern auch nicht lange, wenn sich gute Gelegenheiten ergeben», sagt Wüst. In solchen Momenten kommen die Vorteile eines Familienunternehmens zum Tragen, allen voran kurze Entscheidungswege und langjährige Mitarbeitende, die sich rasch für neue Projekte begeistern lassen und Verantwortung übernehmen. Eine zentrale Rolle spielt bei wichtigen Entscheiden der heutige Verwaltungsratspräsident der Intercity Group Holding, Toni Bächler, seit 46 Jahren für Intercity tätig. Den früheren SVIT-Präsidenten bezeichnet Herbert J. Wüst als «meinen Lehrmeister», auf dessen grosse Branchenerfahrung er immer wieder gerne zurückgreife.

REINER IMMOBILIENDIENSTLEISTER. Eine Eigenheit der in der Intercity Group zusammengeschlossenen Gesellschaften ist, dass alle Firmen als reine Immobiliendienstleister am Markt auftreten. Die Intercity-Firmen verfolgen keine eigenen Bauprojekte – von Firmenliegenschaften wie das Hugo-Steiner-Haus in St.Gallen einmal abgesehen. Die Standbeine heissen Vermarktung und Bewirtschaftung. Die Erträge stammen aus den Honorareinnahmen, weshalb «bei uns auch jeder Mitarbeitende ertragsorientiert denken und handeln muss», wie es Wüst ausdrückt. Er plädiert für schlanke Strukturen – aufgeblasene Apparate und unnötige Stabsstellen sind ihm ein Greuel. Geschadet hat diese klare Haltung dem

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Blickensderfer No. 6, 1893. Mobile Schreibmaschine, seltene Ausführung, ein echtes Leichtgewicht, für die Eigentümerabrechnung unabdingbar. Heute viel handlicher mit unserer professionellen Software, und die sieht man nicht selten.

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

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

» Intercity gehörte schon immer zu den First Movers.«

Unternehmen keineswegs. Als Arbeitgeber verfügt die Intercity Group über einen exzellenten Ruf. Loyalität, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Unternehmertum werden belohnt. Jüngstes Beispiel dafür ist Michael Blaser, der neben seiner Tätigkeit als Geschäftsleiter von Wüst und Wüst neu in die Gruppenleitung von Intercity berufen wurde.

» Bei uns muss jeder Mitarbeitende ertragsorientiert denken und handeln.«

GRUPPENLEITUNG VERJÜNGT. Sind das erste Anzeichen einer aktiven Nachfolgeregelung? Der heute 57-jährige Herbert J. Wüst nimmt die Frage mit einem charmanten Lächeln entgegen: «Tatsache ist, dass wir die Gruppenleitung mit Michael Blaser und Finanzchefin Cornelia Hürlimann bewusst verjüngt haben», sagt Wüst. «Und natürlich befasse ich mich mehr mit dem Thema Nachfolge als auch schon.» Er denke als Unternehmer mindestens fünf Jahre voraus, aber das gelte nicht nur für den Personalbereich, sondern sei auch in anderen wichtigen Fragen sein Credo. Dass sich diese Weitsicht schon oftmals ausgezahlt hat, ist sicher eines der Erfolgsgeheimnisse des Herbert J. Wüst.



Geschäftsführungsmitglieder Michael Blaser, Herbert J. Wüst und Markus Wüst (v.l.n.r.) im Gespräch.

Andere Faktoren sind seine hervorragende Vernetzung, seine Offenheit Neuem gegenüber und nicht zuletzt sein Charme, der in keiner Weise aufgesetzt, sondern sehr authentisch wirkt. Vor allem auch die enge Verbundenheit zu seiner Ehefrau Annelies, die in der Gruppengesell-

schaft Wüst und Wüst arbeitet, stärkt Herbert J. Wüst den Rücken. Selber sieht er sich als eingefleischten Familiemensch, der eine enge Beziehung zu seinen erwachsenen Kindern pflegt: «Wenn es meiner Frau und meinen Kindern gut geht, geht es mir auch gut.» Wer einmal die vertraute Zweisamkeit von «Herbie» Wüst mit seiner Annelies, etwa am Galadinner des SVIT-Immobilien Forums in Pontresina, beobachten durfte, kann Herbert J. Wüst verstehen. Und wenn er von sich selber sagt, dass er «als liberaler Mensch» den Vorsatz lebe, «die Menschen machen zu lassen», dann sind sein Leistungsausweis als erfolgreicher Unternehmer und sein gelebter Familiensinn Beweis genug für die Echtheit seiner Worte.

ANZEIGE

Für alle Sparfüchse

Werbeblachen und Netze

Fr. 55.-- je m2

inklusive Druck, Saum und Ösen

www.werbeblachen-online.ch

..... der einfache Weg zur Blache



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

BILANZ

homes

Das Schweizer Immobilienmagazin

1/10 // CHF 12.- / Euro 8.-
www.bilanzhomes.ch

Neues Bauen

*Die Schweizer Architektur-
Avantgarde setzt auf
Nachhaltigkeit.*

DESIGN // Clevere Küchen und Bäder.

ARCHITEKTUR // Professor
Sacha Menz über Innovationen im Bauwesen.

WOHNEN // Das City-Appartement
eines Genueser Reeders.

REISEN // Brooklyn – hipster Stadtteil
von New York.

GESPRÄCH // Stardesignerin
Hella Jongerius über das neue Vitra-Haus.

Ab
9. APRIL
am Kiosk



BILANZ

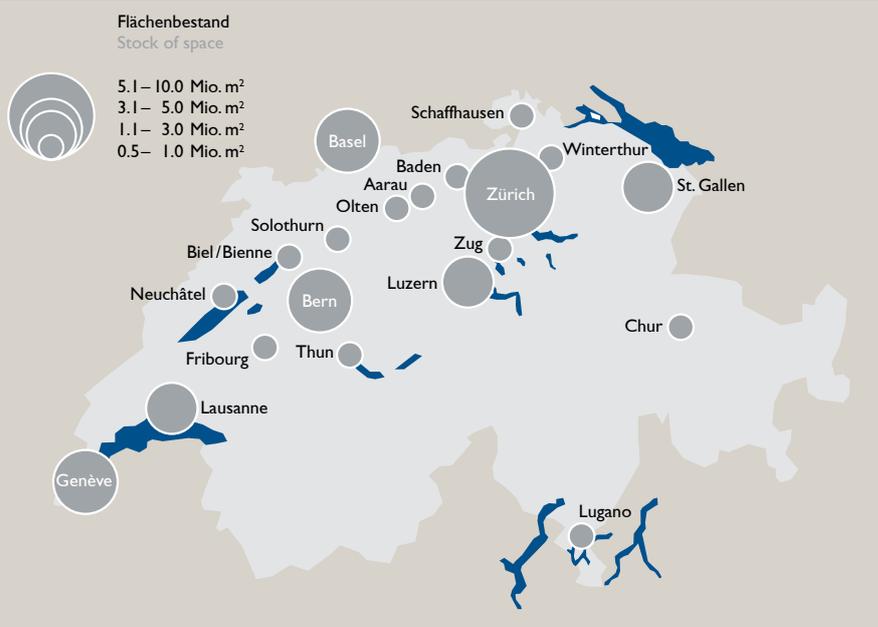
Mieter im Vorteil

Im vergangenen Jahr kämpften Anbieter mit der abnehmenden Nachfrage nach Büroflächen. Auch in Zukunft erwarten die Analysten von Colliers keine Besserung.

DIE BÜROMÄRKTE DER 20 GRÖSSTEN AGGLOMERATIONEN

Trend 2008 zu 2009

Agglomeration	Angebot		Mieten	
	innert 6 Mt.		Preisband	Mittel
	m ²	%	CHF / m ²	CHF / m ²
Aarau	17 000	2.3	120-250	207
Baden	28 000	3.4	125-300	162
Basel	185 000	4.2	130-290	201
Bern	121 000	3.3	130-280	190
Biel	20 000	2.9	105-235	138
Chur	14 000	2.7	115-295	185
Fribourg	21 000	2.8	100-260	191
Genève	176 000	4.3	220-560	433
Lausanne	124 000	4.7	150-350	234
Lugano	19 000	1.8	160-315	251
Luzern	59 000	3.6	110-245	163
Neuchâtel	10 000	1.6	120-240	166
Olten	32 000	3.8	100-205	138
Schaffhausen	13 000	2.7	105-240	185
Solothurn	19 000	3.4	120-190	153
St.Gallen	50 000	3.6	110-240	170
Thun	6 000	1.1	120-210	155
Winterthur	26 000	2.9	115-295	203
Zug	61 000	6.0	110-350	168
Zürich	598 000	5.9	125-410	208
Total	1 599 000	4.3		232



Die Büromärkte der zwanzig grössten Agglomerationen (Quelle: Colliers).

CORINA ROEUVEN-MEISTER ●

ANGEBOTSÜBERHANG. Die negative Wirtschaftsentwicklung war 2009 im Büromarkt deutlich spürbar. Obwohl sich Angebot und Mietpreise insgesamt nicht merklich veränderten, hatten die Vermieter und Vermarkter aufgrund der zurückhaltenden Nachfrage oft einen schwierigen Stand. In den nächsten Jahren werden zahlreiche Neubauprojekte das Angebot ausweiten. Der Wettbewerb unter den Anbietern wird zunehmen, die Mieter werden im Vorteil sein. Die Angebotsquote für Büroflächen hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert und beträgt im Landesschnitt 4,3%. In den von Colliers untersuchten 20 grössten Agglomerationen standen Ende 2009 rund 1 599 000 m² zur Verfügung (Vorjahr: 1 596 000 m²). Fast ebenso stabil hält sich der Mietpreis für Büros in der Schweiz: Ein Quadratmeter kostet durchschnittlich 232 CHF netto pro Jahr und m². Gesunken sind einzig die Topmieten. Sie betragen in den Zentren von Genf und Zürich noch 930 bzw. 840 CHF pro m²/Jahr (Vorjahr: Genf 1025 CHF, Zürich 920 CHF).

TALSOHLE NOCH NICHT DURCHSCHRITTEN. Die Immobiliendienstleisterin Colliers (Schweiz) AG geht davon aus, dass sich

der Büromarkt vorläufig noch nicht erholt. Erstens wird die Arbeitslosenquote bis 2011 noch ansteigen – einhergehend mit einem geringeren Büroflächenbedarf. Zweitens werden in zwei bis drei Jahren zahlreiche Neubauten auf den Markt gelangen, die kurz vor Beginn der Rezession ausgelöst worden waren. Auch in den kommenden Jahren muss noch mit einem Anstieg des verfügbaren Angebots gerechnet werden. Die Einschätzungen für 2010 sind deshalb bestenfalls mittelmässig. Konkurrenz und Druck auf die Mietpreise werden das Jahr prägen. Potenzielle Nutzer verhandeln länger und streben kürzere Miet-

„Erschwerend für den Büromarkt kommt hinzu, dass das Vertrauen in die Finanzmärkte nicht vollumfänglich wiederhergestellt ist.“

COLLIERS (SCHWEIZ) AG

vertragsdauern an. Die Eigentümer werden nicht um Zugeständnisse herum kommen. Der Markt entwickelt sich unübersehbar zugunsten der Mieter. Allerdings dürften nicht alle Flächen im gleichen Ausmass von dieser Entwicklung betroffen sein. Objekte

mit offensichtlichen Defiziten gehen jedoch schwierigen Zeiten entgegen.

VIELE NEUBAUPROJEKTE IN ZÜRICH. Das verfügbare Angebot im Wirtschaftsraum Zürich betrug Ende 2009 691 000 m². Der durchschnittliche Mietpreis im Wirtschaftsraum Zürich sank spürbar von 217 CHF pro m²/Jahr netto auf 200 CHF. Trotz Wirtschaftskrise geht jedoch die Büromarktexpansion zügig voran. Dazu zählen unter anderem die Erweiterungsbauten der Sunrise Towers im Leutschenbach mit 38 000 m² Bürofläche. Nach der Fertigstellung der Geschäftshäuser Conex und Andreadspark III geht die Entwicklung von Zürich Nord in ein modernes Businessviertel weiter. Auch in Zürich-West und im Stadtraum HB sind diverse Projekte bereits in der Bauphase.

SONDERFALL GENÈVE. Das verfügbare Angebot an Büroflächen hat im Wirtschaftsraum Genf um 20 000 m² zugenommen und beträgt nun 117 000 m². Die Angebotsquote im gesamten Wirtschaftsraum

erhöhte sich leicht auf 3,1%, liegt damit jedoch im nationalen und internationalen Vergleich immer noch tief. Der Wirtschaftsraum Genf hat die Finanzkrise bisher vergleichsweise gut überstanden. Die Nachfrage nach zentralen Büros zieht bereits wieder an. Die mehrheitlich ausserhalb der City stattfindende Angebotsausweitung ist willkommen.

SINKENDE MIETEN IN BASEL. Im Wirtschaftsraum Basel hat das Angebot an verfügbaren Büroflächen zugenommen. Es stieg um 44 000 m² auf total 155 000 m². Die Angebotsquote beträgt 4,3%. Der Anstieg erfolgte hauptsächlich ausserhalb der Kernstadt. Das Mietpreisniveau ist im letzten Jahr insgesamt konstant geblieben und beträgt 201 CHF pro m²/Jahr. Obwohl

Basel aufgrund seiner Branchenstruktur weniger volatil auf Konjunkturschwankungen reagiert, ist für die kommenden Monate mit sinkenden Mieten zu rechnen.

BERN WEITERHIN STABIL. Arbeitgeber wie SBB, Post und Swisscom sowie der Bund selbst reagieren kaum anfällig auf Konjunkturzyklen und tragen deshalb zur Konstanz des Berner Büromarkts bei. Die Angebotsquote für Büroflächen im Wirtschaftsraum Bern beträgt 3,0%, das verfügbare Angebot beläuft sich auf 101 000 m². Über den gesamten Wirtschaftsraum und alle Objektklassen betrachtet sank der Mietpreis leicht von 206 auf 191 CHF pro m²/Jahr.

ENTWICKLUNGSSCHUB FÜR LAUSANNE. Im vergangenen Jahr beruhigte sich der Büro-

markt. Die Mietpreise blieben relativ stabil. Das verfügbare Angebot hat sich bei 82 000 m² eingependelt, was einer Angebotsquote von 4,6% entspricht. Bis Ende 2012 werden in Ecublens jedoch unter dem Namen «Quartier de l'innovation» direkt beim ETH-Campus 37 000 m² Büro- und Laborflächen für Forschungszentren von Privatfirmen wie Logitech und für Start-up-Firmen entstehen.

Quelle: Colliers (Schweiz) AG (Hrsg.): «Büromarktbericht Schweiz 2010». Februar 2010.



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

ANZEIGE



Die begrünbare Lärmschutzwand

Mehr Lebensqualität

- sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- hoch schalldämmend und absorbierend
- grosse Gestaltungsfreiheit
- kurze Einbauzeit
- leichte Konstruktion

Soba Inter AG

Im Grund 15
CH-5405 Baden-Dättwil
Tel. +41 56 483 35 20
Fax +41 56 483 35 22
planta@soba-inter.com
www.soba-inter.com



ERSCHEINUNGSDATEN DER UNTERNEHMENSZAHLEN

Geschäftsergebnis 2009

Immobilien-gesellschaft	Veröffentlichung Geschäftsergebnis 2009
Pax Anlage AG	9. März 2010
Mobimo Holding AG	9. März 2010
Intershop Holding AG	11. März 2010
BFW Liegenschaften AG	15. März 2010
Swiss Prime Site AG	18. März 2010
Wartec Invest AG	26. März bzw. April 2010
USI Group Holdings AG	29. April 2010
Eastern Property Holdings Limited	30. April 2010
Züblin Immobilien Holding AG*	15. Juni 2010

*Abschluss per 31.03.2010

UNTERNEHMEN

JAHRESABSCHLÜSSE DER IMMOBILIEN-GESELLSCHAFTEN

Allreal und PSP Swiss Property haben als erste Immobiliengesellschaften die Zahlen für das vergangene Geschäftsjahr präsentiert (siehe nachfolgende Meldungen). Obige Tabelle zeigt die Erscheinungsdaten der Unternehmenszahlen anderer Gesellschaften aus dem Immobilienbereich.

AUSGEZEICHNETES ERGEBNIS VON ALLREAL

Dank deutlich gesteigerter Erträge aus der Vermietung der Renditeliegenschaften und der erfolgreich agierenden Generalunternehmung erzielte Allreal im Geschäftsjahr 2009 erneut ein erfreuliches operatives Unternehmensergebnis von 83,1 Mio. CHF. Das Ergebnis liegt 6% über dem Re-

kordwert des Vorjahres. Die Höherbewertung der Anlageliegenschaften um 6,5 Mio. CHF resultiert in einem Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungseffekt von 88,6 Mio. CHF. Der Wert des Immobilienportfolios beläuft sich auf 2,1 Mrd. CHF. In Zürich, Basel, Bern und St. Gallen beschäftigt das Immobilienunternehmen 265 Mitarbeitende.

NEUER FONDS DER MIGROS BANK

Mit dem «Mi-Fonds (CH) Swiss Immo» lanciert die Migros Bank einen neuen Anlagefonds für Schweizer Immobilien. Es handelt sich dabei um einen aktiv verwalteten Dachfonds, der in Immobilienfonds und Immobilienaktien investiert, die an der Schweizer Börse SIX kotiert sind. Die Erstzeichnungsfrist des Fonds begann am 15. Februar, die Lancierung erfolgt am 31. März 2010.

IMMO-MESSE SCHWEIZ IN NEUEN HÄNDEN

Die Immo-Messe Schweiz, die in diesem Jahr zum zwölften Mal in St.Gallen stattfindet, wechselt per 2011 den Besitzer. Die Gründer und bisherigen Veranstalter dieser Fachveranstaltung im Bereich Haus- und Wohneigentum, Umwelt und Energie, Dr. Irene Lanz und Hans Peter Inauen, verkaufen die Immo-Messe Schweiz an die Olma Messen St.Gallen. Der Verkauf erfolgt per 1. Juli 2010. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Immo-Messe Schweiz 2011 wird von den Olma Messen St.Gallen durchgeführt, die Verkäufer bleiben beratend in der zukünftigen Messeorganisation eingebunden.



Immo-Messe - in Zukunft unter Olma-Leitung (Bild: Immo-Messe Schweiz).

JAHRESERGEBNIS 2009 DER PSP SWISS PROPERTY

Im Berichtsjahr hat die PSP Swiss Property ihre Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert: Der Reingewinn ohne Bewertungseffekte stieg um 9,6% auf 136,5 Mio. CHF (2008: 124,5 Mio. CHF). Der entsprechende Gewinn pro Aktie ohne Bewertungseffekte erhöhte sich um 10,9% auf 3,26 CHF (2008: 2,94 CHF). Per Ende 2009 war das Eigenkapital pro Aktie (NAV) mit 64.95 CHF um 5,0% höher als per Ende 2008 (61.83 CHF). Der Verwaltungsrat beantragt eine Barausschüttung von 2.70 CHF je Aktie, 8% mehr als im Vorjahr – diese wird wiederum in Form einer Nennwertrückzahlung erfolgen. Im Immobilienportfolio konnte die Leerstandsquote per Ende 2009 auf 7,5% reduziert werden (Ende 2008: 8,3%). Das Portfolio umfasste per Ende 2009 179 Büro- und Geschäftshäuser. Dazu kamen acht Areale mit Entwicklungsprojekten. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios betrug per Ende 2009 5,22 Mrd. CHF (Ende 2008: 5,15 Mrd. CHF). An der ordentlichen Generalversammlung vom 30. März 2010 beantragt der Verwaltungsrat die Neuwahl von Prof. Dr. Peter Forstmoser für eine 1-jährige statutarische Amtsdauer zur Unterstützung des Verwaltungsrats.

fekte stieg um 9,6% auf 136,5 Mio. CHF (2008: 124,5 Mio. CHF). Der entsprechende Gewinn pro Aktie ohne Bewertungseffekte erhöhte sich um 10,9% auf 3,26 CHF (2008: 2,94 CHF). Per Ende 2009 war das Eigenkapital pro Aktie (NAV) mit 64.95 CHF um 5,0% höher als per Ende 2008 (61.83 CHF). Der Verwaltungsrat beantragt eine Barausschüttung von 2.70 CHF je Aktie, 8% mehr als im Vorjahr – diese wird wiederum in Form einer Nennwertrückzahlung erfolgen. Im Immobilienportfolio konnte die Leerstandsquote per Ende 2009 auf 7,5% reduziert werden (Ende 2008: 8,3%). Das Portfolio umfasste per Ende 2009 179 Büro- und Geschäftshäuser. Dazu kamen acht Areale mit Entwicklungsprojekten. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios betrug per Ende 2009 5,22 Mrd. CHF (Ende 2008: 5,15 Mrd. CHF). An der ordentlichen Generalversammlung vom 30. März 2010 beantragt der Verwaltungsrat die Neuwahl von Prof. Dr. Peter Forstmoser für eine 1-jährige statutarische Amtsdauer zur Unterstützung des Verwaltungsrats.



Harald Nedwed, Präsident Geschäftsleitung Migros Bank.

ANZEIGE

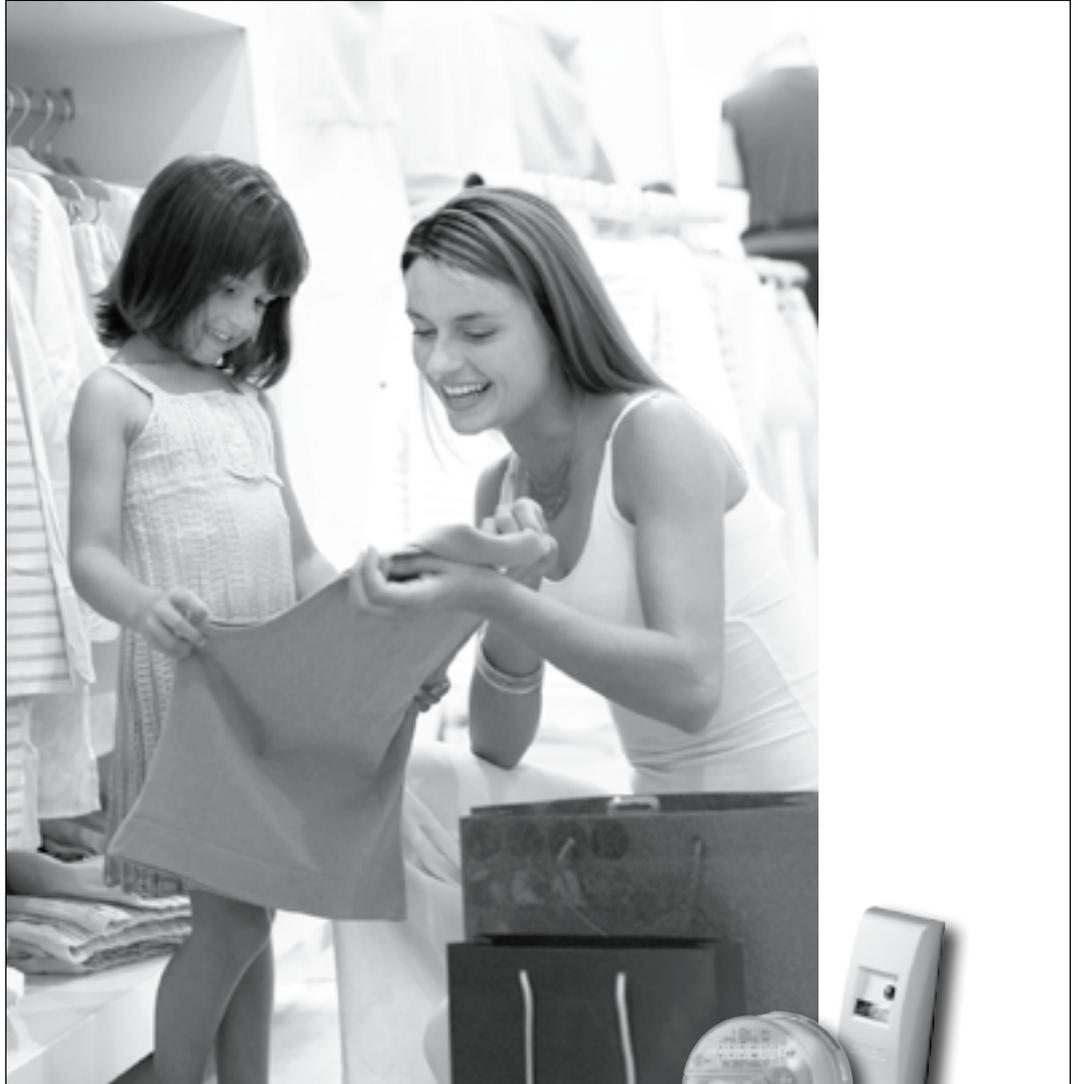
EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

SCHWEIZ**HYPOTHEKARISCHER REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 3%**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 3,00% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dieser gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz. Er wird vom Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) quartalsweise publiziert. Der Referenzzinssatz stützt sich auf den vierteljährlich erhobenen volumengewichteten Durchschnittszinssatz der inländischen Hypothekarforderungen. Der Durchschnittszinssatz per 31. Dezember 2009 ist gegenüber dem Vorquartal von 2,86 auf 2,80% gesunken. Der mietrechtlich massgebende Referenzzinssatz beträgt somit weiterhin 3,00%, da der Durchschnittszinssatz nicht auf oder unter den für eine weitere Anpassung relevanten Wert von 2,68% gesunken ist.

ANGEBOTSMIETINDEX VON HOMEGATE

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im Januar 2010 um 0,2 Prozentpunkte auf ein Indexniveau von 115,8 Punkten gestiegen. Innert Jahresfrist resultiert ein Anstieg von 2,3%. Im gleichen Zeitraum haben sich die Angebotsmieten in Bern um 3,1%, in Basel um 1,3% und in Zürich um 2,3% verteuert. Im Januar kann bei allen Wohnungssegmenten eine Mietpreisverteuerung beobachtet werden. Am stärksten steigen die Angebotsmieten für neue Wohnungen und grosse Wohnungen. Im Jahresvergleich verteuern sich die Angebotsmieten der neuen Wohnungen um 2,6%, bei



Geniessen Sie Ihre neue Freizeit – dank Funkerfassung von Techem.

Gewinnen Sie Zeit für die angenehmen Dinge des Lebens: mit Funk-Heizkostenverteiler und -Wassersählern von Techem.

- Sie brauchen am Ablesetag nicht zu Hause zu sein, die Verbrauchswerte für Wärme und Wasser werden ausserhalb der Wohnung abgelesen.
- Keine Verbrauchsschätzungen, keine Kosten für zusätzliche Bearbeitung der Abrechnung oder für Nachablesungen; maximaler Manipulationsschutz.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstrasse 55 · 8902 Urdorf
Telefon 043 455 65 00 · Fax 043 455 65 01 · www.techem.ch

techem

den alten Wohnungen resultiert eine Mietpreissteigerung von 1,8%. Bei den kleinen und grossen Wohnungen beträgt der Anstieg 2,4% bzw. 2,7%.

EINIGUNG UM ZÜRCHER GLASFASERNETZ

Swisscom, HEV Schweiz und die Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen (VZI) haben sich auf ein gemeinsames Vorgehen beim Glasfasernetzausbau geeinigt. Swisscom übernimmt auch die Verkabelung innerhalb der Gebäude und damit bis in

die Wohnungen der Kunden. Swisscom wird innerhalb der Gebäude vier Glasfasern pro Wohnung verlegen. Damit folgt Swisscom der Empfehlung der Eidgenössischen Kommunikationskommission (ComCom) und dem Bundesamt für Kommunikation (Bakom). Kunden profitieren von einem stärkeren Wettbewerb zwischen den Anbietern und damit von attraktiven und günstigen Angeboten für das neue Hochgeschwindigkeitsnetz. Zudem ermöglicht der Ausbaustandard den diskriminierungsfreien Zugang für alternative Telekommunikationsanbieter.

ZUWANDERUNGEN STÜTZEN IMMOBILIENPREISE

Das Bundesamt für Migration hat die Zuwanderungszahlen 2009 veröffentlicht. Werden von den rund 132 000 Einwanderungen in die Schweiz die 55 000 Auswanderungen abgezogen, resultiert ein Zuwanderungsüberschuss von rund 77 000 Personen. Trotz dieser Abschwächung gegenüber dem Vorjahr bleibt das Niveau nach wie vor hoch. Die Zuwanderung ist somit der entscheidende Faktor bei der Nachfrage nach zusätzlichem Wohnraum. Der Geburtenüberschuss (2008 rund 15 500) macht auch im Jahr 2009 einen wesentlich geringeren Anteil am Bevölkerungswachstum aus als die Einwanderungen. Die erhöhte Nachfrage durch die Zuwanderung ist somit für die Absorption des neu erstellten Wohnraums (jährlich rund 40 000 neue Wohnungen) massgebend. Wie die Zahlen des Bundesamts für Migration für das vergangene Jahr zeigen, führt Deutschland mit 17 000 Personen die Liste der Nationen mit dem grössten Zuwanderungsstrom in die Schweiz an, gefolgt von Portugal mit zirka 9000 Personen.

rantierte Reinigung und Pflege von Fassaden nach dem SZFF-Qualitätslabel vorzunehmen. Mit einer Marktoffensive wird die Branchenvereinigung den Fokus verstärkt auf eine transparente Kommunikation setzen, um Immobilienbesitzer und Facility Manager vor den bösen Folgen einer falschen Fassadenreinigung zu schützen.



Neun Unternehmen in der Schweiz reinigen nach SZFF-Qualitätslabel (Bild: SZFF).

IAZI ANALYSIERT PREISE IN FERIE-REGIONEN

Auch wenn sich die Preise für Einfamilienhäuser im vergangenen Jahr gemessen am SWX IAZI Private House Price Index gesamtschweizerisch um 0,7% verringerten, legten einige Wintersportregionen wie St. Moritz oder Crans-Montana in der Preisentwicklung innert Jahresfrist gar bis zu 3% zu. Auch in anderen Destinationen wie Zermatt, Arosa oder Davos liegt das aktuelle Preisniveau für Wohneigentum überdurchschnittlich hoch. Die IAZI AG hat für alle

QUALITÄTSLABEL FÜR FASSADENREINIGUNG

Der Kreis der nationalen Reinigungsunternehmen vergrössert sich, die nach dem SZFF-Qualitätslabel für die Reinigung von Fassaden ausgezeichnet sind. Neues Mitglied ist die Rohr AG Reinigungen in Hausen AG. Damit sind insgesamt neun bekannte Unternehmen in der Schweiz berechtigt, eine ga-

ANZEIGE



Kanalisations- und Strassenwerterhalt

Wann haben Sie letztmals das Abwassersystem Ihrer Liegenschaft reinigen lassen?



Wir sind an der Immo-Messe St. Gallen: 19.-21. März, Stand 016, Halle 9.0
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Undichte oder verstopfte Abwasserleitungen sind nicht nur ärgerlich, sie verursachen auch Schäden und damit Kosten. Wir reinigen Schmutz- und Sickerleitungen, entstopfen und reinigen Abläufe und entleeren und reinigen Schächte. Bei Bedarf zeigt eine Kanalfernsehkontrolle, ob eine Kanalsanierung notwendig ist. Was unsere topqualifizierten Mitarbeiter mit dem innovativen MÖKAH Hausliner System rasch und effizient erledigen.

Sichern Sie den Wert Ihrer Liegenschaft. Verlassen Sie sich auf unsere über 50jährige Erfahrung.

MÖKAH AG, Industriestrasse 13, 9015 St. Gallen
Telefon 071 377 11 11, info@moekah.ch, www.moekah.ch

Henggart • Oberglatt • Schaffhausen • St. Gallen
Kanalreinigung • Kanalinspektion • Kanalsanierung
Flächenreinigung • 24-h Notfallservice 0848 305 11 11



So präsentierte sich bisher das Projekt Hardturm (Bild: Stadt Zürich).

Schweizer Gemeinden den jeweiligen Preis für ein durchschnittliches Einfamilienhaus in Relation zum jährlichen steuerbaren Einkommen der Ortsbevölkerung gesetzt. Der daraus resultierende Wert ist ein grobes Mass für die Bezahlbarkeit einer Immobilie im eigenen Wohnort. Es zeigt sich, dass bei ausgewählten Feriendestinationen von der einheimischen Bevölkerung 40 bis 60% mehr vom eigenen Einkommen für den Erwerb einer Liegenschaft aufgebracht werden müssen als im Schweizer Durchschnitt. Dies mag einerseits durch ein beschränktes Platzangebot, aber andererseits auch durch finanzstarke auswärtige Käufer bedingt sein.

FERIENDESTINATIONEN
zum Schweizer Durchschnitt

Schweizer Durchschnitt	0%
Lenk	40%
Davos	42%
St.Moritz	52%
Zermatt	54%
Arosa	57%

ANSTIEG DER LEERSTÄNDE WAHRSCHENLICH

Der Anteil an leerstehenden kommerziellen Immobilien in der Schweiz entwickelt sich regional unterschiedlich. Dies zeigt eine Auswertung der Credit Suisse für die fünf Kantone Genf, Waadt, Neuenburg, Basel-Stadt und Baselland sowie für die Städte Zürich und Bern. Während in Zürich und im Kanton Waadt die Leerstände 2009 weiter gesunken sind, stehen in den beiden Basler Kantonen grössere Verkaufsflächen

leer. Auch im Kanton Genf und in der Stadt Bern wurde 2009 der Trend mehrerer Jahre hin zu immer geringeren Leerständen gebrochen. Die Analytiker der Bank gehen davon aus, dass das Marktumfeld für Verkaufsflächen zunehmend schwieriger wird, da mit sinkenden Detailhandelsumsätzen und einer anhaltenden Flächenexpansion zu rechnen sei. Für das Jahr 2010 hält die Credit Suisse ein weiteres Ansteigen der Leerstände für wahrscheinlich.

HYPOTHEKAR-SCHULDNER SPAREN ZU WENIG

Die Schweizer Hypothekarschuldner nutzen das tiefe Zinsniveau gemäss einer Umfrage des Internetvergleichsdienstes Comparis mehr für Konsum als zum Sparen. Stark steigende Zinsen könnten für einige Wohneigentümer jedoch zum Problem werden. Sollten die Hypothekarzinsen auf 5% steigen, müssten sich 16,6% von 1212 Befragten einschränken, um die Zinsen weiterhin bezahlen zu können. Weitere

7,6% könnten die Zinsen nicht mehr bezahlen. Laut der Umfrage geben 62% der Befragten an, das zusätzliche Geld in irgendeiner Form wieder auszugeben. Die wichtigsten Ausgabeposten sind die eigene Wohnsituation (36% der Befragten), also zum Beispiel Renovationen oder Anschaffungen wie Haushaltsgeräte oder Möbel und die Freizeit (28%), also Ferien, Kleider oder Restaurantbesuche. Mit 31% gibt knapp ein Drittel der Befragten an, das Geld zu sparen. Besonders gross ist der Anteil der Sparer in der italienischsprachigen Schweiz mit 42%. In der Deutschschweiz beträgt der Spareranteil 33%, in der Romandie nur 15%.

STADT ZÜRICH KAUFT HARDTURM-AREAL

Die Stadt Zürich kauft von der Stadion Zürich AG (eine 100% Tochtergesellschaft der Credit Suisse AG) das Hardturm-Areal zum Preis von 50 Mio. CHF. Die Stadt Zürich und die Credit Suisse sind überzeugt, dass die Friktionen um den Stadionneubau so behoben werden

können und damit der Start für ein neues Stadionprojekt ermöglicht wird. Mit dem Landverkauf der rund 40 000 m² an die Stadt verzichtet Credit Suisse auf die Realisation der geplanten kommerziellen Nutzung. Für Credit Suisse resultiert nach dem Landverkauf aus diesem langjährigen Projekt ein Abschreibungsbedarf in zweistelliger Millionenhöhe. Die Stadt Zürich hat die Verpflichtung übernommen, auf dem Grundstück Hardturm ein Sportstadion zu bauen. Wird dieses Ziel nicht erreicht, hat die Bank das Recht, die Grundstücke zu denselben Konditionen wieder zurück zu kaufen. Die Eigentumsübertragung muss gemäss Vereinbarung bis Ende März 2010 erfolgen. Durch den Erwerb des zusätzlichen Landanteils kann die Stadt ihren aktuellen Landbesitz im Hardturm von 16 311 m² auf rund 56 243 m² ausweiten.

ANZEIGE

ANHALTEND GUTE BAUKONJUNKTUR

Der Bauindex Schweiz signalisiert im ersten Quartal eine auf hohem Niveau stabile Baukonjunktur. Das Wachstum beruht massgeblich auf dem Tiefbau, der seine dynamische und volatile Entwicklung fortsetzt. Zukünftig dürfte dieser stürmischen Entwicklung allmählich die Luft ausgehen, da sich bei den öffentlichen Haushalten bereits heute Konsolidierungsprogramme abzeichnen. Im

Hochbau sorgt der Wirtschaftsbau wieder für positive Impulse. Aufgrund der zu erwartenden Abschwächung im Wohnungsbau bleibt der Ausblick für den Hochbau im Jahre 2010 jedoch verhalten.



Der Tiefbau ist seit einiger Zeit ein zuverlässiger Wachstumsmotor.

PERSONEN

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN BEI BFW LIEGEN- SCHAFTEN

Die BFW Liegenschaften AG erfährt gleich mehrere personelle Veränderungen. Michael Müller, Chief Executive Officer wird das Unternehmen verlassen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Er wird dem Unternehmen in den kommenden Monaten weiterhin aktiv zur Verfügung stehen. Reinhard Giger, Mitglied des Verwaltungsrats, wird sich nach Ablauf seiner Amtszeit an der Generalversammlung 2010 nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung stellen. Zudem wird der Chief Financial Officer Stephan Ehram das Unternehmen per Ende August 2010 verlassen. Bis zur Nominierung eines Nachfolgers wird Stephan Ehram das Unternehmen weiterhin aktiv begleiten.

NEUER CHEF DER AVIREAL

Bernhard Heinemann wird neuer Geschäftsführer des Schweizer Geschäfts der Immobilienfirma Avireal. Heinemann führte bislang das Westschweizer Geschäft von Avireal, das rund 20 Mio. CHF Umsatz erzielt. Er behält diese Funktion und übernimmt zusätzlich die Verantwortung für die gesamten Aktivitäten in der Schweiz. Der Leiter der Geschäftseinheit Zürich mit rund 50 Mio. CHF Umsatz, Marko Virant, verlässt das Unternehmen nach drei Jahren. Er wird dem Unternehmen in beratender Funktion weiterhin zur Verfügung ste-

hen. Avireal wurde 1972 gegründet als Planungsbüro und Immobiliengesellschaft der Swissair. 1997 wurde die Firma aus dem Konzern ausgegliedert, mit der SAir-Group als Hauptaktionärin. Seit Anfang 2005 befindet sich die Firma in privater Hand. Sie plant, baut und betreibt Immobilien und Infrastrukturen (Total Facility Management).

NEUE FÜHRUNG FÜR IMPLERIA REAL ESTATE

Der Verwaltungsrat von Impleria hat René Zahnd (44) per 1. März 2010 zum neuen Leiter des Konzernbereichs Real Estate und Mitglied der Konzernleitung von Impleria ernannt. René Zahnd war bisher für die Projektentwicklung Deutschschweiz verantwortlich und in dieser Funktion Mitglied der Geschäftsleitung von Impleria Real Estate. Als neuer Leiter dieses Konzernbereichs folgt er auf Raffael Brogna, der Impleria Real Estate seit August 2009 interimistisch geleitet hat.



René Zahnd, neuer Leiter des Konzernbereichs Real Estate. (Bild: Impleria Management AG).

ANZEIGE

Bäume

prägen

Gartenräume – Gartenträume

Kontinuierliche Pflege und interdisziplinäre Zusammenarbeit stärkt unser lebendes Kulturgut, beeinflusst seinen jahreszeitlichen Wandel, seine Vergänglichkeit und seine starke Verletzlichkeit positiv.

Pflegekonzepte für Einzelbäume und Parkanlagen

Baumschutzkonzepte

Gutachten und Expertisen

Fachgerechte Baumpflegemassnahmen

Kronenschnitt – Kronensicherung – Standortoptimierung – Jungbaumpflege

Schulungen

Kompetente Umsetzung durch den dipl. Baumpflegespezialisten mit eidg. Fachausweis



Baumart AG

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

Baumart Luzern GmbH

Museggstrasse 25 · 6004 Luzern · Telefon 041 410 83 63

info@baumart.ch · www.baumart.ch

INTERNATIONAL

TEUERSTE BÜROSTANDORTE DER WELT

Obwohl der weltweite Immobilienmarkt 2009 den stärksten Rückgang seit 2003 verzeichnete, rückte die Schweiz in der Rangliste der teuersten Bürostandorte um acht Plätze nach vorne: Zürich belegt neu Platz 9, Genf Platz 13. Die monatlichen Spitzenmietpreise für eine Bürofläche von 100 m² belaufen sich auf 8400 bzw. 7900 CHF. Damit liegen die zwei Schweizer Städte vor Moskau, Singapur oder dem Londoner Stadtteil «City». Tokyo führt die zweifelhafte Rangliste der teuersten Bürostandorte an, wobei ein vergleichbares Raumangebot mit bis zu 16 500 CHF pro Monat fast doppelt so teuer ist wie in Zürich. Der Bürostandort Hongkong, der die Klassierung im Vorjahr anführte, liegt auf dem zweiten Platz mit monatlichen Mietkosten von bis zu 14 300 CHF. Die internationale Immobilienberatungsfirma Cushman & Wakefield publiziert jährlich eine Studie über die teuersten Bürostandorte der Welt.

CREDIT SUISSE KAUFTE BÜROGEBÄUDE IN LONDON

Der Credit Suisse Real Estate Fund International hat in London die Büroliegenschaft Earl Place mit einem Marktwert von rund 87,1 Mio. CHF erworben. Das Gebäude mit einer vermietbaren Fläche von 8746 m² liegt an der Appold Street in der Nachbarschaft internationaler Finanzdienstleister und Anwaltskanzleien und ist voll vermietet. Durch den Erwerb steigt der Anteil britischer Immobilien am Gesamtportfolio auf 9,7%.

WOHNIMMOBILIENSEKTOR LICHTBLICK IN ASIEN

Die asiatischen Volkswirtschaften schlossen das Jahr 2009 mehrheitlich positiv ab. Dies gilt insbesondere für China, wo umfangreiche staatliche Anreizprogramme die Kreditvergabe förderten, wodurch neben den Aktienmärkten auch die Wohnimmobilienpreise eine fulminante Rally starteten. Aber auch in den entwickelteren Märkten wie Hong Kong oder Singapur stiegen die Preise für Wohnimmobilien aufgrund der gestiegenen Nachfrage um 30% bzw. 24% und befinden sich damit beinahe wieder auf dem Niveau von 2008. Auch auf den Büroflächenmärkten nahm die Nachfrage langsam Fahrt auf. Hier ist ein klarer Trend zu Qualität erkennbar, was «Prime-Immobilien» im Vergleich zu Objekten an Sekundärstandorten nochmals aufwertete.

IMMOBILIENKONZERN WILL INSOLVENTEN KONKURRENTEN KAUFEN

Der amerikanische Einkaufszentren-Betreiber Simon bietet mehr als 10 Mrd. USD für den insolventen Rivalen General Growth Properties (GGP). GGP ist der zweitgrösste Betreiber von Einkaufszentren in den USA. Der Konzern hatte es wegen der Finanzkrise nicht geschafft, eine dringende nötige Umschuldung zu realisieren. Ausbleibende Mieteinnahmen verschlimmerten die Lage. Im April hatte sich der Schuldenberg auf 27 Mrd. USD aufgetürmt.



Visualisierung der Riverside-Überbauung.

PROJEKTE

RIVERSIDE IM MINERGIE-P-STANDARD

Die Wohnungen der Überbauung Riverside auf der Spielmatte-Halbinsel in Unterseen/Interlaken wurden mit dem Minergie-P-Zertifikat ausgezeichnet. Die Wohnanlage Riverside besteht aus zwei Bauten mit je acht luxuriösen Wohnungen. Die Überbauung

ist nahezu fertiggestellt. Die Mehrfamilienhäuser an der Spielmatte gehören schweizweit zu den ersten Immobilien mit diesem Zertifikat. Dank einer hochwärmenden Gebäudehülle, welche die Fassade, die Dächer, Fenster und Wintergärten umfasst, sowie einer Pellets-Holzheizung und Warmwasseraufbereitung wurden die Minergie-P-Standards erreicht.

ANZEIGE



Die Zukunft gestalten!

Mit den Master- und Zertifikatslehrgängen der FHS St.Gallen erwerben Sie die nötigen Kompetenzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben.

Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)

Immobilienbewertung | Immobilienplanung | Immobilienmanagement

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

FHS St.Gallen, Weiterbildungszentrum Technik, Tellstrasse 2, CH-9001 St.Gallen, Tel. +41 71 226 12 04, wbte@fhsg.ch

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

Mitglied der FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

Stabiler Wohnungsmarkt

Sowohl Wohnungsnachfrage als auch -produktion nehmen laut Quartalsbericht des Bundesamtes für Wohnungswesen auf hohem Niveau nur leicht ab.

ÜBERBLICK					
Quelle: BFS, seco, SNB, Wüest & Partner					
	vorgängige Daten		letzter verfügbare Daten		Ausblick
Nachfrageindikatoren					
Einkommensentwicklung (Reallohn)	-0.9%	2007	-0.4%	2008	↑
Demographische Entwicklung	+1.1%	2007	+1.4%	2008	↗
Konsumentenstimmung	-14	Okt. 2009	-7	Jan. 2010	→
Angebotsindikatoren					
Wohnungsproduktion	42 915	2007	44 191	2008	↘
Baupreisentwicklung: Neubau Mehrfamilienhaus	-0.5%	April 2009	-2.5%	Okt. 2009	→
Baupreisentwicklung: Renovation Mehrfamilienhaus	+1.1%	April 2009	+0.1%	Okt. 2009	↑
Hypothekenzinsen (neu)	2.74%	Okt. 2009	2.74%	Nov. 2009	→
Mengen- und Preisindikatoren					
Leerwohnungsquote	0.97%	2008	0.90%	2009	↗
Entwicklung des Mietpreisindex (BFS)	+2.0%	Aug. 2009	+1.5%	Nov. 2009	↗
Angebotsentwicklung:					
- Mietwohnungen	+3.3%	3. Q. 2009	+3.0%	4. Q. 2009	↑
- Eigentumswohnungen	+7.0%	3. Q. 2009	+6.8%	4. Q. 2009	↗
- Einfamilienhäuser	+4.2%	3. Q. 2009	+6.3%	4. Q. 2009	↗

Bemerkungen zur Tabelle

- Die Daten werden nicht immer zu gleichen Zeitpunkt und in der gleichen Periodizität erhoben.
- Die Pfeilrichtung bei absoluten Zahlen: Diese zeigt die Veränderung, ausgehend von den letzter verfügbaren Daten, an.
- Die Pfeilrichtung bei Veränderungsraten (-entwicklung): Diese zeigt die Veränderung, ausgehend von einer 0-Veränderung, an.

→ 0-Veränderung
 ↑ positive Veränderung, stärker im Vergleich zu den letzter verfügbaren Daten
 ↓ negative Veränderung, stärker im Vergleich zu den letzter verfügbaren Daten
 ↗ positive Veränderung, schwächer im Vergleich zu den letzter verfügbaren Daten
 ↘ negative Veränderung, schwächer im Vergleich zu den letzter verfügbaren Daten

Überblick über wichtige Indikatoren für den Wohnungsmarkt (Quelle: BWO).

CORINA ROEDEVEN-MEISTER

WOHNUNGSPRODUKTION LEICHT RÜCKLÄUFIG. Gewisse Indikatoren lassen für das laufende Jahr einen leichten Rückgang der Wohnungsproduktion erwarten, doch dürften immer noch über 40 000 Wohnungen fertiggestellt werden, da sich zur Zeit ausgesprochen viele Wohnungen im Bau befinden. Inwieweit die 2008 und im 1. Semester 2009 angestiegene Zahl der baubewilligten Wohnungen tatsächlich realisiert wird, ist vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Lage unsicher. Für einen Einbruch bei der Wohnungsproduktion gibt es jedoch weiterhin keine Anzeichen.

In den vergangenen Jahren pendelte die Leerstandsquote um 1% herum. Über weiterhin am wenigsten leer stehende Wohnungen im Verhältnis zum Wohnungsbestand verfügt der Kanton Genf mit 0,22%. Leerwohnungsquoten von weniger als 0,5% weisen ebenfalls die Kantone Zug und Waadt aus. Die höchste kantonale Leerwohnungsquote meldeten die Kantone Jura und Glarus mit je 1,89%.

ANGEBOTSPREISE STEIGEN LANGSAMER. Seit gut neun Jahren steigen die Angebotspreise

in allen Wohnungskategorien an. Zurzeit schwächt sich dieser Anstieg aufgrund der weiterhin hohen Wohnungsproduktion, der konjunkturellen Lage und der abnehmenden Dynamik beim Bevölkerungswachstum etwas ab. Eine Umkehr der Preisentwicklung ist hingegen nicht in Sicht.

» Die Haushalte sind zuversichtlicher, was die künftige Entwicklung ihrer persönlichen finanziellen Lage betrifft.«

BUNDESAMT FÜR WOHNUNGSWESEN

PREISGÜNSTIGER WOHNRAUM DANK GUTER RAUMPLANUNG. Die starke Bevölkerungszunahme der letzten Jahre und ein stetig wachsender Wohnflächenkonsum haben in vielen Städten und Gemeinden zu einem Mangel an Wohnraum sowie hohen Boden-, Haus- und Mietpreisen geführt. Besonders von dieser Situation betroffen sind die grossen Städte und die Gemeinden an attraktiven Lagen. Immer mehr Leute können sich die hohen Wohnkosten nicht mehr leisten und sind gezwungen, Wohnraum in peripheren Lagen zu suchen. An den be-

troffenen Wohnstandorten findet eine Entmischung der Bevölkerung statt und die Pendlerdistanzen nehmen zu. Wie die im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen verfasste Studie der Schweizerischen Vereinigung für Landesplanung VLP-ASPAN zeigt, können raumplanerische Massnahmen dazu beitragen, dass an diesen Orten das gemeinnützige Wohnungsangebot ausgeweitet und langfristig preisgünstiger Wohnraum für die wirtschaftlich schwächeren Bevölkerungsgruppen angeboten wird. Von den geprüften Massnahmen verspricht die Festlegung von Wohnanteilen für den gemeinnützigen Wohnungsbau in der kommunalen Bau- und Zonenordnung die grösste Wirkung. Demnach wird in bestimmten Zonen ein Anteil der zu erstellen- den Bruttogeschossfläche für den gemeinnützigen Wohnungsbau reserviert. In der Stadt Zug haben die Stimmberechtigten im September 2009 eine entsprechende Regelung gutgeheissen.

EINE SOLIDARITÄTS-PATENSCHAFT für die Zukunft der Kinder



- Ja, ich möchte eine Solidaritäts-Patenschaft für Kinder in Not abschliessen.**

Ich bezahle monatlich:

- Fr. 40.- Fr. _____

Bitte senden Sie mir die Patenschaftsbestätigung zusammen mit den Einzahlungsscheinen.

- Bitte senden Sie mir mehr Informationen über die Patenschaften von Terre des hommes.

F312

Name _____

Vorname _____

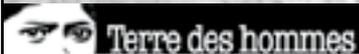
Strasse _____

PLZ/Ort _____

Datum _____

Unterschrift _____

**Terre des hommes, Patenbetreuung,
En Budron C8, 1052 Le Mont-sur-Lausanne
Tel 021/654 66 66 • fax 021/654 66 77
E-mail: info@tdh.ch**



Terre des hommes



Gratisserrat

Kinderhilfe - www.tdh.ch



MATTER & GREINER

6,8 Milliarden Gründe für eine Erdgas-Heizung.

Schön, dass Erdgas immer beliebter wird: 25% weniger CO₂-Emissionen als Heizöl und kein Feinstaub – so schont Erdgas das Klima und sorgt für saubere Luft. Und das nicht erst beim Heizen, sondern schon beim Transport, der umweltschonend durch unterirdische Leitungen erfolgt. Weitere Infos über die ökologischen und ökonomischen Vorteile von Erdgas gibt's bei Ihrer lokalen Erdgas-Versorgung oder online.

Jetzt Emissionsvergleiche herunterladen: www.erdgas.ch/umwelt-vergleiche

erdgas 
Die Energie mit Zukunft.

«Wir stehen mitten im Wandel am

Am SVIT-Forum lud der Premium Sponsor Service 7000 Immobilienfachleute zu einem Expertengespräch – mit interessanten Erkenntnissen.



Hans-Peter Wild, HEV Verwaltungs AG, St.Gallen, Dieter Marmet, Wüest & Partner AG, Martin Reithebuch, Service 7000 AG, Ruedi Stärkle, Die Liegenschafter AG, Karl Theiler, Swisscanto Asset Management AG, Peter Jäggi, Karl Steiner AG (v.l.n.r).

IVO CATHOMEN ●

MIGRATION UND WOHNUNGSMARKT. Im Rahmen des SVIT-Immobilien Forums in Pontresina lud der Premium Sponsor Service 7000 Immobilienexperten zu einem Frühstücksgespräch. Im Zentrum stand der «Wohnungsbau im Fokus der Migration».

Die Signifikanz der Migration in die Schweiz ist offensichtlich. Kommt sie auch in den Bau- und Wohnungsstatistiken zum Ausdruck?

Dieter Marmet: Die Bedeutung der Migration für den Bau- und Wohnungsmarkt hat deutlich zugenommen. In den 1970er Jahren wurden 80 000 Wohnungen gebaut und im wesentlichen Teil durch die inländische Nachfrage nach mehr Wohnraum absorbiert. Seit den 1990er Jahren hat die Bedeutung der Migration auf die Wohnungsnachfrage auf etwa 50% zugenommen. In den beiden letzten Jahren entfiel schliesslich der Löwenanteil auf die Zuwanderung. Diese Veränderung kommt in der Preisentwicklung in den einzelnen Segmenten deutlich zum Ausdruck. Mit den Bilateralen Verträgen

kommen besser ausgebildete Zuwanderer hierher. Das führt dazu, dass Wohnungen im oberen Segment mehr nachgefragt werden. Die Preise haben entsprechend angezogen. Nun hat die Nachfrage nach ausländischen Arbeitskräften allerdings nachgelassen, was sich in den Preisen niederschlägt.

Die Nachfrage ist der Hauptaspekt der Migration. Sinkt die Zuwanderung oder setzt gar eine Rückwanderung ein, zieht sich die Nachfrage in die Zentren zurück.»

KARL THEILER

Wie sieht es mit den Auswirkungen der Migration an der Front aus?

Ruedi Stärkle: Ich kann die Entwicklung aus dem Blickwinkel der Bewirtschaftung bestätigen. Vor 1990 bis 2000 kamen vor allem bildungsschwache Einwanderer. Diese Mieter haben sich in den Agglomerationen niedergelassen und sind in ei-

nem zweiten Schritt aufs Land ausgewichen. Die gut ausgebildeten Zuwanderer aus dem EU-Raum sind ein ganz anderes Publikum. Sie fragen teurere Wohnungen nach und stützen damit den betreffenden Markt. Wenn dieser Trend trotz wirtschaftlicher Delle anhält, werden die gut ausgebildeten Zuwanderer später vermehrt Wohneigentum kaufen. Damit würden für dieses Zielpublikum die guten Mietwohnungen zu einem «Durchlaufposten».

Wie sieht das in anderen Regionen der Schweiz aus, zum Beispiel in der Ostschweiz?

Hans-Peter Wild: Ich erlebe die Zuwanderung auf einer ganz anderen Ebene, nämlich beim Verkauf von Liegenschaften am Ende ihres Lebenszyklus. Diese werden fast ausschliesslich von Einwanderern aus Nicht-EU-Ländern erworben. Dadurch kommt es in bestimmten Gebieten zu einer Ghettobildung.

Kann man festhalten, dass die Migration heute im Vergleich zu früher eine unproblematischere ist?

Dieter Marmet: Die Migrationspolitik der früheren Jahre hat Folgekosten, zum Bei-

Wohnungsmarkt»

spiel in der Infrastruktur und Sozialpolitik. Heute steht die Facette im Vordergrund, dass die einheimische Bevölkerung aus bestimmten bevorzugten Gebieten verdrängt wird. Ich nenne als Beispiel das Zürcher Seefeld. Das kann Friktionen verursachen.

» Man kann den Einfluss der Migration auf den Bau- und Immobilienmarkt gar nicht hoch genug einstufen. Ist es aber wünschenswert, dass praktisch alle Zuwanderer aus einem einzigen Land kommen?»

DIETER MARMET

» Wie sieht die Wahrnehmung aus der Warte der Bauwirtschaft aus?

_Peter Jäggi: Allgemein stellen wir weiterhin eine grosse Nachfrage nach Stockwerkeigentum fest. In innerstädtischen Lagen ist das Angebot viel zu klein, um die grosse Nachfrage zu befriedigen. Untere Einkommenschichten werden immer weiter in die Peripherie gedrängt. Ein wichtiger Aspekt hinsichtlich der Migration ist, dass es sich die Zuwanderer aus ihren Heimatländern nicht gewohnt sind, in Mietwohnungen zu leben. Sie streben nach Eigentum.

_Karl Theiler: In den Ballungsgebieten ist es kaum mehr möglich, Wohnobjekte zu kaufen, deren Rendite über 2 bis 3% liegt. Das bedeutet, dass man in ländliche Gebiete ausweicht, wo sich wieder die Frage stellt, ob der Markt dieses Angebot zu den errechneten Preisen noch aufnehmen kann.

_Peter Jäggi: Grundstücke für Mietwohnungen, welche die Renditeerwartungen der institutionellen Investoren erfüllen, findet man in den Ballungszentren kaum noch. Eine Möglichkeit besteht darin, auf Mischnutzungen Eigentum und Miete zu setzen. Dies ist aus meiner Sicht eine Folge der falschen Bodenpolitik in der Schweiz. Mit dem Ausbau der Verkehrsanbindung – zum Beispiel den S-Bahn-Netzen – wird der Zersiedelung Vorschub geleistet.

» Wo ist das Problem? Ist es die fehlende Verdichtung?

_Peter Jäggi: Die Verdichtung ist das eine Problem, die Hortung von Bauland das andere. Viele Gemeinden verfügen über genügend Baulandreserven, die aber nicht auf den Markt kommen. Einzonungen sind auch kaum möglich. Also weicht der Markt auf Randregionen aus.

» Wie deckt sich das mit dem Trend «zurück in die Stadt»?

_Dieter Marmet: Dieser häufig angeführte Trend existiert in der Realität nicht. Die meisten Grossstädte schrumpfen nicht mehr, sondern wachsen jetzt wieder leicht. Die Ballungszentren wachsen vor allem in der Agglomeration. Die Städte konnten lediglich den Abwanderungstrend stoppen.

_Hans-Peter Wild: Die Innenverdichtung in den Agglomerationen wäre baulich zwar möglich, aber der Markt nimmt die Objekte nicht auf. Darum bleibt die Verdichtung eine Theorie.

» Ich sehe durch die Zuwanderung aus Deutschland weniger Probleme. Es sind Personen mit hohem Einkommen, die den Wohnungsmarkt beleben. Diese Zuwanderer stehen uns kulturell näher als die Migranten früherer Jahre.»

RUEDI STÄRKLE

» Wie manifestiert sich die Migration im Mietsegment? Braucht es ein anderes Angebot?

_Peter Jäggi: Die Zuwanderung konzentriert sich auf «White-Collar Worker». Sie haben allgemein höhere Ansprüche und sind von der Qualität des Schweizer Wohnungsbaus eher überrascht. Wir stellen fest, dass die grossen Familienwohnungen weniger nachgefragt werden. Die Zuwanderer sind jung und häufig Singles. Sie suchen Fläche und nicht Zimmer. Projekte, die diese Nachfrage abdecken, stossen auf eine immense Nachfrage. Die alten Wohnungen entsprechen somit nicht mehr den Bedürfnissen, können aber nicht ohne weiteres ersetzt werden.

Tools für erfolgreiches Immobilien-Marketing

3D-Visualisierung



Zurzeit
164
Webseiten
online!

Fotografie



(CMS) Website



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

» Wir müssen die Attraktivität des Werk- und Arbeitsplatzes Schweiz politisch und wirtschaftlich hoch halten. Die Zuwanderung stimuliert die Wirtschaft und nicht zuletzt die Bauwirtschaft.«

PETER JÄGGI



„Baut man jetzt für ein ganz bestimmtes, gut verdienendes Kundensegment? Wohnen auch die Schweizer so?“

Dieter Marmet: Die Bedürfnisse der Zuwanderer decken sich weitgehend mit der Entwicklung in der Schweiz. Der Familienhaushalt mit 3 und mehr Personen ist nur noch die Nummer drei. Der wichtigste Haushaltstyp ist 2010 schweizweit der Singlehaushalt, der Paarhaushalt der zweitwichtigste.

Ruedi Stärkle: In den Baubewilligungen werden immer noch Kinderspielflächen vorgeschrieben. Aber eigentlich müssten wir gar keine kinderfreundlichen Wohnungen und Umgebungen mehr erstellen. Vielmehr sollten wir für ältere Leute und Singles bauen, die keine 5-Zimmer-Wohnung mehr wünschen. In der Bewirtschaftung stellen wir weiter fest, dass die Zuwanderer höhere Ansprüche an die technische Ausstattung haben.

Dieter Marmet: Interessant sind auch ganz neue Fragestellungen. Dürfen zum Beispiel ein deutscher Anbieter und sein deutscher Mieter einen Mietvertrag nach deutschem Recht abschliessen? Dürfen Mietzinse in Euro vereinbart werden? In Deutschland werden Wohnungen ohne Küche vermietet. Kommt das in der Schweiz auch? Die Lösungsansätze sind sehr umstritten.

„Ist die heutige Migration also nur ein Thema für ein hochwertiges Miet- und Wohneigentumssegment?“

Karl Theiler: Der gesamte Wohnungsbau in der Schweiz ist mit Ausnahme ganz spezieller Segmente sehr hochwertig. Vielleicht bauen wir sogar zu hochwertig. Das führt dazu, dass kaum Unterschiede zwischen Miet- und Eigen-

tumssegment bestehen. Ausländer sind auch bereit und aus ihren Herkunftsländern gewohnt, fürs Wohnen mehr auszugeben als Schweizer.

» Migration hat für die Bau- und Immobilienwirtschaft eine grosse Bedeutung. Durch den Nachfragedruck in den Wirtschaftszentren stellen wir eine verstärkte Nachfrage in unserer Region fest.«

HANS-PETER WILD

Ruedi Stärkle: Die höhere Zahlungsbereitschaft kann aber auch damit zusammenhängen, dass Ausländer in einer ersten Phase nicht kaufen dürfen, auch wenn sie könnten.

„Entstehen am Eigentumsmarkt Probleme, weil die Zahlungsbereitschaft der Migranten höher ist?“

Peter Jäggi: Zuerst wird dies am Miet-, später auch am Eigentumsmarkt zu Tage treten. Gerade die Zuwanderer aus Deutschland kommen teilweise aus wohlhabenden Familien, die den Kaufpreis für Wohneigentum spielend aufbringen.

Karl Theiler: Eine der Herausforderungen ist, dass an bevorzugten Lagen gar keine Mietwohnungen mehr erstellt werden können.

Ruedi Stärkle: Aus der Sicht der Immobilienwirtschaft ist der Trend hin zum Wohneigentum zu begrüssen. Werden Mietwohnungen produziert, muss man

sich heute überlegen, für welches Mietersegment man eigentlich baut. Die Mieteigentumserschaft setzt sich heute anders zusammen als noch vor wenigen Jahren.

Peter Jäggi: Wir müssen auch berücksichtigen, dass wir in einer lang anhaltenden Tiefzinsphase sind. Es ist darum eine Illusion, dass Wohneigentum «per se» billiger sei als Mieten.

Dieter Marmet: Der zusätzliche Nachfragedruck durch Migration kann sehr gut über die Neubautätigkeit aufgefangen werden. Man braucht deshalb nicht den Bestand umzukrempeln. Problematisch ist eher die Entwicklung, dass es in bestimmten Wohngebieten zu einer Segregation kommt. Ich nenne das Beispiel Zug, wo der starken Zuwanderung durch Ausländer eine Abwanderung von Schweizern gegenübersteht. Das dürfte über kurz oder lang politische Folgen haben. Nun kommen einige spannende Jahre auf uns zu. Die Migration, die den Wohnungsmarkt stark getragen hat, wird weiter zurückgehen. Sie wird den Neubau nicht mehr absorbieren. Das betrifft nicht den Raum Zürich, sondern die Agglomerationen und ländlichen Regionen.

Karl Theiler: Der starke Anlagedruck hat dazu geführt, dass niedrige Renditen akzeptiert wurden, weil man mit einer Wertsteigerung rechnen durfte. Jetzt ist die Zukunft eher ungewiss.



_Dieter Marmet: Die Renditevorstellungen müssen sich der Realität anpassen. Die Zeiten des starken Grenzschutzes und der hohen Rentabilität sind definitiv vorbei.

Werden die Renditen nach Marktsegment und -region divergieren?

_Dieter Marmet: In der Wirtschaftskrise laufen die Renditen auseinander. In den Zentren sind die Renditen sehr tief, in den

fortstufen gibt es praktisch gar nicht mehr, denn mehr Funktionalität kostet unbedeutend mehr.

_Karl Theiler: Es lohnt sich gar nicht, an der Ausrüstung zu sparen, wenn das Bauland so teuer ist. Warum sollen 50 Franken beim Backofen eingespart werden, wenn dadurch ein potenzieller Mieter nicht abschliesst?

Was hört man im Gespräch mit dem potenziellen ausländischen Mieter?

_Ruedi Stärkle: Beim Mietwohnen gehen wir beim Gerätetausch heute allgemein eine Komfortstufe höher. Im Eigentum werden kaum jene Geräte ausgewählt, die wir im Angebot vorgesehen haben. Die meisten bauen teurere ein.

_Martin Reithebuch: Zuwanderer sind erstaunlich anspruchsvoll. Wir tauschen heute Geräte aus, weil die Mieter aus dem Ausland konkrete Vorstellungen über die Komfortstufe haben.

Werden durch die Migration deutsche Marken wieder stärker gefragt?

_Martin Reithebuch: Wir haben das in der Tendenz festgestellt. Aber von einem Trend möchte ich noch nicht sprechen. Dafür ist es noch zu früh. Wir registrieren eine grosse Markentreue bei den deutschen Kunden.

Hat dies auch Einfluss auf den Küchenstandard?

_Martin Reithebuch: Im Renovationsbau ohne Grundrissveränderung wird das 55er-Mass noch nachgefragt. Der Schweizer Standard wird sich im Geräteabsatz noch lange halten. Der 60er-Standard hat aber gewaltig zugelegt. ●

„ Interessant ist, dass die Schweiz das grösste Auswanderungsland Deutschlands ist. Das wird noch einige Veränderungen bringen. Wir freuen uns darauf, weil dies auch Veränderungen in der Wohnungsausrüstung nach sich zieht. »

MARTIN REITHEBUCH

Randregionen will niemand mehr Objekte kaufen. Spannend ist es in den Gebieten dazwischen. Aggressiver agierende Investoren könnten längerfristig auf der Gewinnerseite stehen. Denn die gut erschlossenen Einzugsgebiete wachsen tendenziell hinaus in die Randregionen.

_Karl Theiler: Besonders Regionen, die vom Verkehr neu erschlossen sind, werden attraktiver. Ob die Rechnung der Investoren in diesen Gebieten aber immer aufgeht, wird die Zukunft zeigen.

Wie sieht es punkto Wohnungsausrüstung aus dem Blickwinkel der Migration aus?

_Martin Reithebuch: Wir stellen grundsätzlich fest, dass die Ausrüstung von Mietwohnungen und Wohneigentum immer näher zusammenrückt. Tiefe Kom-

ANZEIGE

lentjesCONSULTING

**Arbeiten Sie am richtigen Ort?
Sie haben die Wahl...**

Ihre Fachfrau für die Stellensuche.

Iris Lentjes
Lentjes-Consulting, Beckenhofstrasse 1
8006 Zürich, Tel. 044 365 30 09
iris.lentjes@lentjes-consulting.ch



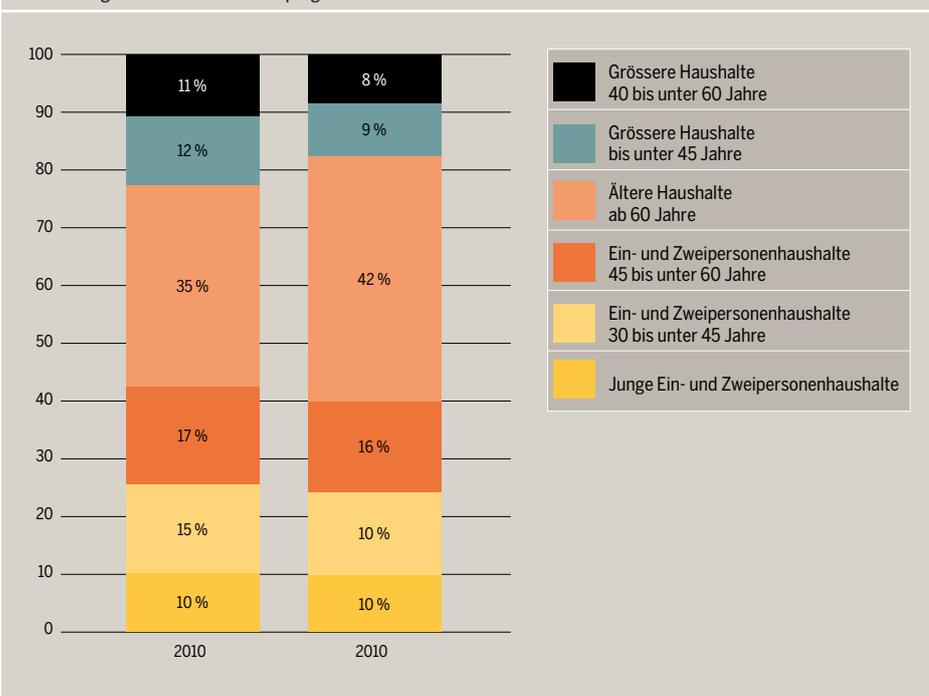
WWW.LENTJES-CONSULTING.CH

Wunsch nach Wohneigentum

Auch in Deutschland ist der Trend zum Wohneigentum gemäss einer aktuellen Erhebung weiterhin intakt. Für viele bleibt er aber unerschwinglich.

HAUSHALTSTYPEN 2010 UND 2025

Anteile in % gemäss BBSR-Haushaltsprognose nach Alter der Bewohner



Starker Trend zu «Wohnen im Alter» (Quelle: Immobilien Weekly/BBSR).

IVO CATHOMEN •

ANHALTENDER TREND. Entgegen der landläufigen Meinung ist die Wohneigentumsquote in Deutschland unbedeutend höher als in der Schweiz. In unserem nördlichen Nachbarland lebt weniger als die Hälfte der Bevölkerung in den eigenen vier Wänden. Von den 45%, die im Wohneigentum leben, besitzen 38% ein Haus und 7% eine Wohnung. Ein etwa ebenso grosser Anteil der Bevölkerung, 46%, lebt in Mietwohnungen. 8% wohnen noch bei ihren Eltern, wie eine aktuelle repräsentative Bevölkerungsumfrage der Prognos AG in Zusammenarbeit mit dem Allensbach Institut für Demoskopie im Auftrag der «Kampagne Impulse für den Wohnungsbau» zeigt.

Dabei wird eine deutliche soziale Differenzierung sichtbar. Während von den einfachen Angestellten und Beamten weniger als ein Drittel ein eigenes Haus besitzt, sind es bei den leitenden Angestellten und Selbstständigen rund 50%.

Der grosse Vorsprung Westdeutschlands gegenüber Ostdeutschland im Hinblick auf die Eigentumsquote ist zwar gerin-

ger geworden, bleibt aber deutlich. Während in Westdeutschland 47% in einem eigenen Haus oder einer eigenen Wohnung leben, sind es in Ostdeutschland erst 35%. Besonders gross ist der Anteil der Eigentümer in ländlichen Regionen. In ländlichen Regionen bewohnen annähernd 60% ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung, in Grossstädten dagegen weniger als ein Viertel.

Die Verteilung in den verschiedenen Altersgruppen weist darauf hin, dass Wohneigentum in der Regel in einem Alter zwischen 30 und 45 Jahren angeschafft wird. Dennoch beträgt der Anteil der Haus- und Wohnungsbesitzer auch in den höheren Altersgruppen nicht mehr als 50% und in keiner Altersgruppe gibt es weniger als 40% Mieter.

WUNSCH NACH WOHNHEIGENTUM. Doch der Wunsch der heutigen Mieter in naher oder wenigstens in ferner Zukunft Wohneigentum zu erwerben ist mit 59% hoch. Konkrete Kauf- oder Baupläne haben aktuell aber nur etwa 20%. Allerdings wollen gerade einmal 4% in den nächsten zwei oder drei Jahren Wohneigentum er-

werben. Die übrigen 16% beabsichtigen das erst in unbestimmter Zukunft.

Dabei spielen finanzielle Überlegungen eine grosse Rolle. Denn der Erwerb von Wohneigentum ist teuer. So müssen Käufer eines gebrauchten Eigenheims im Schnitt 5,6 Jahreseinkommen bezahlen, lautet das Ergebnis einer Studie des Empirica-Institutes im Auftrag des Verbandes der Privaten Bausparkassen. Allerdings gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den Bundesländern.

So müssen zum Beispiel Berliner Haushalte 8,6 Jahreseinkommen aufbringen. Denn dort sind die Einkommen relativ niedrig, die Eigenheimpreise aber eher hoch. Am günstigsten ist es in Bremen. Hier sind nur 3,9 Jahreseinkommen erforderlich. Etwa 40% der angehenden Eigentümer geben an, sich ohne öffentliche Förderung die eigenen vier Wände nicht leisten zu können.

ZUWANDERUNG ALS TREIBER. Zur gleichen Zeit hat das deutsche Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) seine Wohnungsmarktprognose bis 2025



vorgelegt. Danach ist eine weitgehend stabile Entwicklungsdynamik im Wohnungsneubau bei zunehmender regionaler Spaltung zu erwarten. Immer mehr regionale Wohnungsmärkte müssen in Zukunft mit Nachfragerückgängen rechnen, während in dynamischen Regionen von einer stabilen oder wachsenden Wohnungsnachfrage auszugehen ist. Diese Aussagen gelten für beide vom BBSR erstmals berechneten Varianten, die sich insbesondere hinsichtlich

„Die Immobilienverbände fordern, den 2008 eingeführten «Wohn-Riester» zu vereinfachen und an die Lebensrealität anzupassen.»

ARNE DEGENER, IMMOBILIEN WEEKLY

der Annahmen über die Aussen- und Binnenwanderungen unterscheiden.

Nach der unteren Variante, die von einem Wanderungssaldo von etwa 70 000 Personen jährlich ausgeht und sich damit in den Grössenordnungen der jüngeren Vergangenheit bewegt, werden bis zum Jahr 2025 in Deutschland insgesamt 2,9 Mio. zusätzliche Neubauwohnungen benötigt. Das sind pro Jahr im Schnitt 183 000 Wohneinheiten, davon 154 000 in den alten und 29 000 Wohnungen in den neuen Bundesländern.

Der Hauptteil des prognostizierten Neubaus entfällt dabei auf das selbstgenutzte Ein- oder Zweifamilienhaus. Diese machen mit rund 115 000 Wohneinheiten fast zwei Drittel des gesamten Neubaus aus. Der Geschosswohnungsbau liegt mit durchschnittlich 68 000 Einheiten deutlich darunter.

Für die Jahre 2010 bis 2015 liegt der Neubaubedarf mit circa 193 000 Wohnungen pro Jahr etwas über dem für den Gesamtzeitraum prognostizierten Niveau. Danach sinkt der Neubaubedarf, wobei die Kinder der geburtenstarken Jahrgänge der 1960er Jahre zwischen 2015 und 2020 als Wohnungsnachfrager vor allem im Eigenheimbereich am Markt auftreten werden.

Quelle: Ummen Communications (Hrsg.): «Immobilien Weekly», Ausgabe 53-55. www.immobilien-weekly.de

IMMOBILIENMARKT DEUTSCHLAND

SINKENDE PERFORMANCE DER OFFENEN IMMOBILIENFONDS

Offene Immobilienanlagefonds in Deutschland, die seit mindestens zehn Jahren bestehen, erzielten 2009 eine durchschnittliche Rendite von 3,22%. Der Jahreswert fiel damit laut IPD Investment Property Databank unter den Zehn- als auch den Fünfjahresdurchschnitt von 4,03% beziehungsweise 3,95%. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sank die durchschnittliche Rendite der Offenen Immobilienfonds um 128 Basispunkte (2008: 4,50%).

HEDONISTISCHER PREISINDEX STEIGT

Eine wieder positive Konjunktur- und Preisentwicklung, das niedrige Zinsniveau und die Sorge vor einer befürchteten Inflation erhöhen die Nachfrage nach

Wohneigentum. Zudem unterstützen neu aufgelegte KfW-Programme das energieeffiziente Bauen. Auch ein Anstieg der Haushalte und vermehrte Zuzüge in Ballungszentren könnten zukünftig für steigende Nachfrage sorgen, so dass die Preise auch weiterhin stabil bleiben dürften, meint die Hypoport AG mit Blick auf den von ihr erstellten Hauspreisindex im Januar 2010. Dieser ist im Vergleich zum Vormonat um 0,29% (Dezember 2009: 289,70) angestiegen. Nach einem Rückgang um 1,04% im Dezember 2009 legt der Index für Eigentumswohnungen im Januar wieder zu und steht mit aktuell 97,58 Punkten erstmals wieder über dem Vorjahreswert (Januar 2009: 97,45 Punkte). Drei Monate in Folge stieg der Index für Neubauten. Um 0,72% nimmt der Wert im Vergleich zum Jahresende 2009 zu, auf aktuell 104,27 Punkte.



Die Nachfrage nach Wohnraum steigt und treibt die Preise.

ANZEIGE



Elektroinstallationen
Service am gleichen Tag
24-Stunden Pikettedienst

Der Elektro-Unterhalter für Immobilienbewerter

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

Schaufenster der Branche

Am 17. und 18. April 2010 wird die Maag Event Hall in Zürich erneut zum Mekka aller Wohnungssuchenden und Interessenten für Wohneigentum. Rund 80 Aussteller präsentieren an der SVIT Immobilien-Messe ihr Angebot.



Die Messe im Maag-Areal hat sich am Markt Zürich etabliert –Impressionen aus dem vergangenen Jahr.

ALFRED FETSCHERIN*

SCHWERPUNKT VERKAUF UND ERSTVERMIETUNG. Dass die im vergangenen Jahr erstmals vom SVIT Zürich in Eigenregie durchgeführte Immobilien-Messe nicht nur beim Publikum, sondern auch bei den Ausstellern unerwartet grossen Anklang fand, zeigte sich bereits bei den Buchungszahlen für 2010. Pascal Stutz, Vorstandsmitglied beim SVIT Zürich und verantwortlicher Messeleiter: «Unmittelbar nach Abschluss der letztjährigen Messe haben bereits 60% aller Aussteller zugesagt, auch 2010 wieder dabei zu sein. Zum Jahresende waren wir ausgebucht, so dass wir uns entschlossen haben, die Ausstellungsfläche nochmals um 20% zu erweitern.»

Im Zentrum der Messe stehen der Verkauf von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern sowie die Vermietung neu erstellter Wohnungen. Ergänzt wird das breite Angebot durch die Präsenz zahlreicher Dienstleister aus dem weiteren Immobilienbereich wie Finanzierung, Standortmarketing, Aus- und Weiterbildung, energetische Bauweise etc. Die Organisatoren rechnen auch in diesem Jahr mit einem ungebrochenen Besucher-Interesse. Pascal Stutz sagt dazu: «Erfreulicherweise hatte die Finanzkrise bisher nur einen marginalen Einfluss auf den schweizerischen Immobilienmarkt. Das beweist die Tatsache, dass nach wie vor zahlreiche neue Projekte aufgelegt oder bereits realisiert wurden. Wie eine Befra-

gung nach der letzten Austragung bestätigte, hat sich die SVIT Immobilien-Messe für die Aussteller nicht nur als ausserordentlich effizienter Verkaufstandort, sondern ebenso als ideale PR-Möglichkeit erwiesen.»

NETZWERKPLATTFORM FÜR IMMOBILIENPROFIS. Neben den Interessenten für Miete und Wohneigentum spricht die SVIT Immobilien-Messe auch die Immobilienprofis an. Den Organisatoren gelang es, neben der Schaffung zusätzlicher Networking-Plattformen, zum Thema «Zukunft der Immobilienmärkte» so prominente Referenten wie den Ex-Botschafter und heutigen Unternehmer Thomas Borer sowie Marlene Amstad von der Schweizerischen Nationalbank zu gewinnen. Am anschliessenden Podiumsgespräch beteiligen sich auch Marco Salvi von der Zürcher Kantonalbank und Jürg Müller, Präsident des SVIT Zürich. Moderiert wird die Veranstaltung von Markus Eisenhut, Co-Chefredaktor beim Tages-Anzeiger (Samstag, 17. April, 13.00 – 14.15 Uhr).

WERTVOLLE TIPPS FÜR DAS PUBLIKUM. Speziell auf die Besucherinnen und Besucher ausgerichtet sind Referate zu Themen wie Finanzierungsaspekte auf dem Weg vom Wohntraum zum Eigenheim, Tücken und Fallen beim Stockwerkeigentum, hindernisfreies Bauen und Wohnen für Behinderte, Sanierungsmöglichkeiten bei der

Heizungsanlage oder Tipps und Tricks dank Feng Shui. Sämtliche Referate und Podiumsdiskussionen sind für alle Besucherinnen und Besucher frei zugänglich und kostenlos.

MÖGLICH DANK WICHTIGER SPONSOREN. Wie Messeleiter Pascal Stutz betont, wäre die Durchführung der SVIT Immobilien-Messe ohne grosszügige Sponsoren nicht möglich. Die Organisatoren danken insbesondere den Hauptsponsoren Zürcher Kantonalbank, V-Zug, Tages-Anzeiger, Homegate, Lerch&Partner, APG sowie den Co-Sponsoren Hoval, Cablecom, Baum Haus Architekten, Swiss Real Estate School, Bauarena und Herzog Küchen.

SVIT IMMOBILIEN-MESSE

www.svit-immo-messe.ch

Ort: Maag Eventhall, Hardstrasse 219, 8005 Zürich.

Auf Grund zahlreicher Baustellen in der Umgebung wird dringend empfohlen, mit öffentlichen Verkehrsmitteln anzureisen.

Öffnungszeiten: Samstag, 17. und Sonntag, 18. April, jeweils von 10.00 – 17.00 Uhr.

Der Eintritt zur Ausstellung und der Zugang zu den Referaten und Podiumsgesprächen ist für alle Besucherinnen und Besucher frei und kostenlos.



*ALFRED FETSCHERIN

Fetscherin Public & Investor Relations,
Meilen ZH



BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Adressangaben

Firma

Name/ Vorname

Strasse/ PF

PLZ/ Ort

Telefon

E-Mail

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle:

- Einzelabonnement CHF 65.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 4710* Lehrgang: _____

- Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen**

mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse:

Grundpreis: CHF 65.00

weitere Adressen: CHF 28.10

Name

Vorname

Adresse

Ort, Datum

Unterschrift

Bestellung an: Immobilia c/o E-Druck AG, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen

Tel. 071 246 41 41, Fax 071 243 08 59, andreas.feurer@edruck.ch

* dies entspricht einem Rabatt von: 27.54%

** bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden.

Preise inkl. 2.4% MWST.

Gerüstbauer ohne Pfandrecht

Das Bundesgericht bestätigt, dass Gerüstbauarbeiten keinen Pfandrechtsschutz geniessen. Die anstehende Revision des Bauhandwerkerpfandrechts rechtfertigt noch keine Praxisänderung.

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE. Die Baugenossenschaft A sanierte und erweiterte eine ihrer Liegenschaften. Dabei übertrug sie die Gerüstarbeiten an die X AG. Das Gerüst wurde im Verlauf der Bauarbeiten umgestellt bzw. dem Baufortschritt angepasst, d.h. teilweise abgebaut und in geänderter Form wieder aufgebaut. Verwendet wurde kein für das Bauvorhaben eigens hergestelltes Gerüst, sondern ein gängiges Element-/Systemgerüst. In der Folge bezahlte die X AG den vereinbarten Pauschalbetrag von CHF 50 300 nicht.

Zur Sicherstellung dieses Vergütungsanspruchs wurde im Grundbuch ein Bauhandwerkerpfandrecht vorgemerkt und provisorisch eingetragen. Kurz vor dem Abbau des Gerüsts klagte die X AG

auf definitive Eintragung des besagten Bauhandwerkerpfandrechts. Das angerufene Handelsgericht des Kantons Bern wies die Klage ab. Daraufhin gelangte die X AG mit Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht.

GESETZLICHE GRUNDLAGEN. Nach Art. 837 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB besteht ein Anspruch auf Errichtung eines Bauhandwerkerpfandrechts für Forderungen der Handwerker oder Unternehmer, die zu Bauten oder anderen Werken auf einem Grundstück Maschinen und Material oder Arbeit allein geliefert haben. Das derzeit geltende Bauhandwerkerpfandrecht will damit Handwerker und Unternehmer schützen, die mit ihren Arbeiten einen Mehrwert schaffen, die regelmä-

sig nicht zum Voraus, sondern erst nach Abschluss vergütet werden. Zudem sind solche Leistungserbringer nach dem Verständnis des Gesetzgebers besonders schützenswert, weil deren wertvermehrnde Arbeiten zu einer Baute oder an einem anderen Werk auf einem Grundstück in der Regel automatisch in das Eigentum des jeweiligen Grundstückseigentümers übergehen. Demgegenüber können bloss Materiallieferungen oder geistige Arbeiten allein nicht vom Bauhandwerkerpfandrecht profitieren, weil diese Arbeiten sich nicht mit dem entsprechenden Werk auf dem Grundstück physisch verbinden.

Vorliegend stellte sich die Rechtsfrage, ob ein Baugerüst resp. die damit verbundenen Bauarbeiten einen

ANZEIGE



Looking for...

Die HIG Immobilien Asset Management AG führt und entwickelt auf Mandatsbasis nachhaltige Immobilienportfolios ...

... und hält für ihre Mandantin, die HIG Immobilien Anlage Stiftung, Ausschau nach werthaltigen Immobilienobjekten in der Schweiz.

HIG | Immobilien
Asset
Management

HIG Asset Management AG • Löwenstrasse 25 • 8001 Zürich • Tel. 044 213 61 61 • Fax 044 213 61 60 • E-Mail info@hig.ch • www.hig.ch
Eine Tochtergesellschaft der HIG Immobilien Anlage Stiftung

genügend engen Bezug zum Grundstück aufweisen, damit die dafür geschuldete Entschädigung durch ein Bauhandwerkerpfandrecht auf dem entsprechenden Grundstück gesichert werden kann.

AUS DEN ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS.

Zu Beginn der Erwägungen verweist das Bundesgericht auf einen ähnlichen Entscheid aus dem Jahr 2005. Damals entschied das Bundesgericht, dass der Monteur eines Baugerüsts seine Arbeitsentschädigung jedenfalls dann nicht über die Eintragung eines Bauhandwerkerpfandrechts sichern kann, wenn das Gerüst nicht für einen bestimmten Bau hergestellt worden ist (vgl. dazu BGE 131 III 300).

Natürlich war auch der Baugenossenschaft dieser Entscheid aus dem Jahre 2005 bekannt. Gleichwohl verlangte sie eine höchstrichterliche Neuprüfung dieser Rechtsfrage und beantragte eine Praxisänderung der bundesgerichtlichen Rechtsprechung, die für den Gerüstbau von erheblicher Tragweite sei. Der Entscheid sei in der Lehre auf heftige Kritik gestossen und die Rechtssicherheit würde durch die beantragte Praxisänderung nicht ernsthaft gefährdet, zumal das Bundesgericht erst vor Kurzem und zum ersten Mal diese Frage entschieden habe. Weiter verwies die Baugenossenschaft auf die laufende Gesetzesrevision, wonach das gesetzliche Pfandrecht inskünftig auch auf Abbrucharbeiten, Arbeiten in Zusammenhang mit der Baugrubensicherung und dergleichen erweitert werden soll.

Mit Verweis auf die Rechtslehre zum Thema stellte das Bundesgericht fest, dass diese nicht einheitlich sei und sich nur zum Teil kritisch zum erwähnten ersten Entscheid des Bundesgerichts aus dem Jahr 2005 äussere (insbesondere der Rechtsvertreter der Baugenossenschaft selbst). Dabei verdeutlichten die auch weiterhin unterschiedlichen Lehrmeinungen zur vorliegenden Frage, dass eine Praxisänderung jedenfalls nicht gerechtfertigt wäre.

Das Bundesgericht liess auch die übrigen Argumentationslinien der Baugenossenschaft nicht gelten und verwies inhaltlich auf den erwähnten Entscheid aus dem Jahre 2005. Demnach können Forderungen aus Gerüstbauarbeiten auch

weiterhin grundpfandrechtlich nicht gesichert werden, weil sich ein Gerüst nur vorübergehend mit dem Werk auf dem Grundstück verbinde und nicht zu dessen Bestandteil werde. Zudem beziehe sich die Bauarbeit nicht unmittelbar auf das Grundstück, sondern unmittelbar auf das Gerüst selbst. Dergestalt entsprechen der Gerüstbau anderen Arbeitsleistungen, die ebenfalls nicht grundpfandrechtlich gesichert werden können, wie dem Aufstellen eines Baugespanns oder dem Auf- und Abbau eines Baukrans. Dass die Arbeit auf der Baustelle selbst geleistet werden muss, ist dabei rechtlich unerheblich. Zudem unterscheide sich der Auf-, Um- und Abbau eines Gerüsts we-

weder bei der Auslegung des geltenden Rechts berücksichtigt werden noch die verlangte Praxisänderung rechtfertigen.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN.

Das Bundesgericht bestätigte seine Rechtsprechung aus dem Jahr 2005, wonach Gerüstbauarbeiten keinen Pfandrechtsschutz nach Art. 837 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB geniessen. Allenfalls wird sich dies bei einer Annahme der derzeitigen Revisionsvorlage zum Bauhandwerkerpfandrecht grundlegend ändern und können unter anderem auch Arbeiten im Zusammenhang mit standardisierten Gerüstbauelementen vom Bauhandwerkerpfandrecht profitieren.

» Bei einer Annahme der derzeitigen Revisionsvorlage zum Bauhandwerkerpfandrecht dürfte sich auch die Rechtsprechung des Bundesgerichts grundlegend ändern.«

sentlich von anderen, pfandgeschützten Lieferungen, wie Frischbeton und ähnlichen, für einen bestimmten Bau speziell vorfabrizierte Materialien, z. B. bereits zugeschnittene Spannteppiche oder individuelle, nach den Plänen des Ingenieurs zugeschnittene und gebogene Armierungseisen.

Zum Schluss äusserte sich das Bundesgericht noch zu der von der Baugenossenschaft erwähnten anstehenden Revision des Bauhandwerkerpfandrechts (vgl. dazu auch die Jus-News Ausgabe Dezember 2007). Dazu bemerkte das Bundesgericht kritisch, dass inskünftig letztlich wohl jede Lieferung von Material und Arbeit oder Arbeit allein auf einem Grundstück pfandberechtigt sein dürfte, wenn und soweit sie nur mit einem konkreten Bauvorhaben im Zusammenhang stehe. Weil die vorgesehene Revision jedoch noch nicht abgeschlossen und vom Parlament genehmigt worden sei und diese Revision nicht in das heutige rechtliche Umfeld passe, sondern auf eine Änderung des bisherigen (sprich heutigen) Rechts hinauslaufe, könne diese Revision

Allerdings können bis dahin Bauhandwerkerpfandrechte aus Baugerüstarbeiten nur dann im Grundbuch vorgemerkt werden, falls diese Arbeiten eigens für einen bestimmten Bau angefertigt worden und deshalb sonst nicht oder auf einer anderen Baustelle nur schwer wieder verwendbar sind. ●



***PETER BURKHALTER & BORIS GRELL**

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

Eigenheiten des Verfahrens in Miet

Um vor der Mietschlichtungsbehörde aufzutreten, braucht der Vermieter nicht unbedingt einen Rechtsanwalt. Er sollte aber gewisse Besonderheiten dieses Verfahrens kennen.

BENJAMIN DÜRIG*

ZUSTÄNDIGKEIT UND ANRUFUNG DER MIETSCHLICHTUNGSBEHÖRDE. In Mietstreitigkeiten muss grundsätzlich immer (ausser bei der Ausweisung, siehe dazu Teil 4 dieser Artikelserie) die Mietschlichtungsbehörde (im Kanton Bern Mietamt, im Kanton Zürich Schlichtungsbehörde genannt) angerufen werden. Dies kann schriftlich oder mündlich geschehen. Jedenfalls ist das Gesuch mit Anträgen zu versehen, kurz zu begründen und es sind ihm die relevanten Unterlagen beizugeben.

PERSÖNLICHES ERSCHEINEN. Der Vermieter (= Eigentümer der Mietliegenschaft) muss grundsätzlich persönlich an der Verhandlung erscheinen. Im Kanton Zürich kann der Vermieter ohne weiteres jemanden von der Verwaltung an die Verhandlung schicken, im Kanton Bern ist dazu vorab ein Dispensationsgesuch zu stellen. Die bernischen Mietämter sind aber grosszügig bei der Bewilligung von Gesuchen um Erlass des persönlichen Erscheinens, wenn stattdessen jemand von der Verwaltung an der Verhandlung teilnimmt. Lässt sich der Grundeigentümer von der Verwaltung vertreten, so hat diese in jedem Fall den Verwaltungsvertrag einzureichen resp. spätestens an die Verhandlung mitzubringen.

KOMPETENZ DER SCHLICHTUNGSBEHÖRDE. Vor der Mietschlichtungsbehörde wird das Mietschlichtungsverfahren durchgeführt, anlässlich dessen die Schlichterinnen und Schlichter versuchen, eine gütliche Einigung herbeizuführen. Scheitert dieser Versuch, so kann die Mietschlichtungsbehörde in der Regel nur die Nichteinigung feststellen (Art. 274e OR). Alsdann muss die Partei, welche auf einem Entscheid beharrt, innert 30 Tagen das ordentliche Gericht, d.h. den Gerichtspräsidenten am Kreisgericht (BE) resp. das Mietgericht (ZH) am Ort der gelegenen Sache anrufen.

In Verfahren, in denen es um die Anfechtung von Kündigungen (Art. 273 Abs. 4 OR) und/oder die Erstreckung von Wohn-/Geschäftsraum-Mietverhältnissen (Art. 273 Abs. 4 OR) oder um das Schicksal von im Zusammenhang mit Mängeln hinterlegten Mietzinsen geht (Art. 259i OR), muss die Mietschlichtungsbehörde hingegen bei Nichteinigung von Gesetzes wegen (Art. 274e Abs. 2 und 3 OR) einen Entscheid

«in der Sache» fällen, welcher anschliessend in 30 Tagen an das ordentliche Gericht weiter gezogen werden kann.

KOSTEN DES VERFAHRENS. Das Verfahren vor der Mietschlichtungsbehörde ist kostenlos und es werden in der Regel auch keine Parteientschädigungen (Umtriebe, Anwaltskosten etc.) zugesprochen.

KÜNDIGUNGSPERRFRIST. Während eines mit dem Mietverhältnis zusammenhängenden Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens kann das Mietverhältnis nicht gekündigt werden. Des Weiteren ist die Kündigung nach Abschluss eines solchen Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens während drei Jahren (!) nicht zulässig bzw. anfechtbar (Art. 271a Abs.1 lit. e OR), wenn der Vermieter:

- in diesem Verfahren grösstenteils unterlegen ist;
- seine Forderung zurückgezogen oder erheblich eingeschränkt hat;
- nach Feststellung der Nichteinigung im Schlichtungsverfahren innert 30 Tagen nicht den Richter angerufen hat;
- mit dem Mieter einen Vergleich geschlossen oder sich sonst wie geeinigt hat.

» Schliesst ein Vermieter mit dem Mieter einen Vergleich ab, so kann er ihm während drei Jahren nicht kündigen.«

Benjamin Dürig

Die Kündigungssperrfrist gilt darüber hinaus sogar, wenn der Mieter durch Schriftstücke nachweisen kann, dass er sich mit dem Vermieter ausserhalb eines Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens über eine Forderung aus dem Mietverhältnis geeinigt hat (Art. 271a Abs. 2 OR)!

Der Vermieter sollte es sich deshalb ganz genau überlegen, ob er sich mit dem Mieter über irgendwelche Forderungen einigen will, sei dies vor Gericht oder aussergerichtlich! Ausserdem muss er, wenn vor der Mietschlichtungsbehörde keine Einigung zustande kommt und kein Fall vorliegt, in dem die Mietschlichtungsbehörde «in der Sache» entscheiden kann, innert 30 Tagen das Gericht



Bild: istockphoto.

anrufen, wenn er die Sperrfrist vermeiden möchte.

Ficht der Mieter eine während der dreijährigen Kündigungssperrfrist vermieteter ausgesprochene Kündigung innert der 30-tägigen Frist fristgemäss an, muss die Schlichtungsbehörde (bzw. bei Weiterzug die Rechtsmittelinstanz) die Kündigung bereits aufgrund des formellen Verstosses gegen die Sperrfrist als missbräuchlich aufheben, ohne dass geprüft wird, ob die Kündigung materiell berechtigt ist, und die dreijährige Kündigungssperrfrist beginnt von neuem zu laufen.

Die Kündigungssperrfrist gilt jedoch dann nicht, wenn der Vermieter gekündigt hat (Art. 271a Abs. 3 OR):

- wegen dringenden Eigenbedarfs für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte;
- wegen Zahlungsrückstand des Mieters (ausserordentlich im Sinne von Art. 257d OR: siehe dazu Teil 3 dieser Artikelserie);
- wegen schwerer Verletzung der Pflicht des Mieters zu Sorgfalt und Rücksichtnahme;
- infolge Veräusserung der Sache;
- aus wichtigen Gründen (das Mietverhältnis muss unzumutbar geworden sein, weil wirklich ausserordentliche Umstände vorliegen);

streitigkeiten



→ wegen Konkurs des Mieters

FAZIT. Wer von einem Mieter vor die Mietschlichtungsbehörde gezerrt wird oder seine Forderungen selbst auf dem Rechtsweg eintreiben möchte, sollte sich gut auf das Verfahren vorbereiten und nicht zu gutmütig oder nachgiebig sein und «dem Frieden zuliebe» in Vergleiche einwilligen, wenn gute Chancen bestehen, das Verfahren zu gewinnen. Ansonsten wird der Vermieter den entsprechenden Mieter nämlich während drei Jahren nicht mehr los, was äusserst unangenehm sein kann, zumal ja bereits die Tatsache, dass es überhaupt zu einem Rechtsstreit gekommen ist, beweist, dass es mit dem Mietverhältnis nicht zum Besten steht.

Diesen Rat zu beherzigen kann manchmal schwierig sein, da die Schlichtungs- und Gerichtsbehörden zuweilen – in extensiver Interpretation von Art. 274e Abs. 1 OR – einen erheblichen Vergleichsdruck ausüben, um die Parteien zu einer gütlichen Einigung zu bewegen. •



***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).

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 1983 · tmb.fotorama@belponline.ch · www.tmb-fotorama.ch

Verlockende Gewässer

Der Frühling ist da, Gärten und Spielplätze locken und damit auch all die Teiche, Pools und Brunnen auf privaten Grundstücken. Wie lassen sich Unfälle mit Kindern vermeiden?

ERTRINKUNGSUNFÄLLE NACH UNFALLORT UND ALTERSKLASSE							
Summe 2000 – 2008							
Unfallort	bis 4 Jahre	5 – 9 Jahre	10 – 14 Jahre	15 – 24 Jahre	25 – 64 Jahre	65 + Jahre	Total
See	4	4	5	28	98	30	169
Fluss	2	3	1	24	68	14	112
Bach	3	2	3	4	17	4	33
Hallenbad, öffentlich	2	11	3	4	3	2	25
Weither, Teich, Biotop	4	1	0	0	2	6	13
Meer	0	0	1	2	8	1	12
Industriebecken	1	1	0	1	3	2	8
Freibad, öffentlich	0	1	1	1	1	2	6
Höhle	0	0	0	2	4	0	6
Strandbad	0	0	0	0	3	2	5
Schwimmbad, privat	2	0	0	0	1	0	3
Badewanne	1	0	0	0	0	0	1
Unbekannt	0	0	0	0	1	0	1
Total	19	23	14	66	209	63	394

33 Kinder ertranken bei mangelnder Aufsicht.

CORINA ROELEVELN-MEISTER

GEFAHRENHERD. «Es schütze sich, wer kann.» Diese Worte haben im Fall von Gartengewässern eine doppelte Bedeutung: Einerseits sind die Bewohner des eigenen Haushalts vor der Gefahr des Ertrinkens zu schützen, andererseits sollten auch Vorkehrungen gegen mögliche Unfälle Dritter getroffen werden. Jährlich ertrinken in der Schweiz 5 - 10 Kleinkinder in Kleingewässern, meist im Alter zwischen einem und vier Jahren. Gemäss einer Studie der Schweizerischen Lebensrettungs-Gesellschaft geschahen 4% aller Ertrinkungsunfälle in der Schweiz zwischen 2003 und 2007 beim «Spielen, nicht im Wasser». Gewässer wecken die Neugier und den Spieltrieb von Kindern. Sie wagen sich zu weit vor, verlieren das Gleichgewicht oder rutschen aus und fallen ins Wasser. Kleinkinder vermögen selbst bei geringer Wassertiefe ihren Kopf nicht mehr aus dem Wasser zu heben. Einmal untergetaucht füllen sich ihre Lungen in Kürze mit Wasser. Zwar verlaufen nicht alle Unfälle dieser Art tödlich, der Ausfall der Sauerstoffzufuhr kann jedoch zu irreparablen Hirnschäden führen.

RECHTLICHE ASPEKTE. Bereits in der Planungs- und Realisierungsphase bieten einerseits eidgenössische und kantonale Erlasse verbindliche Grundlagen, andererseits können Normen, Empfehlungen

und Regeln privater Fach- und Normenschaffungsorganisationen einen rechtlich verbindlichen oder unverbindlichen Rahmen abstecken. Bei Unfällen von Kindern in bereits bestehenden Gewässern stellen sich neben Versicherungsfragen auch solche zu strafrechtlichen oder zivilrechtlichen Folgen. Von grosser Bedeutung ist die Werkeigentümerhaftung. Gemäss Art. 58 OR haftet der Eigentümer eines Gebäudes oder eines andern Werkes für den Schaden, den dieses infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder mangelhaften Unterhalts verursacht. Als Werke gelten nach der Rechtsprechung stabile, mit der Erde direkt oder indirekt verbundene, künstlich hergestellte oder angeordnete Gegenstände (z.B. Feuchtbiotope oder Gartenbassins). In der Regel haftet der Werkeigentümer dann nicht, wenn er nachweisen kann, bei Erstellung und Unterhalt des Werkes alle objektiv erforderlichen und ihm zumutbaren Sicherheitsvorkehrungen getroffen zu haben. Spezielle Schutzmassnahmen sind insbesondere dann angebracht, wenn damit zu rechnen ist, dass Kinder zum Werk gelangen und es nutzen können. Hier darf nicht mit einem dem allgemeinen Durchschnitt entsprechenden vorsichtigen Verhalten der Benutzenden gerechnet werden.

Nebst der zivilrechtlichen Ansicht spielt auch das Strafrecht eine grosse Rolle. Manfred Engel, Leiter Haus/Freizeit/Produkte beim Bundesamt für Unfallverhütung schreibt dazu in einer Fachdokumentation, dass auch strafrechtliche Konsequenzen durchaus denkbar sind: «Beispielsweise sind nach tödlichen Unfällen von Kindern im Zusammenhang mit zu wenig kindersicher ausgestalteten Schwimmbassins schon Strafurteile ergangen und Verurteilungen zu Bussen wegen fahrlässiger Tötung ausgesprochen worden.»

SICHERHEITSVORKEHRUNGEN. Mit einigen Ratschlägen versucht das Bundesamt für Unfallverhütung, Unglücksfälle in privaten Gewässern zu vermeiden, appelliert gleichzeitig jedoch auch an die Aufsichtspflicht der Eltern. Dies nicht ohne Grund. Die Mehrzahl der Unfälle geschieht aufgrund mangelnder Aufsicht. Da diese nicht zu jedem Zeitpunkt garantiert sein kann, ist es von grosser Bedeutung, bestehende Gewässer mit Vorkehrungen sicherer zu machen. Es sind dies Schwimmbecken (sogenannte Swimmingpools), die es mittlerweile in verschiedensten Formen, Grössen und Tiefen, mit und ohne Gegenstromanlage oder Warmsprudelbecken gibt oder als mobile Variante sogenannte Kunststoffbecken, die auf den Boden gestellt werden. Bei Becken, die im Boden versenkt sind, lassen sich Unfälle durch das Montieren einer Abdeckung verhindern. Diese Beckenabdeckung muss längsseits des Pools stabile Abstützungen haben und zudem so konstruiert sein, dass sie sich nicht verschieben lässt und keine Öffnungen entstehen, durch die ein Kind fallen könnte. Zudem sollte sie genügend tragfähig sein. Diese Schutzvorrichtung macht auch bei mobilen Kunststoffbecken von mehr als einem Meter Höhe Sinn – auch wenn sie hier natürlich weniger stabil ist. Wichtig ist zudem, dass die Einstiegsleitern immer entfernt werden, wenn sie nicht gebraucht werden. Tiefere und damit leichter zugängliche Pools werden am besten mit einem Zaun gesichert. Bei kleinen, aufblasbaren Planschbecken sollte die Wassertiefe weniger als 20 cm betragen.

Die Mischung aus Pool und Teich, der sogenannte Schwimmteich, ähnelt einem Gartenbiotop. Im Gegensatz zu diesem kann man darin aber problemlos schwimmen. Solche natürlichen

Teiche stehen das ganze Jahr hindurch im Garten und bilden eine ständige Gefahrenquelle. Teiche, die nicht durch einen Zaun eingegrenzt werden, sollten eine mindestens einen Meter breite Flachwasserzone von maximal 20 cm Tiefe aufweisen und im Stufenbau gebaut werden. Das heisst, jede weitere Stufe ist nochmals maximal 20 cm tief und einen Meter breit. Im Schweizer Mittelland genügt eine Gesamtwassertiefe von 60 bis 80 cm um ein Austrocknen oder vollständiges Gefrieren zu vermeiden. Die Flachwasserzone sollte mit einem trittsicheren, nicht nachgebenden oder schlüpfrig werdenden Boden ausgestattet sein. Sicherheitshalber ist das ganze Areal, auf dem sich der Schwimmteich befindet, zusätzlich einzuzäunen.

Bei Brunnen sollte die Wassertiefe ebenfalls nicht mehr als 20 cm betragen. Bei grösseren Tiefen kann ein Gitter mit einer Maschenweite von 4 x 4 cm unterhalb der Wasseroberfläche montiert werden. Um zu verhindern, dass Kleinkinder in den Brunnen klettern, muss der Brunnenrand mindesten 75 cm über der begehbaren Fläche liegen. Schliesslich sind es auch die Wasserfässer zum Sammeln von Regenwasser, die für Kleinkinder zur tödlichen Falle werden können. Als Schutz sollten Schutzabdeckungen oder ein Spezialdeckel aus Gitterrost oder Blech verwendet werden.

POLITISCHE MOTION. Im März 2008 hat Luc Barthassat im Nationalrat eine Motion zum Thema «Vorrichtungen als Schutz vor Ertrinken in Privatbädern» eingereicht. Laut eingereichtem Text wird «der Bundesrat beauftragt, dem Parlament eine Gesetzesbestimmung zu unterbreiten, welche die Besitzerinnen und Besitzer von Privatbädern dazu verpflichtet, ihr Schwimmbecken mit speziellen Vorrichtungen so zu

» **Wichtig ist, Eltern, Kinder und Besitzer von Gewässern für die Gefahren zu sensibilisieren.»**

MANFRED ENGEL, BUNDESAMT FÜR UNFALLVERHÜTUNG

sichern, dass Unfälle, die zum Ertrinken führen, vermieden werden können.» In Frankreich gibt es diesbezüglich ein Dekret, das die Installation von Schutzvorrichtungen rund um Schwimmbecken vorschreibt. Seit dem 1. Januar 2006 sind dort deshalb alle Schwimmbäder nach Wahl mit einer Schutzbarriere, einer Abdeckplane, einer Überdachung oder mit einem Alarm ausgerüstet. Diese Vorrichtungen sind genormt und entsprechen strengen Sicherheitskriterien. In Australien und Neuseeland, wo diese Pflicht seit 1991 besteht, konnte ihre Wirksamkeit nachgewiesen werden; die Anzahl Todesfälle durch Er-

trinken ging dank den Sicherheitsbarrieren deutlich zurück.

Das Bundesamt für Unfallverhütung unterstützt diese Motion. Es ist der Ansicht, dass die hier vorgeschlagenen Massnahmen massgeblich zur Lösung dieses Sicherheitsproblems beitragen können. Zusammen mit einer intensiven Sensibilisierungskampagne über die Unfallrisiken von Bädern können Schutzvor-

richtungen die Anzahl Unglücksfälle verringern. In seiner Antwort schreibt der Bundesrat, dass es ihm bewusst ist, «dass die Privatschwimmbäder ein Unfallrisiko für Kinder darstellen.

Eine Bestimmung wie in Frankreich, welche die Eigentümer von Schwimmbädern verpflichtet, ihre Bäder durch besondere bauliche Massnahmen zu sichern, ist in der Schweiz auf Bundesebene nicht möglich, weil aufgrund der geltenden Kompetenzaufteilung zwischen Bund und Kantonen der Erlass der Bauvorschriften den Kantonen und den Gemeinden obliegt. Deshalb kann der Bundesrat auf das konkrete Anliegen nicht eintreten und lehnt die Motion ab.» Der Bundesrat appelliert an die Sorgfaltspflicht von Eigentümern und Eltern. Es ist zu hoffen, dass diese genügend gross 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

Beton im Garten

Giardina, die Messe für Gartenbau und Lifestyle, setzt im Frühling jeweils die Trends für die neue Gartensaison. In diesem Jahr gilt ein besonderes Augenmerk dem Beton.

CORINA ROELEVELN-MEISTER

GROSSER AUFWAND. Für die Giardina in der Messe Zürich wird in tagelanger Arbeit das Ergebnis aus monatelanger Vorbereitung aufgebaut. Die Hallen werden mit Erde, Blumen, Sträuchern und Bäumen gefüllt. Möbel und andere nützliche Dinge für den Garten werden aus- und aufgestellt. Anlässlich der diesjährigen Messe verwenden gleich vier der 24 Aussteller von Sonderpräsentationen zusätzlich Beton als modernen Baustoff.

FARBEN DES SÜDENS. Bei der Struktur für ihr raffiniertes Hof-im-Hof-Konzept setzt die Berner Gartendesignerin Eva Bruhin in erster Linie auf den Werkstoff Beton. Die Kultur des Innenhofgartens ist vor allem in warmen Klimazonen wie dem südlichen Mittelmeerraum, dem Süden der USA und Mexiko weit verbreitet. Innenhofgärten dienen in erster Linie als Rückzugsort vor der gleissenden Sonne und sind architektonisch gestaltet. Dass sie dabei nicht streng wirken, ist der intensiven Farbgebung zu verdanken, oftmals in Terracotta- oder Ockertönen. Davon angespornt zeigt Eva Bruhin einen Schweizer Garten. Durch die Beimischung leuchtender Farbpigmente interpretiert sie den Baustoff Beton neu. Es entsteht ein Garten mit warmem Rot und Gelb, der durch unterschiedliche Ebenen und raffinierte architektonische Elemente Spannung und Gliederung erhält. Den eigentlichen Blickfang bildet ein 11,5 Meter langes und 50 cm hohes Wasserbecken aus blau eingefärbtem Beton. Das elegante und Ruhe ausstrahlende Meisterstück wiegt etwa sechs Tonnen. Es trennt den Aussenhof vom sehr stylischen Innenhof und erzeugt dank seines schrägen Verlaufswinkels gleichzeitig Spannung. Den faszinierenden Gegenpol bildet eine Wand mit ausgeschnittenem Feuerfenster, welche im Innenhof einen Ess- und einen Rückzugsbereich schafft. Aus der langen Feuerlinie züngeln zarte Flammen empor. Der Showgarten zeigt auf, wie ein Manko an Licht und Wärme hierzulande wettgemacht werden kann. Das Spiel mit riesigen, nach einem durchdachten Farbkonzept eingefärbten Betonplatten und -wänden ist eine Zusage an ein südliches Lebensgefühl und erfordert erst noch wenig Pflege.



Beton ermöglicht neue Perspektiven im Garten (Bild: Zingg Gartengestaltung AG).

GESTAMPFTER BETON. Begeistert von der Vielfältigkeit, Beständigkeit sowie der Verlässlichkeit, was Farbe und Form betrifft, gestaltet Zingg AG seine Gartenwelt. Ein organischer Mantel aus gestampftem Beton umschliesst die Pflanzebenen und modelliert eine Landschaft mit Struktur und Charakter. Erdige Töne verleihen dem Beton ein überraschend neues und ausdrucksstarkes Gesicht. Die Gartengestalter der Zingg AG sprechen von «einem Siegeszug von Beton, der erst begonnen hat und in welchem ein noch grösseres Potential schlummert.»

«BETON ART». Der 11 mal 16 Meter grosse Showgarten «Beton Art» von Berger Gartenbau ist von geschwungenen Stampfbetonmauern eingefasst. Der Weg führt über mit weissem Zement gebundene, zwei mal zwei Meter grossformatige Betonplatten. Mehrere Betonstufen verleihen dem Garten raumartige Dimensionen. Mit den verspielten Betonmauern sowie grossformatigen Betonplatten zeigt Berger einen neuen Designansatz in der Gartengestaltung. Als kontrastreiche Bepflanzung treten mächtige, mehrstämmige Schirm-

platanen aus dem Showgarten empor. Ihr frisches Grün bildet einen schönen Kontrast. Auf dem Weg geht man vorbei an einem wilden, ungezwungenen Gräserteppich. Gemischte Frühlingsblüher setzen Akzente. Ein sechs Meter langes Wasserbecken zeigt, wie das Element Wasser in die Gartengestaltung integriert werden kann. Den Mittelpunkt des Gartens bildet eine kubische Gartenhalle.

NEUER WERKSTOFF. Die Faszination eines Gartens ist nicht von seiner Grösse abhängig. Dies beweist Juchler Garten- und Landschaftsbau auf eindrückliche Weise mit seinem Showgarten. Auf einem raffiniert terrassierten Gelände beinhaltet der Garten zwei höchst unterschiedliche, aber harmonisch miteinander verbundene Gartentypen. Ein erhöhter, sinnlich-verspielter Aussichtsgarten steht im Dialog mit einem innovativen Senkgarten. Ein roter Weg, der über mehrere Stufen vom Brunnen zum Senkgarten hinabführt, ist aus Saibro-Festkies. Dieser Werkstoff, den man bisher nur aus dem Hochbau kannte, ist für den Privatgarten eine Neuheit. Die speziell veredelten



wasserdurchlässigen Betonelemente mit Festkies-Oberfläche stellen für harte Gartenflächen wie Wege und Sitzplätze, aber auch für Hausvorplätze und Zufahrten eine echte Alternative zu herkömmlichen Plattenbelägen, Kiesflächen und Pflasterungen dar.

VIelfÄLTIGER EINSATZ VON BETON. Diese Aussteller an der Giardina zeigen, wie ideenreich und individuell ein Garten mit Beton-Elementen gestaltet werden kann. Ob für die Terrasse, Gartenwege, Hangbefestigungen, Palisaden, Zaunpfosten, Treppen und Stufen, Pflanzentröge, Brunnen oder Gartengrills, Einfassungen für Beete oder Teichanlagen: Beton ist im Garten Befestigung und Gestaltungselement zugleich. Die Vielfalt an Form, Oberfläche und Farbe ist gross. Nahezu alle Bauteile, die man für den Garten braucht, gibt es aus Beton. Er ist pflegeleicht und haltbar. In Verbindung mit Böden sowie Grund- und Oberflächenwasser verrottet er nicht und ist auch den großen Temperaturschwankungen zwischen heißen Sommern und kalten Wintern über Jahrzehnte gewachsen. ●



Ressourcenschonung ist unser Versprechen an die Zukunft.

Bei Weishaupt arbeitet man ständig daran, alle Produkte noch energiesparender und umweltschonender zu machen. Aber auch die sinnvolle Nutzung natürlicher Ressourcen stellt einen wesentlichen Aspekt bei Weishaupt dar. So können Sie dank der ausgereiften Wärmepumpentechnik bis zu 75 % der benötigten Heizenergie aus der Luft, dem Erdreich oder dem Grundwasser beziehen. Oder Sie ergänzen Ihre bestehende Heizanlage durch eine Weishaupt Solaranlage und nutzen so die Energie der Sonne.

Weishaupt AG, Brenner und Heizsysteme, Chrummacherstr. 8
8954 Geroldswil, Telefon 044 749 29 29, Fax 044 749 29 30
www.weishaupt-ag.ch

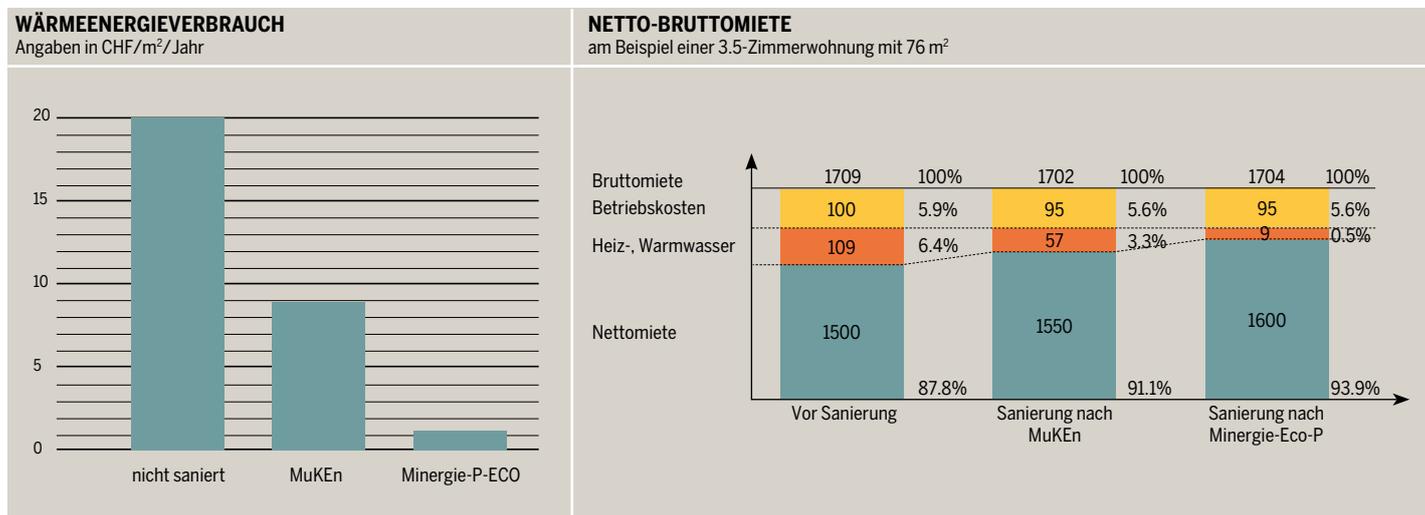
Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Nachhaltigkeit bei Immobilien

Im nachfolgenden Beitrag wird an Hand eines Sanierungsprojektes aufgezeigt, wie die Nachhaltigkeit einer Immobilie ohne den ESI-Indicator bewertet werden kann und dargelegt, dass sich eine nachhaltige Sanierung lohnen kann.



links: Vergleich Wärmeenergieverbrauch nach Varianten, rechts: Vergleich Netto-Bruttomiete nach Sanierungsvariante (Quelle: GLASSX).

BEAT OCHSNER*

VORGESCHICHTE. Ein Investor ist Eigentümer einer grösseren Überbauung, welche in den 1970er Jahren erstellt wurde. Die Gebäude haben nun ihren ersten Sanierungszyklus erreicht. Im Zusammenhang mit der geplanten Gesamtsanierung stellt sich der Eigentümer die Frage nach dem Umfang der Sanierung. Soll er eine konventionelle Sanierung oder eine nachhaltige Investition und Sanierung nach Minergiestandard vornehmen? Natürlich wäre es auch möglich gewesen, die Gebäude nur sanft zu sanieren. Doch diese Strategie entspricht nicht den Vorgaben des Eigentümers, weshalb er diese Variante nicht in Betracht zog. Es liegen nun zwei Sanierungsvarianten vor:

- Sanierung nach MuKEn (Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich) und nach
- Minergie-P-Eco.

UNTERSCHIED MUKEN UND MINERGIE. Eine Sanierung nach den Normen von MuKEn unterscheidet sich zu Minergie in Bezug auf die energetisch notwendigen Massnahmen nur noch geringfügig. Hauptunterschied bildet die kontrollierte Lüftung, welche nach Minergiestandard zwingend gefordert wird. Eine Sanierung nach Minergie-P weist im Vergleich zu MuKEn folgende Hauptunterschiede auf:

- kontrollierte Lüftung
- 60% Grenzwert für Heizwärmebedarf
- Aussenisolation 20 bis 25 cm

- Haushaltsgeräte der Energieklasse A
- Wärmeleistungsbedarf maximal 10 W/m²

Für Gebäude des Standards Eco gelten dieselben Hauptanforderungen wie bei Minergie oder Minergie-P. Hinzu kommen jedoch weitere Aspekte der Gesundheit und der Bauökologie. Es müssen somit nicht nur bautechnische Anforderungen sondern

„Mit einer nachhaltigen Sanierung können die Heizenergiekosten 55% bis 95% gesenkt werden.“

Beat Ochsner

auch Aspekte der Umwelt und Gesellschaft erfüllt werden. Die Tageslichtverhältnisse müssen optimiert, die Lärmimmissionen verringert und die Einflüsse von Schadstoffen aus der Raumluft und den Baustoffen gering gehalten werden.

SANIERUNGSVARIANTEN. Eine Sanierung nach Minergie wurde ausser Acht gelassen, weil die Vorteile zwischen den Anforderungen nach MuKEn und Minergie aus Sicht des Eigentümers zu gering waren und die Mehrkosten für die kontrollierte Lüftung nicht rechtfertigten. Er entschied sich daher, einen Schritt weiterzugehen und als alternative Betrachtung eine wirklich nachhaltige Sanierungsvariante in

seine Kalkulationen einzubeziehen. Beide Sanierungsvarianten beinhalteten zudem Grundrissoptimierungen im Bereich Küche/Essen, ein zusätzliches WC in den ehemaligen Reduits und eine Balkonvergrößerung. Letzterer sollte verglast und als so genanntes Jahreszeitenzimmer nutzbar gemacht werden. Die Mehrkosten für die Sanierung nach Minergie-P-Eco betragen 9,5%. Insgesamt beliefen sich die Sanierungskosten nach MuKEn auf 1350 CHF/m² Geschossfläche bzw. 1475 CHF/m² für die Sanierung nach Minergie-P-Eco.

ENERGIEKOSTEN. Vor der Sanierung war der Heizenergiebedarf erwartungsgemäss sehr hoch, wobei der Verbrauch von umgerechnet 20 CHF/m² Wohnfläche und Jahr nicht ungewöhnlich ist. Mit einer Sanierung nach MuKEn könnte der Heizenergiebedarf um beachtliche 55%, mit Minergie-P-Standard um 89% gesenkt werden. Im Vergleich zu heute ergäbe sich eine Reduktion von nicht weniger als 95%. Im Immo-Monitoring 2010/1 wird eine ähnliche Energieeinsparung aufgezeigt.

EIGENTÜMERSTRATEGIEN. Minergie wird vor allem bei Neubauten angewendet. Eine Sanierung nach Minergiestandard findet in der Praxis noch selten statt. Die Erfah-

rung zeigt auch, dass der Mieter, im Gegensatz zum Eigenheimnutzer (siehe Studie der ZKB und CCRS), noch nicht bereit ist, für Mietwohnungen nach Minergiestandard eine höhere Miete zu bezahlen. Berechnungen zeigen denn auch, dass sich die Mehrkosten für eine Sanierung nach Minergiestandard meist nicht rentabilisieren lassen. Vor allem dann nicht, wenn die aktuellen Wohnungsmieten sich schon auf Marktniveau befinden und kein Potenzial mehr beinhalten. Vor allem in Randregionen mit einem tiefen Mietzinsniveau dürfte sich eine Sanierung nach Minergie in der Regel weniger lohnen, als in städtischen Gebieten mit einem hohen Mietzinsniveau. Zu dieser Erkenntnis kommt auch Wüest & Partner im Immo-Monitoring 2010/11.

NETTO- VS. BRUTTOMIETZINSBETRACHTUNG.

Mit einer nachhaltigen Sanierung lassen sich die Energiekosten markant senken. Dies kommt direkt dem Mieter zu gute und er wird – im Falle eines direkten Bruttomietzinsvergleichs mit einer Konkurrenzwohnung – diese Wohnung auswählen. Weil die Nebenkosten viel tiefer ausfallen liegt die Bruttomiete entsprechend tiefer, obwohl die Nettomieten der beiden Wohnungen gleich sein können.

Dass der Mieter seine Wohnung rein auf der Basis der Bruttomieten auswählen wird, ist in der Immobilienbranche umstritten. In der Schweiz gibt es noch keine wissenschaftliche Studie, welche diese Ansicht belegen würde. Im Immo-Monitoring 2010/11 von Wüest & Partner wird im Kapitel über die Nachhaltigkeit bei Immobilien jedoch aufgezeigt, dass sich – bei gleichbleibender Bruttomiete – die Nettomiete mit zunehmender Energieeinsparung erhöht. Studien aus Amerika zeigen, dass mit Green Buildings 6% höhere Mieten erzielt werden konnten. In einer weite-

ren wissenschaftlichen Untersuchung aus Amerika wurde bei zertifizierten Gebäuden pro Dollar eingesparten Energiekosten eine Werterhöhung von 18 USD gemessen.

Der Autor ist überzeugt, dass der Mieter seine zukünftige Wohnung vermehrt nicht mehr auf der Basis der Netto-, sondern der Bruttomiete vergleichen wird, vor allem dann, wenn die Energiekosten wieder ansteigen. Vor diesem Hintergrund ergibt sich für den Investor ein unmittelbarer Vorteil aus einer nachhaltigen Sanierung: Weil sich die Heiznebenkosten markant senken lassen, liegt die zukünftige Bruttomiete im Vergleich zur Konkurrenzwohnung tiefer. Dies bedeutet, dass der Eigentümer die Nettomiete zusätzlich erhöhen kann, ohne dass die Bruttomiete über die Konkurrenzmieten zu liegen kommt. Anzuführen ist, dass dies aus mietrechtlicher Sicht nicht zulässig ist. Somit wäre ein solches Potenzial nur anlässlich einer Wiedervermietung zu Marktmieten umsetzbar.

Der nachfolgende Vergleich zeigt, dass sich bei einer 3.5-Zimmerwohnung mit einer Wohnfläche von 76 m² die Heizenergiekosten bis zu 100 CHF/Monat reduzieren lassen. Dies ergäbe aus Sicht des Eigentümers ein Potenzial auf der Nettomiete von etwas weniger als 100 CHF/Monat.

BEWERTUNG. Der Autor hatte den Auftrag, die beiden Sanierungsvarianten zu bewerten. In beiden Fällen sollte der Projektwert, also der Wert nach Abschluss der Sanierungen ermittelt werden. In Anlehnung an die vorgängigen Überlegungen wurden die Marktmieten für beide Sanierungsvarianten um den Anteil der eingesparten Energiekosten erhöht. Im Weiteren wurden in der Bewertung der Sanierungsvariante nach Minergie-P-Eco der Diskontierungszinssatz, das strukturelle Leerstandsrisiko und die Betriebskosten tiefer angesetzt.

Dafür wurden die Kosten für den kurzfristigen Sanierungszyklus als Folge der kontrollierten Lüftung höher eingerechnet. Im Immo-Monitoring 2010/11 wird diese Ansicht, mit Ausnahme des tieferen Diskontierungszinssatzes, ebenfalls vertreten.

Vor allem als Folge des eingerechneten Nettomietzinspotenzials lagen die beiden Projektwerte höher als die Verkehrswerte vor Sanierung plus die jeweiligen Sanierungskosten. Beide Sanierungsvarianten waren somit rentabel. Es bleibt hinzuzufügen, dass das Sanierungsobjekt im Agglomerationsgebiet von Zürich liegt, die aktuellen Mieten als Folge von langjährigen Mietverhältnissen zum Teil sehr tief waren und daher ein zusätzliches Potenzial aufwiesen. ●

LITERATURVERWEISE:

- www.minergie.ch
- SIA 112/1 Nachhaltiges Bauen – Hochbau
- SIA 380/1 (2009) Thermische Energie im Hochbau
- Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEB), Ausgabe 2008, Konferenz Kantonaler Energiedirektoren
- Dr. Marco Salvi, Erika Meins, Minergie macht sich bezahlt, Zürich, 2008
- Ivan Anton, SRI-orientierte Immobilienanlagen – Vergleich der Bewertung von Nachhaltigkeit bei Unternehmen und Immobilien, Masterthesis CUREM, 2008
- Peter Siegl, Bewertung der Nachhaltigkeit von Wohnimmobilien, Masterthesis CUREM, 2008
- McGraw-Hill Construction, 2009 Green Outlook: Trends Driving Center, 2008
- Eichholtz et al., Doing Well By Doing Good? Green Office Buildings, 2008
- Immo-Monitoring 2010/11, Kapitel 5: Nachhaltigkeit bei Immobilien, Wüest & Partner, 2009



***BEAT OCHSNER**
Vorstandsmitglied SEK / SVIT
Senior Manager KPMG AG

ANZEIGE



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

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

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

FM Day 2010 verspricht Highlights

Der Facility Management Day am 21. April 2010 in Horgen ist ein Top-Event: Ein «Must» für Insider, zukunftsgerichtete Immobilienwirtschafter und -eigentümer. Die Themen sind aktuell und praxisbezogen und dank der Partnerverbände auch mit internationalem Bezug.



Sichern Sie sich Ihren Platz am FM Day 2010: Impression aus dem begehrten FM Day 2009.

DR. ANDREAS MEISTER*

À LA CARTE. Mit einem Paukenschlag und zur freudigen Überraschung von SVIT FM Schweiz als Organisatorin konnte sich der letztjährige FM Day bereits bei seiner ersten Austragung als FM Top Event etablieren – trotz zahlloser anderer Facility Management Fachveranstaltungen im In- und Ausland. Die breit abgestützte und 150 Personen umfassende Teilnehmerenschaft hat aufgezeigt, dass Facility Management nicht mehr nur bei Insidern thematisiert wird, sondern immer mehr zum Top-Thema in der Agenda zukunftsorientierter Immobilienwirtschafter und -eigentümer geworden ist. Deshalb war es Ziel und Aufgabe, den Ansprüchen einer so vielseitigen Teilnehmerenschaft mit Programminhalten und Themenschwerpunkten gerecht zu werden. Zur Freude der Organisation ist dies vollumfänglich gelungen, sodass gesagt werden kann: Der FM Day greift aktuelle und praxisbezogene Themen auf, welche in der Agenda von FM Veranstaltungen ein klares Novum sind. Viele resultierten aus den wertvollen Feedbacks des letztjährigen FM-Days.

Wenn auch nicht abschliessend, so liefern die folgenden Abschnitte doch einige Hinweise auf Inhalte und Antworten, welche die Teilnehmenden von der bevorstehenden Tagung erwarten dürfen. Dank parallel durchgeführter Präsentationsmeetings kann sich dabei jeder Teilnehmer sein individuelles Programm «à la carte» zusammenstellen. Ebenso erwähnenswert ist, dass am FM Day 2010 auch

die kürzlich begonnene Zusammenarbeit mit Real FM Deutschland und IMFA Austria erste Früchte trägt, als gemeinsames Projekt und mit dem eigenen Referateblock der beiden Partnerverbände.

FACILITY MANAGEMENT IN INTERAKTION MIT PROPERTY UND CENTER-MANAGEMENT. Mit Dr. Beat Schwab (CEO Wincasa) und Jan Tanner (Center-Manager Stücki/ECE) werden erfahrene und kompetente Referenten ihre Erwartungen an das Facility Management in den genannten Tätigkeitsgebieten aufzeigen. Im Zentrum stehen dabei an praktischen Beispielen erklärte Geschäftsmodell-Lösungen, Rollen, Zuständigkeiten und Schnittstellen zwischen den unterschiedlichen Verantwortungsbereichen.

FACILITY MANAGEMENT BEI SWISSCOM. Erstmals wird hier das viel beachtete, vor einem Jahr durchgeführte FM-Outsourcing von Swisscom an die Firma Johnson Controls einem grösseren Teilnehmerkreis präsentiert. Interessante Einblicke und Erkenntnisse schafft dieser Beitrag insbesondere durch die gemeinsame Durchführung von Joeri Engel (Swisscom) und Jochen Scraback (Johnson Controls), den Verantwortlichen für die Umsetzung dieses Mandats. Damit sollen Beweggründe und bisherige Erfahrungen mit diesem umfassenden Vorhaben gesamtheitlich dargestellt und konstruktiv diskutiert werden.

KOMPETENZENTWICKLUNG VON OBJEKTMANAGERN UND -VERANTWORTLICHEN. Dies ist ein erstes gemeinsames Projekt zwi-

schen Real FM Deutschland und SVIT FM Schweiz und setzt sich mit einer bedeutenden und aktuellen Thematik des Facility Managements auseinander, welcher in der Vergangenheit zu wenig Bedeutung beigegeben wurde. Dies nicht zuletzt auch im Fokus eines für Immobilieneigentümer und -nutzer stimmigen Rollen- und Verantwortlichkeitsmodelles. Holger Knuf, Institutsleiter von i2fm, nimmt in diesem Gemeinschaftsprojekt eine leitende Rolle ein und stellt Inhalte und Ziele dieses wegweisenden und auch ambitionierten Projektes vor.

Im Rahmen der Nachmittagsveranstaltung finden parallel Vorträge zu unterschiedlichen Themen-Schwerpunkten statt. Dabei können die Teilnehmer, je nach persönlichen Interessen, auch zwischen den Vorträgen unterschiedlicher Referatsblöcke wechseln. Gewährleistet wird dies durch die gleichgeschalteten Anfangszeit der Referate.

LIVING PLUS – WOHNEN MIT SERVICES UND FACILITY MANAGEMENT. Dies stellt thematisch vermutlich einen Primeur dar und fokussiert erstmalig im Rahmen einer FM-Veranstaltung auch den steigenden Bedarf an Mehrwerten des Facility Managements und Services im Umfeld von Wohnen und Hotellerie. Referenten von Hochschulen, Banken und aus der Dienstleistungsindustrie zeigen insbesondere an praktischen Beispielen Tendenzen, Entwicklungen und Lösungen auf und öffnen dem Facility Management ein weiteres grosses Anwendungspotenzial.



Weitere Informationen:
www.kammer-fm.ch
e-mail: infofm@svit.ch

Facility Management Day 2010



Jahrestagung der SVIT FM Schweiz
Mittwoch, 21. April 2010
Bocken – ein Haus der Credit Suisse, Horgen

Tagungsleitung:
Dr. Andreas Melster, Präsident SVIT FM Schweiz
und GL Move Consultants AG, Basel und Bern

In Zusammenarbeit mit



FACILITY MANAGEMENT HIGHLIGHTS. Der Blick über die Grenzen wird inhaltlich von den Kooperationspartnern von SVIT FM Schweiz in Deutschland und Österreich gestaltet. Dieser internationale Aspekt des FM Days gewährt Einblicke, zum einen in die Entwicklung und Tendenzen des Facility Managements unserer Nachbarländer, und zum anderen in spezifische und hochinteressante internationale Projekte. Besonders erwähnenswert ist hier das Referat von Alois Bertsche (Deutsche Telekom), der sich mit der optimalen Steuerung von Dienstleistern im Rahmen von Outsourcing auseinandersetzt.

PRAXIS-CASES UNSERER WIRTSCHAFTSPARTNER: Der FM Day zählt mit Stolz auf eine bereits breite und treue Unterstützung durch zahlreiche führende Wirtschaftspartner. Diese erhalten dort auch eine Plattform und

präsentieren innovative Inhalte und Lösungen. Wer bisher nicht wusste was Immobilien mit Facebook, Twitter oder Youtube zu schaffen haben, erhält hier Antworten und Beispiele von Homegate. Weitere interessante Präsentationen thematisieren den effizienten Betrieb von Tourismusimmobilien mit dem Case Andermatt Tourismus Resort, optimaler Eigenfertigungsgrad des FM-Dienstleisters InfraPost AG oder auch den neuen, innovativen Reinigungskonzepten von Vebege Services, welche diesen bemerkenswerten Referateblock abrunden. Die Teilnehmer des letztjährigen FM Days wissen, dass trotz einer Fülle von aktuellen und praxisbezogenen Informationen dennoch genügend Raum für persönlichen Austausch besteht. Mit der grossen Bedeutung dieses Anlasses für die nationale Branche wird diesem Bereich heuer noch mehr Platz eingeräumt. Zum einen steht

die grosszügige und moderne Seminar-Location an diesem Tag ausschliesslich den Teilnehmenden des FM Days zur Verfügung, was ungestörtes Networking garantiert. Zum andern wurden die Zeitfenster und Möglichkeiten für persönliche Gespräche im Vergleich zum letzten Jahr noch weiter ausgebaut. Die Vorbereitungen sind getroffen, damit der FM Day 2010 nicht nur an den Erfolg der letztjährigen Veranstaltung anknüpft, sondern dank der gewonnenen Erkenntnisse diesen noch deutlich steigert, und sich somit als der jährliche Facility Management Event der Schweiz etabliert (weitere Infos: www.kammer-fm.ch).



DR. ANDREAS MEISTER
Präsident SVIT FM Schweiz



Immobilien-Messe

Für Ihr neues Zuhause

Mit attraktivem
**«BESUCHER-
WETTBEWERB!»**



- Kauf-/Mietangebote
- Standortmarketing
- Umwelt-/Energithemen
- Aus-/Weiterbildung
- Finanzierungsangebote
- Referate und Podien

www.svit-immo-messe.ch

Maag EventHall Zürich-West
17. und 18. April 2010
10.00 – 17.00 Uhr

www.svit-zuerich.ch

Hauptponsoren








Co-Sponsoren







Zepterübergabe vollzogen

Die Ausbildung zum Immobilien-Vermarkter mit eidg. FA hat sich etabliert. Deshalb hat der erfolgreiche Prüfungskommissionspräsident Roger Beier das Zepter an Kommissionsmitglied Stephan Businger übergeben. Kontinuität und Qualität bleiben somit gewahrt.

SFPKIW / SVIT SCHWEIZ

GELUNGENER WECHSEL. Roger Beier ist per Anfang 2010 nach mehrjähriger erfolgreicher Tätigkeit als Präsident der Prüfungskommission der Immobilien-Vermarkter zurückgetreten. Seine Beanspruchung im geschäftlichen Umfeld liessen eine weitere Ausführung des Amtes nicht mehr zu.

Stephan Businger, erfahrenes Mitglied der Prüfungskommission, hat die Funktion des Präsidenten per sofort übernommen und stellt mit den weiteren Mitgliedern die Kontinuität und Qualität der Kommission sicher. Bereits an der Prüfungsfeier am 9. Dezember 2009 bestand Stephan Businger die «Feuertaufe» spielend, als er die Gastgeberrolle in Vertretung des Prüfungskommissionspräsidenten Roger Beier wahrnehmen durfte (Immobilien, Januar 2010, S. 47).

WEITSICHTIGER PIONIER UND MACHER. Roger Beier (53), eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und dipl. Betriebsökonom HWV/FH, ist einer der Pioniere der noch jungen, 2004 lancierten und bereits bestens etablierten Ausbildung und Prüfung der Immobilien-Vermarkter mit eidgenössischem Fachausweis. Er zeichnet sich besonders durch seine Weitsicht und seine Ruhe auch in hektischen Situationen aus, Qualitäten die vor allem in der Pionierphase unabdingbar sind.

Von Beginn an war Roger Beier als Mitglied der Prüfungskommission der Immobilien-Vermarkter aktiv und übernahm 2007 als Nachfolger von Jürg Müller das Zepter als Präsident der Prüfungskommission, welche er mit grosser Umsicht führte. Dabei profitierte die Prüfungskommission besonders von Roger Beiers umfassenden Kenntnissen und seiner langjährigen Erfahrung dank leitender Funktionen in Immobilien-Vermarktung, -Entwicklung und -Management. So war Roger Beier von 2000 bis 2008 als stellvertretender CEO der Colliers CSL AG in Zürich aktiv und leitete die bedeutende Geschäftseinheit Corporate Services, Commercial Letting & Valuation. Davor engagierte er sich während über zehn Jahren in anspruchsvollen Führungspositionen bei der Spaltenstein Immobilien AG als Leiter Marketing-Dienst, Geschäftsleitungsmitglied und Bereichsleiter Bewirtschaftung und



Nahtlose Zepterübergabe beim Präsidium der Prüfungskommission Immobilienvermarktung: Roger Beier (Präsident bisher) und Stephan Businger (Präsident ab 2010)

anschliessend bei der Spaltenstein Immobilien Management AG in Zürich als geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter Aargau/Mittelland.

Wenig erstaunlich daher, dass aufgrund dieses Backgrounds Roger Beier seit 1. Februar 2008 bei SBB Immobilien in der verantwortungsvollen Position als Leiter Development Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung tätig ist und dabei insbesondere verantwortlich zeichnet für die Entwicklung der Bahnhofareale und das Management der Grossprojekte der SBB in den Bahnhöfen und in deren Umfeld.

Verständlich ist auch, dass Roger Beier sich nunmehr noch vermehrt auf diese anspruchsvolle Arbeit konzentrieren will, zumal die Pionierarbeit in der Immobilien-Vermarktung abgeschlossen ist und die vielen laufenden Bahnhofumbau- und -neuprojekte, die zahlreichen betriebseigenen Gebäude sowie die über 80 grossen Entwicklungsareale enorme Herausforderungen stellen.

ENGAGIERTER NACHFOLGER UND VOLLPROFIL. Sein Nachfolger im Prüfungskommissionspräsidium kann ebenfalls aus einem reichen Erfahrungsschatz schöpfen.

Stephan Businger (43), eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Immobilien-Vermarkter mit eidg. FA und Immobilien-Bewerter mit eidg. FA, ist Partner und Mitglied der Geschäftsleitung der H.P. Burkhalter + Partner AG in Liebfeld/BE und seit zwanzig Jahren in der Vermarktung tätig. Seit 2007 ist er Mitglied der Prüfungskommission. Getreu seinem praxisbezogenen Ansatz war es Stephan Businger ein grosses Anliegen, vor seinem Eintritt in die Prüfungskommission die Vermarkter-Ausbildung am eigenen Leib zu erleben und erfolgreich mit dem Fachausweis abzuschliessen. Stephan Businger ist verheiratet, und seine Hobbies sind Musik und Sport.

HERZLICHEN DANK. Die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW) und der SVIT Schweiz danken Roger Beier herzlich für sein grosses Engagement im Interesse unserer Organisation.

Wir freuen uns, mit Stephan Businger einen versierten Nachfolger für das Präsidium der Kommission gefunden zu haben und wünschen ihm viel Freude bei seiner Tätigkeit. ●

Zahlenflair und Überblick

Über Anita Webers Tisch läuft seit Ende 2009 das gesamte Debitorenwesen von SVIT Swiss Real Estate School, SVIT Schweiz und SVIT Immobilien Forum AG. Zahlen sind ihre Leidenschaft und Überblick gelebte Wirklichkeit.



Anita Weber hat die Zahlen im Griff.

THOMAS KASAHARA •

„Anita Weber, wie erklären Sie Ihren Zahlenbezug?“

„Anita Weber: Aufgewachsen in Zürich holte ich mir mein berufliches Rüstzeug an der Töchterhandelsschule mit Handelsdiplom-Abschluss. Seither sind einige Jahre vergangen. Deshalb aktualisierte ich meine Kenntnisse vor kurzem erfolgreich im

2-jährigen Diplom-Lehrgang Sachbearbeiter/in Rechnungswesen an der KV Zürich Business School in Zürich.

„Wie verlief Ihr Start ins Berufsleben?“

„Zuerst arbeitete ich im Bankwesen und anschliessend in der Agro-Chemie. Danach war ich knapp ein Jahr in London und anschliessend zwei Jahre als Tramperin unterwegs rund um die Welt. Nach diesen Horizont erweiternden Abenteuern war die Zeit reif für Familie.

„Was änderte sich?“

„Wir zogen ins Zürcher Unterland. 14 Jahre war ich Vollzeit-Hausmanagerin, verantwortlich für die gesamte Logistik, die gefragt ist bei zwei lebhaften Buben und einem Karriere-Ehemann. Kein einfacher betrieblicher Ablauf: Überblick bewahren, flexibel sein, und nie den Humor verlieren, um ein paar Kernpunkte zu nennen. Meine Buben wollten Fussballspielen und bald war Mami auch engagiert. Zwar rannte ich

nicht hinter dem Ball her, dafür überwachte ich die Finanzen und anderes.

„Wie erleben Sie Ihr Comeback?“

„Der Wiedereinstieg ins Teilzeit-Berufsleben eröffnete mir neue Perspektiven, weiterhin im buchhalterischen Umfeld. Vom Bürojob in einem Kanalreinigungsunternehmen, über die Baubranche in einen Industriebetrieb lernte ich viel Neues kennen. Seit Oktober 2009 bin ich nun beim SVIT mit einem 50%-Pensum insbesondere im Debitorenwesen tätig. Ich fühle mich bei der Arbeit und im Team sehr wohl. Und daheim erwarten mich Haus und Familie.

„Bleibt noch Platz für Hobbies?“

„In der Freizeit bewege ich mich gerne in der Natur, bin aber auch nicht abgeneigt einen Roman zu lesen. Und einen Jass klopfen ich auch sehr gerne. Kein Zufall: Auch im Spiel braucht es Zahlenflair und Überblick. Ob dies mein roter Faden ist? •

ANZEIGE

Höhere Fachschulen für Anlagenunterhalt und Bewirtschaftung

Bern, Chur, St.Gallen, Liestal, Luzern, Olten, Pfäffikon SZ, Vaduz, Zürich

Hauswarte mit Berufserfahrung werden durch ausgewiesene Fachleute mit fachspezifischer Ausbildung, Erfahrung in der Erwachsenenbildung, meistens selbständige Unternehmer, berufsbegleitend, während drei Semestern in regionalen Ausbildungsstätten mit grösserem Prüfungserfolg auf die eidg. Berufsprüfung vorbereitet. (Prüfungserfolge 1993-2009: 99% von ca. 3000 Kursteilnehmern unserer Schulen.)

Hauswarte mit eidg. Fachausweis (vom BBT anerkannte und geschützte Berufsbezeichnung)

Sie werden ausgebildet für:

- Unterhalt von Gebäuden und deren äusseren Anlagen
- Instandhaltung haustechnischer Anlagen
- Gebäudereinigung
- Umwelt, insbesondere Energiesparen und Entsorgen, baulicher Anlagen.
- Grundlagen der Personalführung.

Anmeldeschluss: 31. März 2010

Schulbeginn: Ende April 2010

An der Höheren Fachschule erarbeiten Sie zu besten Bedingungen die eidg. Fachbewilligung für die Desinfektion des Badewassers in Gemeinschaftsbädern.

Die Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen im Niederspannungsbereich (230 V) durch das eidg. Starkstrominspektorat erhalten unsere Absolventen nach einer guten Vorbereitung.

Die Vorarbeiten zur Erlangung des eidg. Fähigkeitsausweises für den Umgang mit Chemikalien durch den Hauswart stehen vor dem Abschluss.

Kursinformationen erhalten Sie beim Schulsekretariat:

Höhere Fachschule, Zürcherstr. 32, 8853 Lachen, T. 055-444 30 36, F. 055-444 30 45, info@hfs-weiterbildung.ch

Workshops in neuen Räumen

Mit einem stilvollen Apéro konnte die Geschäftsstelle im Februar ihre neuen Schulräume verschiedensten Gästen vorstellen. Nebst unseren Kursen werden in diesen Räumen auch die neu lancierten Workshops des SVIT Zürich stattfinden.



Frisch eingeweiht: Helle und lernmotivierende Räume des SVIT Zürich mit moderner Infrastruktur.

REBEKKA RYFFEL*

QUALITÄTGESTEIGERT. Am 5. Februar feierte der SVIT Zürich mit seinen Dozenten, seinem Vorstand, den Mitarbeitern der SVIT Swiss Real Estate School und weiteren geladenen Gästen den Einweihungsapéro für seine neuen Schulungsräume. Nachdem die Kurse und Lehrgänge in den vergangenen Jahren sehr abgenabelt vom SVIT Zürich im Technopark und in der alten Börse stattfanden, wo eine Betreuung der Teilnehmer und Dozenten fast unmöglich war, freut sich die Geschäftsstelle des SVIT Zürich über die Nähe zu ihren Lehrbeauftragten und Teilnehmenden. Nebst der Möglichkeit, diese enger betreuen zu können, ist die Geschäftsstelle nun viel flexibler in der Planung ihrer Kurse und Lehrgänge. Insbesondere in den Basis- und Vertiefungslehrgängen Bewirtschaftung ist es uns gelungen, die Klassengrösse entscheidend zu reduzieren. Dies hat eine klare Qualitätssteigerung unserer Aus- und Weiterbildung zur Folge!

PERFЕКTE KOORDINATION. Die Planung zur Zusammenlegung der Geschäftsstelle mit den Schulräumen begann im Dezember 2008. Ein Jahr später konnte dann mit dem Umbau der Räume begonnen werden. Dank der Planung und Ausführung des äusserst kompetenten Architekten klappte der zeitlich sehr knapp bemessene Umbau und der erste Kurs startete planungsgemäss am 25. Januar 2010.

ZIELSETZUNGEN ERFÜLLT. Mit der Erstellung der neuen Schulungsräume konnten alle Ziele erreicht werden:

- Der Schulort ist sowohl mit dem Auto (öffentliches Parkhaus im Gebäude) wie auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (3 Minuten vom Bahnhof Oerlikon) optimal erreichbar.
- Es sind helle, freundliche, lernmotivierende Räume entstanden.
- Die moderne Einrichtung mit Beamer(n), Hellraumprojektor, Whiteboards, Flipchart und Smartboard ermöglicht einen professionellen Unterricht.

FREMDNUTZUNG MÖGLICH. Unsere Schulräume können auch gemietet werden. Auskünfte zu den Konditionen sind bei der Geschäftsstelle des SVIT Zürich erhältlich (044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch).

ERSTER WORKSHOP. Neu organisiert der SVIT Zürich Workshops zu Themen des Selbstmanagements und der Persönlichkeitsentwicklung, die in den neuen Schulräumen stattfinden werden. Der erste Workshop «Menschenkenntnis – Kennen seiner Wirkung auf andere» hat zum Ziel, den Teilnehmern ihre Stärken aufzuzeigen und sie bei der Entwicklung einer ganz persönlichen Strategie zum Umgang mit verschiedenen Kundentypen zu unterstützen. Die Teilnehmer lernen, ihr Gegenüber einzuschätzen und in der zu ihnen passenden Art erfolgreich zu kommunizieren. So können sie auf ihre Art echt und überzeugend wirken und bei ihren Kundengesprächen bewusst die Stärken ihrer eigenen Persönlichkeit einsetzen.

REFERENT. René E. Huber ist internationaler Führungs- und Verkaufstrainer.

Seit 15 Jahren als selbständiger Trainer und Coach tätig und seit 20 Jahren Expertenmitglied für Führung und Verkauf im renommierten Club 55, der Gemeinschaft europäischer Verkaufsexperten. (www.renehuber.ch).

DATUM / ZEIT. Dienstag, 1. Juni 2010, 8.30 – 17.00 Uhr.

TEILNAHMEGEBÜHR. SVIT-Mitglieder CHF 630.–, übrige Teilnehmer CHF 740.– exkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen (inkl. Bücher «Der Schlüssel zur Selbstkenntnis» und «Der Kunde ist unser Schiedsrichter»), 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 einen Monat vor der Veranstaltung kostenlos möglich, bis 14 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Anmeldeschluss: 30. April 2010 •

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage: www.svit-zuerich.ch

*REBEKKA RYFFEL
Projekt- und Lehrgangsfachlehrerin, SVIT Zürich

Immobilienwirtschaft abgekoppelt?

Ein breit gefächertes Publikum ist der Einladung des Swiss Real Estate Institute zum Podiumsgespräch gefolgt. Im gut besetzten Auditorium der HWZ leitete Filippo Leutenegger die Diskussion unter Experten der Finanz- und Immobilienbranche.



In der Diagnose gehen die Meinungen auseinander: Diskussion auf dem Podium (Bild: tillate.com).

FREDDY SWOBODA*

ZUR RICHTIGEN ZEIT AM RICHTIGEN ORT. Karl Theiler, Leiter Immobilienanlagen der Swisscanto Asset Management AG, sieht die offene Thematik des Abends aus seiner Sicht des professionellen Investors. In seinem Kurzreferat stellt er die wesentlichen Faktoren seines Handelns im heutigen Marktumfeld dar. Interessanterweise scheinen tiefere Renditen bei Objekten mit Entwicklungspotenzial professionelle Investoren nicht länger abzuschrecken. Generell meint Karl Theiler, dass sich die Immobilienanlagen nicht von der Realwirtschaft abkoppeln (können) – in einzelnen Märkten kann es zu Übertreibungen kommen. Für ihn als Investor heisst dies – wenn immer möglich – zur richtigen Zeit am richtigen Standort zu sein.

Durch die Brille des Marktbeobachters und Beraters blickt Dr. Urs Hausmann, Verwaltungsratspräsident und Partner von Wüest & Partner, auf die Finanz- und Immobilienwelt. Klar verneint er die Frage nach der Abkopplung, schiebt aber präzisierend nach: Bau und Immobilienmärkte sind «spätzyklisch» veranlagt, somit stellen sich Veränderungen erst zeitverzögert ein. Die Wirkungsmechanismen sind systemisch, daher lassen sich Abhängigkeiten und Wechselwirkungen nur schwer durchschauen. Angebot und Nachfrage bestimmen zwar die Marktpreise, jedoch sind Immobilien nach Segment und Standort differenziert zu betrachten. Als grösstes und aktuellstes Gefahrenpotenzial erachtet Urs Hausmann die Stagflation und steigende Zinsen. Methodisch spannend ist die Darstellung von Tendenzen in einer «Heatmap».

«Ein vergleichender Blick von aussen» lautet das Kurzreferat von Prof. em. Dr. Heinz Rehkugler, wissenschaftlicher Leiter des Centers for Real Estate Studies in Berlin und Freiburg (D), sowie Mitglied des Beirates Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an der HWZ. Die Schweiz stellt er dabei verständlich in den europäischen Kontext. Interessant ist dabei der Einsatz des «Blasen-Indikators». Die Schweizer Preisentwicklungen während der letzten zehn Jahre im Immobilienbereich scheinen durchaus gerechtfertigt und haben nicht zu Blasenbildungen geführt: Weitere Preisentwicklungen werden eher abgeschwächt und ohne drastische Reduktionen stattfinden. Nicht ganz ohne Humor endet sein Einstiegsfazit: «Die Schweiz ist anders, Deutschland auch.»

ANREGENDE UNTERHALTUNG. Filippo Leutenegger ist es in der Unterhaltung gelungen, drei interessante Persönlichkeiten geschickt zu moderieren, gemeinsame und unterschiedliche Meinungen gekonnt und fair herauszuarbeiten. Trotz der an und für sich ernsten Thematik haben sich die vier Herren sichtlich wohlfühlt und das volle Auditorium da und dort zum Lachen gebracht. Aus dem Publikum haben einige Teilnehmende in pointierten Fragen weitere Anregungen zur Diskussion geliefert. Diese hat dann im anschließenden Apéro ihren (vorläufigen) Schluss gefunden.

MEHR INFORMATIONEN. Die vollständigen Kurzreferate der Teilnehmenden finden sich auf der Webseite des Swiss Real Estate Institute unter «News». Dort findet sich ebenfalls der Link zur Sondersendung von homegateTV. Somit können und sollen sich Interessierte ihr eigenes Bild aus Präsentationen, Podiumsdiskussion und Texten machen. Zukünftige Teilnehmende des Lehrgangs Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an der HWZ können sehr gerne direkt Kontakt aufnehmen oder einen Infoanlass besuchen. ●

www.fh-hwz.ch/mas/rem

www.swissrel.ch

SONDERSENDUNG ZU KURZREFERATEN UND PODIUMSGESPRÄCH VON HOMEGATE TV

«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 Reihugler, 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.

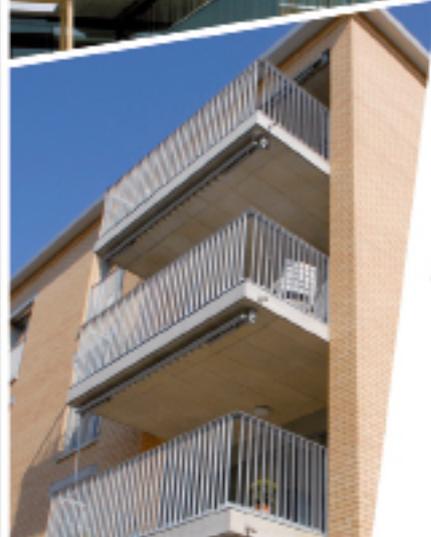
Unterstützt durch homegate.ch

Die Sendung ist unter «News» ist auf www.swissrel.ch zu finden.



FREDY SWOBODA

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

Bauen mit Begeisterung

Die ARIGON Generalunternehmung steht im Dienst von Bauherren mit hohen Ansprüchen. Ob Neubau, Umbau oder Renovation: Jedes Projekt wird qualitätsbewusst, kostenoptimal und termingerecht realisiert. Von der Studie bis zur erfolgreichen Realisation – jeder Bau ist eine Referenz.

o.Ü.: Alterszentrum Lanzeln, Bahnhofstr. 58, 8712 Stäfa
o.r.: Wohn- und Geschäftshaus, Guyer-Zeller-Str. 27, 8620 Wetzikon
u.Ü.: Mehrfamilienhaus, Agnestr. 6, 8406 Winterthur



Wie unternehmung der schweizerischen bauern

ARIGON Generalunternehmung AG – Leutschenbachstrasse 55 – CH 8050 Zürich
Telefon +41 (0) 44 308 25 75 – Telefax +41 (0) 44 308 25 76 – www.arigon.ch

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

NEUE FACHTAGUNG: 17. + 18. JUNI 2010 IN DAVOS TAGUNG FÜR FACHLEUTE AUS DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

EINE TAGUNG FÜR SIE

Diese Tagung für Immobilienbewirtschaftlerinnen und -bewirtschaftler geht einen neuen Weg. Absätze von der Alltagshektik werden die wichtigsten Themen der heutigen Immobilienbewirtschaftung behandelt und von gewählten Referenten aus der Praxis vorgelesen. Das attraktive Rahmenprogramm ermöglicht und fördert das Networking und den Erfahrungsaustausch untereinander. Im Preis sind alle Leistungen inbegriffen. Sie können sich sorglos auf die Inhalte der Tagung konzentrieren.

HAUPTTHEMEN

- Topaktuelle Analyse des Mietermarktes
- Bewirtschaftungspraxis aktuell (Neu- und Wiedervermietung, Hauswartung, Sanierung)
- Mietrechtliche Situation und Trends

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und Immobilien-treuhand.

IHR VORTEIL

Sie kommen nicht nur erholt und mit neuen Ideen in Ihren Betrieb, sondern beherrschen auch die Ihnen anvertrauten Aufgaben noch professioneller und effizienter.

DAVOS, EIN IDEALER TAGUNGSORT

Wir haben Davos bewusst gewählt, um die besondere Note unserer Bewirtschaftertagung zu unterstreichen. Dem Erholungseffekt durch Tapetenwechsel messen wir hohe Bedeutung zu.

Kongresszentrum Davos

Das moderne Kongresszentrum bietet eine Auswahl an perfekt organisierten und mit High-Tech-Infrastruktur ausgestatteten Tagungsräumlichkeiten und wird zurzeit weiter ausgebaut.

Hotels der ****-Kategorie

Für Ihre erholsame Übernachtung zwischen den intensiven Tagungsböcken haben wir komfortable Erstklasshotels ausgewählt.

PROGRAMM

Donnerstag, 17. Juni 2010

ab 12.00 individuelles Check-In im Hotel, 13.00-13.30 Registrierung im Tagungsgebäude

Teil 1

13.30-17.15

- Mietermarkt Schweiz
- Wohnen: Demographische Entwicklung und Zielgruppen (Alterswohnen), Regionen, Investoren (öffentlich, gem. einmützig, privat), neue Wohnformen
- Geschäftsfächen (Regionen, Trends)
- Den richtigen Mieter finden und ansprechen: Zielgruppendefinition (Analyse), Kommunikationsinstrumente (Objekt vermarkten, Internet, Inserate, POP etc.)
- Erst- und Wiedervermietung mietrechtlich sauber gelöst: wichtige und richtige Vertragsklauseln, Kündigung, Schlichtungsbehörde
- um 19.30 Nachtessen auf der Schatzalp

Freitag, 18. Juni 2010

bis 09.00 Check-Out im Hotel

Teil 2

09.00-16.30

- Mieterkauf und Mietvertrag (Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, Durchsetzung von Kautionszahlungen und -abzügen nach der Übergabe des Mietobjekts)
- Eurokaution (Präsentation der Möglichkeiten mit Eurokaution)
- Bewirtschaftungspraxis: Unterhalt und Sanierung (Energiefische Massnahmen; Energieausweis und Labels; neue Baumaterialien)
- Mittagessen
- Bewirtschaftungspraxis: Der Hauswart, ein wichtiger Partner: Aufgabenteilung Verwaltung/Hauswart (Organisationsformen), Anbieter von Hauswartdienstleistungen, das passende Hauswartmodell für jedes Objekt (Geschäft und Wohnen)
- Zukunft des schweizerischen Mietrechts (Stand der Revision; Wohn geht die Reise; Was sind die Folgen für uns Bewirtschaftler)

REFERENTEN

- Benjamin Dürig, Rechtsanwalt, Frotier Renggli, Zürich
- Werner Duttler, CEO Eurokaution Schweiz, Zürich
- André D. Hürst, Geschäftsführer home service ag, Zürich

- Patrick Schnorf, Wüst & Partner, Zürich
- Matthias Schwartz, Leiter energieeffizientes Bauen, BauLech Management, Winterthur
- Felix Thurnheer, Colliers CSL, Zürich
- Stephan Wegelin, Stephan Wegelin Marketing & Communication, Zürich

ORGANISATION

Koordination und Durchführung
SVIT Swiss Real Estate School AG
Puls 5, Giesereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 97, www.svit-sres.ch,
info@svit-sres.ch

Ansprechpartner:

- Boris Fefar, Projektleiter
- Kathrine Jordi, Projektsassistentin

Sponsoring

Eurokaution.

Ihr Partner für die Mietzinskaution. Seit 2010 auch in der Schweiz.

Eurokaution AG

Seestrasse 455a
8038 Zürich
Tel 0800 100 201
Fax 0800 100 202
info@eurokaution.ch
www.eurokaution.ch

TEILNEHMERGEBÜHR/LEISTUNGEN

Preis für die gesamte Tagung:
CHF 850.– (SVIT-Mitglieder),
CHF 950.– (übrige Teilnehmende) zuzüglich MWST von 7.6%.

Inbegriffene Leistungen: Übernachtung mit Frühstück in einem ****-Hotel in Davos in einem Einzelzimmer, Teilnahme an der Tagung, Tagungsunterlagen, Kaffeepausen, zwei Mittagessen, Nachtessen auf der Schatzalp (inkl. Bahnfahrt).

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Annullierungen nach Eingang der Bestätigung und bis 6. Mai 2010 werden mit CHF 350.– in Rechnung gestellt. Danach ist die ganze Teilnehmergebühr geschuldet. Ersatzteilnehmende werden akzeptiert.
- Das definitive Programm mit der Hotelzuteilung erhalten Sie ca. eine Woche vor Tagungsbeginn
- 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 Bundesgerichtsentscheidungen an. Diesen Umständen trägt das Seminarskonzept voll 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 Diligence beim Liegenschaftsanhalt
- Baubewilligungsverfahren, Bauprozess, Ende der Dumont-Praxis (NEU)
- Bauhandwerkerpfandrecht (NEU)
- Vertragstypen im Immobilienrecht: GU/TU u.a. (NEU)
- Arbeitsvertragliche Fragen im Bau- und Immobilienrecht
- Betreibung und Rechtsöffnung für immobilienrechtliche Forderungen
- Haftungs- und Versicherungsrechtliche Aspekte bei Immobiliengeschäften (NEU)
- Schiedsgerichtsbarkeit und Prozesse in der Immobilienwirtschaft

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und -vermarkter, Bauherrnberater und -vertreter, Architekten und Ingenieure, Eigentümer von Wohn- und Geschäftsimmobilien.

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 entscheidenden Spezialisten beziehen sowie ihre Kunden bei einem Gerichtsverfahren begleiten.

REFERENTE

- 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 Pfaffner, 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

Allerio 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 Zuweisung 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
Giesselestrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 98
linda.schneibel@svit-sres.ch

SEMINAR AM 13. APRIL 2010 MIETZINSINKASSO

Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und dem SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern, werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert. Zielsetzung ist es, dass die Teilnehmenden ausstehende Mietzinse bei Wohn- und Geschäftsräumlichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Gegebenheiten auf möglichst praktische Art und Weise einfordern und die Dokumente des Betreibungsamtes verstehen können.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter, die sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder befragen wollen.

PROGRAMM

- Zahlungsverzug des Mieters
 - Auffrischen der Gesetzgebung OR
 - Analyse und Lösungsansätze im Bereich OR
- Betreibung auf Pfändung (Einleitungsverfahren)
 - Auffrischen der Gesetzgebung SchKG
 - Einleitung der Betreibung
 - Konkrete Anwendung des Betreibungsbegehrens
- Betreibung auf Pfändung & Konkurs
 - Auffrischen der Gesetzgebung SchKG
 - Analyse einer Pfändungskunde
 - Mieter im Konkurs, was nun?
- Das Retentionsrecht des Vermieters
 - Auffrischen der Gesetzgebung
 - Das Begehren um Aufnahme eines Retentionsverzeichnisses
- Ausweisung von Mietern
 - Voraussetzungen
 - Einleitung eines Ausweisungsverfahrens

DATUM

Dienstag, 13. April 2010
08.30 - 17.00 Uhr

ORT

Four Points by Sheraton, Sihlcity, Zürich

REFERENT

- Oliver Pfützenmayer, Stadtkammars Stellvertreter, Betreibungsamt Winterthur-Stadt

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 720.- (SVIT-Mitglieder).

CHF 890.- (übrige Teilnehmende) exkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN
Siehe S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FUER ALLE SEMINARE».

WIEDERHOLUNG WEGEN GROSSER NACHFRAGE: SEMINAR AM 18. AUGUST 2010 MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN

Die neuen ab 1. Januar 2010 gültigen gesetzlichen Grundlagen (MWSTG/MWSTV) sind bekannt. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat verschiedene MWST-Infos zum MWSTG publiziert. Die Bewirtschaftung von geschäftlich nutzbaren Immobilien hat die MWST-Aspekte zu berücksichtigen. Haftungsrisiken aus Auftrag sind zu vermeiden und die Chancen für Eigentümer und Beauftragte sind zu nutzen. Die theoretischen Grundlagen werden anhand von praktischen Fällen aufgearbeitet und diskutiert. Die bei der Erstellung von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien für das Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung werden erörtert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei der Übertragung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verliert Chancen.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Total- und Generalunternehmer, Immobilienbewirtschaftung sowie Treuhänder.

PROGRAMM

- Einführung und Grundlagen
 - Erarbeitung der erforderlichen Grundlagenkenntnisse
 - Lokalisierung der Chancen und Fallgruben
 - Allgemeine Hinweise zum MWSTG
- MWST in der Bewirtschaftung
 - Immobilienvermietung und Option
 - Vorsteuerabzug und Korrekturen bei Nutzungsänderungen
 - Parkplätze
 - Hinweise zur Mehrwertsteuerabrechnung
- Stockwerkeigentum (STWE)
 - Miteigentümergegenstände (MEG)
- Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung
 - Übertragung von Immobilien
 - ohne / mit Option
 - Meldverfahren

Ausgewählte Sonderfragen

- Mandatsübernahme
- Weiterbelastung von Aufwendungen
- Leerstand
- Nutzungsrechte
- Schadenersatz

DATUM

Mittwoch, 18. August 2010
08.30 - 16.30 Uhr

ORT

Hotel Arte, 4600 Olten

REFERENT

— Rudolf Schumacher, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, Revisionsexperte RAB, Schumacher swisntax AG, Köniz/BE, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhänder-Kammer, Mitglied des durch den Bundesrat eingesetzten MWST-Konsultativgremiums, Referent und Autor.

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 690.- (SVIT-Mitglieder),
CHF 860.- (übrige Teilnehmende) exkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN
Siehe S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FUER ALLE SEMINARE».

NEUES SEMINAR AM 20. MAI 2010

IMMOBILIENPORTFOLIO-MANAGEMENT: VON DER STRATEGIE ZUR UMSETZUNG
In diesem Seminar schlagen wir den Bogen zwischen Strategie und operativer Umsetzung, zwischen Portfolio-Manager und Bewirtschafter. Wir besprechen die grundlegenden Elemente, die eine Immobilien Portfolio Strategie ausmachen und erklären wie eine Strategie zustande kommt. Die Zusammenarbeit zwischen dem strategischen Portfolio Management und der Bewirtschaftung der Objekte insbesondere deren Knackpunkte werden umfassend erörtert und abschliessend betrachten wir die Umsetzung der strategischen Vorgaben in der operativen Bewirtschaftung an einem Beispiel.

ZIEL DES SEMINARS

Die Teilnehmenden erhalten einen exemplarischen Überblick über Organisation, Prozesse, Werkzeuge von Portfolio Management und Bewirtschaftung und setzen sich mit den Herausforderungen der Abstimmung zwischen Strategie und Umsetzung auseinander.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



ZIELPUBLIKUM

Führungskräfte und Fachkräfte der Immobilienbewirtschaftung, Portfoliomanager, Immobilienretrohandler, -entwickler sowie Investoren und Eigentümer.

PROGRAMM

Strategieentwicklung / Strategieprozess

- Grundlagen der Strategieentwicklung
- Erstellung einer Immobilien Portfolio Strategie

Steuerung von Immobilienportfolios

- Vorgehen und Werkzeuge
- Entscheidungsprozesse

Schnittstelle Portfolio Management - Bewirtschaftung

- Vorgaben des Portfoliomanagement an die Bewirtschaftung

Organisation der Zusammenarbeit / Kommunikation

- Praxisbeispiele

Umsetzung der PM-Vorgaben in der Bewirtschaftung

- Organisation der Bewirtschaftung
- Umsetzung der Vorgaben: Aufträge an die Bewirtschafter/innen

Arbeiten an der Front

- Arbeiten an der Front

DATUM

Mittwoch, 18. August 2010
08.30 - 16.30 Uhr

ORT

Hotel Holiday Inn, 8050 Zürich

REFERENTEN

- Peter Grossenbacher, Leiter Portfolio Management, Mobimo Verwaltungs AG
- Dieter Sommer, Leiter Bewirtschaftung, Livit AG
- Markus Hux, Leiter Key Account Management, EPM Swiss Property Management AG

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 720.- (SVIT-Mitglieder),
CHF 890.- (übrige Teilnehmende)
exkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE».

☉ ZWEITÄGIGES EXKLUSIVSEMINAR AM 16. UND 23. APRIL 2010

PROFESIONELLE UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

Wo und wie soll ich für mein Unternehmen werben? Was bringt die besten (Umsatz-)Resultate? Dieses zweitägige Seminar gibt einen umfassenden Überblick über gedruckte und elektronische Werbemittel. Sie lernen, Ihr Unternehmen ins beste Licht zu rücken und prä-

gnante Botschaften zu formulieren. Im Anschluss erstellen Sie einen einfachen Werbeplan und ein Budget. Sie können einschätzen, welche Massnahmen Sie selber umsetzen können und wann die Zusammenarbeit mit einem Grafiker oder einer Werbeagentur sinnvoll ist.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienunternehmer und -unternehmerinnen, Geschäftsleitende von Klein- und Mittelbetrieben der Immobilienbranche, Immobilienfachleute, die eine Firma gründen wollen.

PROGRAMM TAG 1

Welches Werbemittel eignet sich für mein Unternehmen?

- Vor- und Nachteile der verschiedenen off- und online Werbemöglichkeiten

Grundset Kommunikation

- Was ist ein CD? Was ist eine Firmenidentität und wie entsteht ein Image?

Welches Imageprofil hat mein Unternehmen?

- Welche Kommunikationsmittel gehören heute zu einem professionellen Firmenauftritt?

Kunden nutzen / Positionierung / Slogan

- Welchen Nutzen biete ich meinen Kundinnen und Kunden?

- Wie positioniere ich mein Unternehmen?

- Wie bringe ich eine Botschaft auf den Punkt?

Kunden überzeugen

- Kunden überzeugen bedeutet, Erwartungen zu übertreffen. Welche Schlüsselmomente kann ich meinen Kundinnen und Kunden bieten?

PROGRAMM TAG 2

Kommunikationskonzept

- Was beinhaltet ein Kommunikationskonzept

Mein Kommunikationskonzept

- Die Teilnehmenden arbeiten am firmeneigenen Kommunikationskonzept

Zusammenarbeit mit Spezialisten

- Wann ist die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten sinnvoll?

- Wie gehe ich vor und mit welchen Kosten muss ich rechnen?

Werbekontrolle

- Kosten versus Nutzen: Wie kontrolliere ich meine Werbeanstrengungen?

METHODE

Das Seminar ist als Workshop konzipiert. Theorieblöcke stehen im Wechsel mit selbständigen Arbeitsphasen, die durch die Referentin begleitet werden. Sie arbeiten vorzugsweise mit Ihrem eigenen Laptop. Die Arbeit in einer kleinen Gruppe mit max. 12 Personen erlaubt es der Referentin, auf Ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen und

ihnst genügend Raum für den direkten Austausch zwischen den Teilnehmenden.

REFERENTIN

- Eveline Sievi, eidg. dipl. Marketingleiterin

DATUM

Freitag, 16. und 23. April 2010
08.30 - 17.00 Uhr

ORT

Sorell Hotel Zürichberg, Zürich

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 1800.- (SVIT-Mitglieder),
CHF 2100.- (übrige Teilnehmende)
exkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE».

☉ NEUES SEMINAR AM

5. MAI 2010

TRENDS IM MIETRECHT

Die aktuelle Situation auf dem Mieter- und Vermietmarkt prägt auch die Fälle und Entscheide im Mietrecht, die wir mit Ihnen an diesem Seminar behandeln. Die drei erfahrenen Topreferenten führen Sie dabei durch Gerichtsentscheide und Gerichtspraktiken und geben Ihnen wertvolle Tipps und Tricks.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschafter, Immobilien-Treuhänder, Immobilien-Berater, Treuhänder, Geschäftsführer und Inhaber von KMU sowie weitere interessierte Kreise.

PROGRAMM:

- Vermietung von Neubauten
- Verspäteter Bezug
- Bauschäden/Baumängel
- Minder- und Mehrflächen
- Mietemix
- Vertragliche Absicherungen des Vermieters

Mieter auf Schleuderkurs

- Drohender Konkurs des Mieters
- Phänomene Mietnomaden
- Durchgriff auf den Verwaltungsrat bei Konkurs des Geschäftsführers
- Sicherungsmassnahmen des Vermieters

Kündigung zur Ertragsoptimierung / Leerkündigung zur Sanierung

- Verhandeln oder kündigen?
- Begründung der Kündigung
- Wann u. auf welches Datum kündigen?

- Einwendungen des Mieters; wer muss was beweisen?

Vertragsklauseln im Grenzbereich von zwingendem und dispositivem Mietrecht

- Überwälzung des Unterhaltes und Keiner Unterhalt
- Duldung von Immissionen
- Nebenkosten
- Optionsrecht bei Übertragung des Mietvertrages

Mietzinsgestaltung

Neuste Rechtsprechung zur Mietzins-Herabsetzung

- Herabsetzungsansprüche des Mieters wegen Immissionen
- Vorausgesetzter Gebrauch
- Zugesicherter Gebrauch (wann liegt eine Zusicherung vor?)

Anspruchgrundlage (Vertragsrecht/Nachbarrecht)

- Berechnung des Anspruchs

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, advokatur56, Bern.
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, Meyer Lustenberger, Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, Zürich

DATUM

Mittwoch, 5. Mai 2010, 08.30-16.30 Uhr

ORT

Holiday Inn, 8050 Zürich

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 720.- (SVIT-Mitglieder),
CHF 890.- (übrige Teilnehmende)
exkl. MWST.

Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

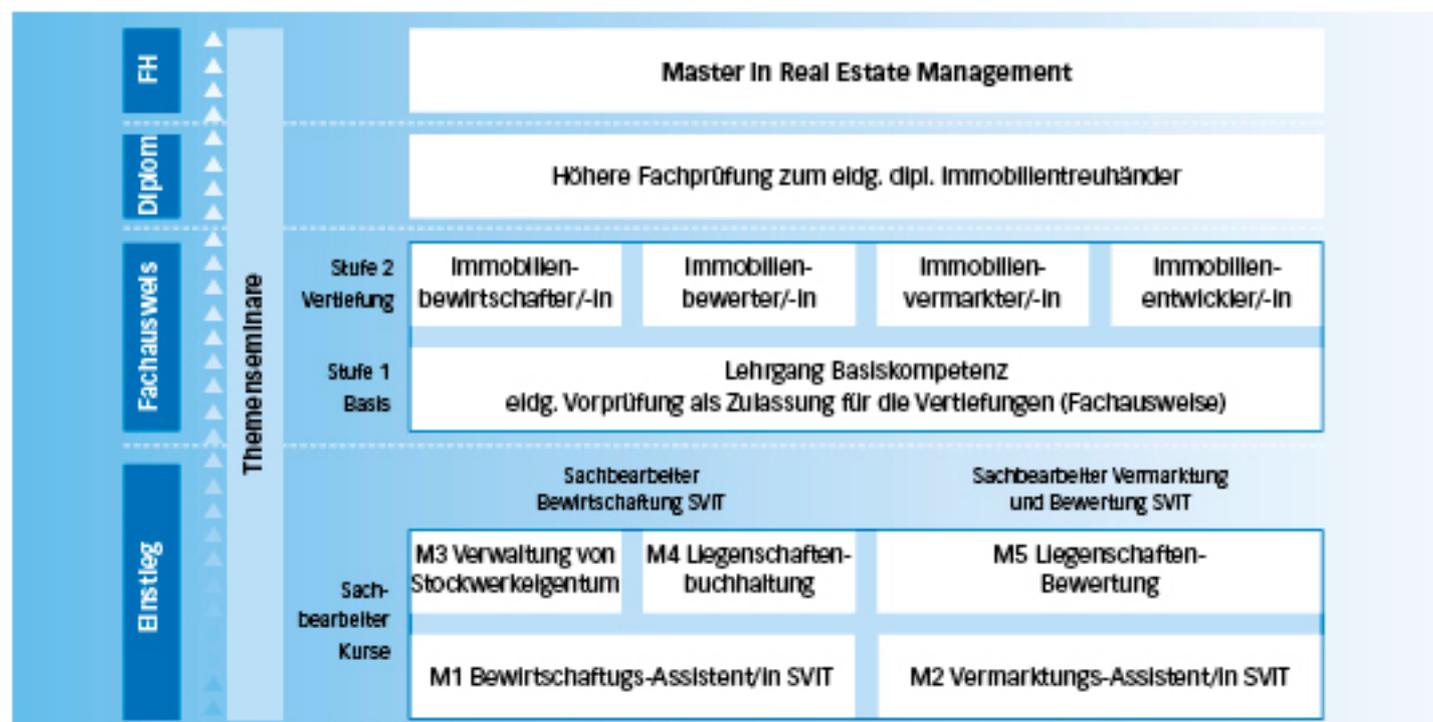
Siehe nachfolgende Box auf S. 56.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINAR IMMOBILIENRECHT, UND OHNE BEWIRTSCHAFTERTAGUNG)

- 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 Teilnehmergebühren erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Ausbildungsmodell SVIT

Auf 7 Ebenen bietet unser Ausbildungsmodell für Immobilieninteressierte den richtigen Lehrgang an.



ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

- Immobilienbewirtschafter-Tagung 2010
17 und 18. Juni 2010
- Intensivseminar Immobilienrecht
März bis Juni 2010
- Mietzinskasso
13. April 2010
- Professionelle Unternehmenskommunikation
16. und 23. April 2010
- Trends im Mietrecht
5. Mai 2010
- Immobilien Portfoliomanagement
20. Mai 2010
- Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung,
Erstellung und Übertragung von Immobilien
18. August 2010



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

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Unterschrift

Ausschreibung von Prüfungen

AUSSCHREIBUNG BERUFSPRÜFUNG VERTIEFUNGSRICHTUNG IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTER 2010*

Ende August anfangs September 2010 findet die 4. Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Bewirtschafterin und Immobilien-Bewirtschafter statt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	30. August 2010 (schriftliche Prüfungen) 31. August – 02. September 2010 (mündliche Prüfungen)
Ort:	Bern / Zürich
Prüfungsgebühr:	Fr. 2500.–
Anmeldeschluss:	15. Mai 2010

AUSSCHREIBUNG BERUFSPRÜFUNG VERTIEFUNGSRICHTUNG IMMOBILIEN-VERMARKTER 2010*

Vom 4. bis 8. Oktober 2010 findet die 4. Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Vermarkterin und Immobilien-Vermarkter statt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	04. Oktober 2010 (schriftliche Prüfungen) 05. – 08. Oktober 2010 (mündliche Prüfungen)
Ort:	Zürich
Prüfungsgebühr:	Fr. 2500.–
Anmeldeschluss:	21. Juni 2010

AUSSCHREIBUNG BERUFSPRÜFUNG STUFE BASISKOMPETENZ 2010*

Im November 2010 findet die 5. Berufsprüfung Stufe Basiskompetenz statt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	15. – 16. November 2010
Ort:	Bern / Zürich
Prüfungsgebühr:	Fr. 1000.–
Anmeldeschluss:	31. Juli 2010

*Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformulare können – sortiert nach Prüfungen – auf der Homepage herunter geladen werden: <http://www.svit.ch/svit-schweiz/bildungspruefungen/pruefungen.html> oder 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

Einstiegs-/Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

Die Einstiegs- (M) bzw. Sachbearbeiterkurse (SB) 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 Assistenten/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).

• EINSTIEGS-/SACHBEARBEITERKURSE

M1 BEWIRTSCHAFTUNG VON MIETLIEGENSCHAFTEN

SVIT beider Basel
31.03.2010 bis 16.06.2010
Jeweils Mittwochs, 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 Zürich
03.05.2010 bis 13.07.2010
(20 Abende)
Zürich-Oerlikon

SVIT Ostschweiz
Start: 10.08.2010
Dienstag- und Donnerstagsabend
(Kursdauer 60 Lektionen)
St. Gallen

SVIT Bern
November 2010 bis Januar 2011
Montag 18.00–20.40 Uhr sowie
Samstag 8.30–12.10 Uhr

M2 LIEGENSCHAFTEN-BUCHHALTUNG

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

SVIT Ostschweiz
Start: 13.04.2010
Dienstag- und Donnerstagsabend
(Kursdauer 24 Lektionen), St. Gallen

SVIT Zentralschweiz
11.01.2010 bis 22.02.2010
Montag- und Mittwochsabend
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 Mittwochs, 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 Donnerstagsabend
18.00–20.30 Uhr, in St. Gallen

SVIT Zürich
09.03.2010 bis 04.05.2010
(8 Abende)
Zürich-Oerlikon

M4 BAULICHE KENNNTNISSE

SVIT beider Basel
05.01.2010 bis 10.03.2010
jeweils Mittwochs, 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 Mittwochsabend
HMZ-academy, Baar

M5 IMMOBILIENVERMARKTUNG

-

SB2 VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Ostschweiz
Start: 14.08.2010
jeweils Samstags
(Kursdauer 60 Lektionen)
St. Gallen

M6 GRUNDLAGEN DER IMMOBILIENBEWERTUNG

SVIT Bern
April bis Juni 2010
Dienstag 18.00–20.40 Uhr

EINFÜHRUNG GRUNDLAGEN RECHNUNGSWESEN

SVIT Zürich
12.04.2010 bis 03.05.2010
(4 Abende)
Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie
01.10.2010 - 19.11.2010
Vendredi 8h30 - 17h15
Examen: samedi 04.12.2010,
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 Einstiegs- und Sachbearbeiterkurse SVIT.

NACHDIPLOMSTUDIUM MASTER 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/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, Gieselerstrasse 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 Lehrgangseleitungen 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 Immobilien-Treuhand 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,
Königsstrasse 16L,
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

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



Firstcaution AG, ein neues durch die eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) bewilligtes Versicherungsunternehmen, das im Bereich bargeldlose Mietkaution in der ganzen Schweiz aktiv ist, sucht per sofort oder nach Vereinbarung eine(n)

Junior Verkaufsberater (-in) Deutschschweiz

Ihre Aufgaben:

Bevorzugte(-r) Ansprechpartner (-in) für Liegenschaftsverwaltungen und Hauseigentümer.

Führen von Akquisitionsgesprächen und Treffen von Partnerschaftsabkommen mit Immobilienverwaltern. Teilnahme an Business to Business und Business to Consumer Events in der Deutschschweiz.

Ihr Profil:

Kaufmännische Ausbildung.

Alter zwischen 20-30 Jahre alt.

Berufslaufbahn mit Erfahrungen im Immobiliensektor.

Kenntnisse im Verkauf.

Selbstständiges Arbeiten mit Eigenverantwortung für die geschäftliche Zunahme und Betreuung Ihres Marktes.

Reisebereitschaft.

Muttersprache Schweizerdeutsch mit Grundkenntnissen der französischen Sprache.

Wir bieten:

Die Möglichkeit, an der Entwicklung und dem Erfolg eines Unternehmens teilzunehmen. Neben attraktiven Bedingungen erwartet Sie ein teamorientiertes Management sowie ein dynamisches Arbeitsumfeld.

Arbeitsort: Zürich

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse zu:
Firstcaution AG, Frau Florie Robert-Tissot, Husacherstrasse 3, 8304 Wallisellen.
022 318 59 35, florie.robert-tissot@firstcaution.ch

Mehr Informationen über unser Unternehmen finden Sie auf www.firstcaution.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

Spömi Personalberatung AG

Schätzingasse 32 (beim HB) 8001 Zürich www.spoeimipersonal.ch Telefon 044/211 60 66

meilenstein
Finanz & Beratungs AG

Wir sind eine junge und dynamische Firma, tätig im Liegenschaftensverkauf, in der Realisierung von Neubauprojekten sowie in der Vermögensverwaltung (www.mfbag.ch).

Für eine bereits bestehende, alteingesessene und vollständig unabhängig geführte Immobilienfirma (Verkauf, Verwaltung und Bautreuhand) mit Sitz in einem bevorzugten Stadtkreis von Zürich suchen wir eine/n

Geschäftsführer/in

(Dipl. Immobilien-Treuhänder/in oder in Ausbildung dazu)

Ihre Aufgaben

- Firmenausbau und Akquisition neuer Kunden
- Personelle und fachliche Führung eines kleineren Teams
- Führung und Betreuung von Verwaltungsmandaten von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften
- Abwicklung von Verkaufs- und Bautreuhandmandaten

Ihr Profil

- Dipl. Immobilien-Treuhänder/in oder in Ausbildung dazu
- Mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche
- Fundierte Führungserfahrung
- Initiative und innovative Persönlichkeit mit unternehmerischem Flair
- Offen, kommunikativ und belastbar

Wir bieten

- Möglichkeit zur zukünftigen Beteiligung an der Firma
- Ein vielseitiges Aufgabengebiet mit Gestaltungspotential
- Ein motivierendes Umfeld und ein engagiertes Team
- Attraktive Arbeitsbedingungen und Sozialleistungen

Wir freuen uns, Sie persönlich kennen zu lernen.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:
Meilenstein Finanz & Beratungs AG, Kirchgasse 28, 8706 Meilen
Telefon: 044 923 24 24, E-Mail: contact@mfbag.ch

Hofmann + Spitz

Immobilien · Treuhand · Verwaltungen

www.flims-immobilien.ch www.laax-immobilien.ch

Via Nova 33 Tel. +41 81 911 31 30 beratung@hs-immo.ch
7017 Flims Dorf Fax +41 81 911 43 62 www.hs-immo.ch

Hofmann + Spitz Immobilien ist ein dynamischer Immobiliendienstleister in den Sektoren Verkauf, Immobilienentwicklung, Planung, Baumanagement und Verwaltung. Wir sind insbesondere in der Region Flims, Laax, Falera und Sagogn tätig. Wir verwalten ca. 70 Stockwerkeigentümergeinschaften in der ganzen Region.

Zur Verstärkung unseres jungen Teams (5 Mitarbeiter) suchen wir nach Vereinbarung per Sommer/Herbst 2010 einen kundenorientierten, engagierten und belastbaren

Immobilienbewirtschafter (100%)

Ihr Aufgabenbereich:

Nach einer eingehenden Einführung sind sie verantwortlich für die Bewirtschaftung/Betreuung und Führung der ca. 70 Stockwerkeigentümergeinschaften. Sie koordinieren die Verwaltungsabteilung und arbeiten eng mit der Geschäftsleitung in allen Bereichen der Unternehmung zusammen. Sie akquirieren neue Verwaltungsmandate und optimieren die Verwaltungsabteilung sowohl in struktureller, wie auch in technischer Hinsicht.

Profil:

Sie zeichnen sich durch eine selbständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise aus. Sie können die Verantwortung für ihren Bereich übernehmen und bringen dafür die notwendige Flexibilität mit. Sie bringen im Umgang mit Mandanten/Kunden und Handwerkern die nötige Kommunikationsfähigkeit und Geduld mit. Sie kennen sich in der Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften und der Finanzbuchhaltung aus und verfügen über eine kaufmännische oder technische Ausbildung. Idealerweise verfügen Sie über eine Ausbildung im Bereich Immobilienbewirtschaftung/-treuhand und Arbeitserfahrung im Immobilienbereich.

Wir bieten Ihnen ein abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit Entwicklungspotenzial in einem jungen, motivierten und unkomplizierten Team im spannenden Umfeld der grossen Tourismusdestination Flims, Laax, Falera.

Ihre Bewerbungsunterlagen schicken Sie bitte bis 1. April 2010 schriftlich an Hofmann + Spitz Immobilien, Via Nova 33, 7017 Flims. Wir stehen Ihnen für Auskünfte unter Tel. 081 911 31 30 oder beratung@hs-immo.ch gerne zur Verfügung.

Im Auftrag unserer Mandantin – eine mittelgrosse Liegenschaftsverwaltung im Kanton Nidwalden – suchen wir nach Vereinbarung

ImmobilienbewirtschafterIn

Ihr Aufgabenbereich

- Allein-Verantwortung für die professionelle Bewirtschaftung des ganzen Portefeuilles
- gesamter Mieter-Verkehr (Besichtigungen, Wohnungsübergaben und –abnahmen, Wiedervermietungen)
- Verwaltung von Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften
- Koordination Hauswartung/Unterhalt/Renovationsplanung
- gesamte Buchhaltung inkl. Reporting, Budgetierung und HK-NK-Abrechnung
- Kontaktperson und Bindeglied zwischen Mieterschaft, Stockwerk- und Hauseigentümern

Anforderungsprofil:

- kaufmännische oder technische Grundausbildung und solide Berufserfahrung in der Immobilienbranche
- Abschluss als Immobilien-BewirtschafterIn mit eidg. Fachausweis
- Kommunikationsstärke und Organisationsgeschick
- Selbständigkeit und Eigenverantwortung
- Flexibilität, hohe Motivation und effiziente Arbeitsweise

Die Gesellschaft bietet Ihnen attraktive Anstellungsbedingungen und interessante Entwicklungsperspektiven. Gerne erwarten wir Ihr Bewerbungsdossier per E-mail.

Astral Finanz AG, 6373 Ennetbürgen, astral-finanz-ag@gmx.ch



GFELLER CONSULTING & PARTNER AG*

Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Unsere Mandantin darf auf eine lange und erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. Sie entwickelte sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einer selbständigen Immobilienunternehmung für Retail- und Gewerbebauten. Ihr Fokus richtet sich heute auf die Entwicklung und Realisierung sowie Vermietung und Verwaltung eigener Immobilien. Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine Initiative und loyale Persönlichkeit (Dame oder Herr) als

Leiter Immobilien (ev. Teilzeit) Immobilienunternehmung

Ihre Hauptaufgaben

Sie betreuen die Kunden in den bestehenden Mietliegenschaften und sind mit Ihrem Team für Ordnung und Sauberkeit besorgt. Sie sind der Ansprechpartner in der Geschäftsleitung und entwickeln gemäss Marktabklärungen Ideen für weitere Ausbautetappen oder Investitionen für Anpassungen der bestehenden Liegenschaften, nach den Wünschen der Kunden. Sie sind der Vertreter vor Ort und pflegen den Kontakt zu wichtigen Geschäftspartnern in Wirtschaft und Politik.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine kaufmännische oder bautechnische Grundbildung und haben sich zum Immobilienbewirtschafter oder Immobilienreuhänder weitergebildet. Sie bringen Erfahrung aus der Immobilienbranche und allenfalls erste Führungserfahrung mit. Sie sind eine gewinnende und engagierte Persönlichkeit mit Flair für den Immobilien- und Baumarkt.

Ihre Zukunft

Sie erhalten eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit grosser Verantwortung in einem soliden, etablierten Unternehmen. Die Aufgabe kann auch mit einem Teilzeitpensum (50–80%) abgedeckt werden, das entsprechend der Entwicklung angepasst wird.

Ihr nächster Schritt

Senden Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem Vermerk «KZ/22/10» an den Beauftragten, Herrn Kurt Zimmerli, Partner und Inhaber. Tel. Vorabklärung: Mo–Fr 08.00–17.30 Uhr.

Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle

Blenkenstrasse 26, 4702 Oensingen
Tel. 062 396 04 65, kurt.zimmerli@gcp.ch

Weitere Karriereangebote
finden Sie auf www.gcp.ch

Immobilienpatienten als Chance

Der 2. Tag am Swissbau Real Estate Symposium 2010 brachte mit zukunftsgerichtetem Fokus auf «Chancen und Lösungen für Immobilien-Patienten» neue Erkenntnisse. Die Präsidenten der vier SVIT-Fachkammern ziehen eine positive Zwischenbilanz.



Einer der vielen packenden Referenten des Symposiums 2010: Vinzent Albers mit seinem Projekt «Hard Turm Park» in Aktion.

THOMAS KASAHARA* •

PERSPEKTIVENWECHSEL. Der erste Tag des Swissbau Real Estate Symposiums an der Swissbau in Basel stand noch unter dem Aspekt der «Gewinner und Verlierer im Immobilienmarkt» (Immobilien 2/2010, S. 66 ff.).

Mit zukunftsgerichtetem Fokus «Welche Chancen und Lösungen bieten sich für Immobilien-Patienten» präsentierte sich nun der zweite Tag, kompetent moderiert und geleitet durch Christoph Kratzer, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB. Tagungspartner waren verdankenswerterweise an beiden Tagen Cablecom, Sto AG und Swissbau.

NACHHALTIGE IMMOBILIENFINANZIERUNG. Für Urgestein Thomas Bieri, Gründungsmitglied der Alternativen Bank ABS, sprang krankheitsbedingt Finanzberater Roman Fröhlich ein. Die ABS musste quasi erfunden werden. Ein Lehrbuch, wie man

eine solche Bank aufbaut, gab es nicht. Als Spätfolge der 68er-Bewegung wurde die ABS 1990 mit dem Anspruch gegründet, eine andere Bank für eine andere Schweiz zu sein.

Als sehr transparente (jedes Kreditgeschäft wird publiziert) und nach ethischen Grundsätzen geführte Bank engagiert sich die ABS für einen verantwortungsbewussten Umgang mit Geld und richtet sich – unter Einbezug der Nachhaltigkeit – sozial und ökologisch nach dem 3-Säulen-Prinzip aus. Dies insbesondere bei der Finanzierung nachhaltiger Immobilien gestützt auf das auch für Renovationen anwendbare ABS-Immobilien-Rating.

Eckpfeiler des «fünfgliedrigen» Beurteilungsrasters sind die Säulen «Umwelt» (Bereiche: 1. Betriebsenergie und 2. Bauökologie), «Gesellschaft» (Bereiche: 3. Nutzung und 4. Standort) und «Wirtschaft» (Bereich 5. Ökonomie). Diese Vorgehensweise bei der

Bestimmung der Konditionen bei der Hypothekenvergabe hat sich, an konkreten Beispielen wie dem CODHA in Genf verdeutlicht, bewährt.

Nachhaltige Finanzierung bietet auch für Immobilien-Patienten Chancen und Lö-

VOM KRISENFALL ZUM ERFOLGS-MODELL. Thomas Gfeller, Delegierter für Wirtschaft der Stadt Biel, zog mit seinem brillanten Referat «Öffentliche Hand: Krisenobjekte als Chance zur Wirtschaftsentwicklung» die Teilnehmenden in seinen Bann.



» Das Immobiliensymposium hat es gezeigt: Erfolgreiche Immobiliengeschichten brauchen Menschen, die visionären Ideen zu realem Leben verhelfen.»

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT FM SVIT SCHWEIZ

sungen, wie Fröhlich anhand von Blitzlichtern auf realisierte Objekte verdeutlichte. Konsequenterweise legt die ABS auch bei sich selber hohe Massstäbe an. So wurde der neu renovierte Hauptsitz in Olten nach dem höchsten Nachhaltigkeitsstandard «Minergie-P Modernisierung» erstellt (www.abs.ch).

Dabei zeigte er beispielhaft anhand der Stadtentwicklung von Biel auf, Krisenobjekte als Chance zu betrachten. Krisenobjekte schaffen Platz für Neues, doch müssen die Voraussetzungen für kompetitive Wirtschaftsstandorte geschaffen werden. Heute stellt Biel ein Erfolgsmodell dar. Nach über-

wundener Uhrenkrise und stagnierender Stadtentwicklung zeigt sich Biel krisengeprüft, selbstbewusst und kämpferisch. Wichtigste standortpolitische Hebel waren die Renaissance einer aktiven Bodenpolitik, ein durch Sparen und Investieren geprägter Finanzhaushalt, Investitionen in Kultur, sowie das Stadtmarketing. Massgebend dabei waren insbesondere die Wirtschaftsförderung durch Diversifikation (Präzisionsindustrie, Kommunikation, Dienstleistungen), die Initiative «Wohnen in Biel» und die «Innenstadt-Attraktivierung». Turbos und Meilensteine waren vor allem die

Expo.02, welche seit 1994/95 auf der Agenda stand, sowie strategische Ansiedlungen.

Seit 1999 wächst Biel wieder und die Wirtschaftskraft bei natürlichen und juristischen Personen steigt ständig. Auch die anderen Vorzeichen sind erfreulich. Die Pendlerentwicklung ist kontinuierlich positiv, die Stadtfinanzen gesund mit positivem und steigendem Eigenkapital seit 1999, wachsenden Investitionen, getätigten gestiegenen Abschreibungen auf Verwaltungsvermögen, sinkenden Steuern und strategischen Landreserven (z.B. Bözingenfeld). Dadurch ist auch

das Interesse von Investoren gestiegen.

Die Erfolgsfaktoren Biels können dreigeteilt werden in private Seite, Rahmenbedingungen und öffentliche Hand. Erfolgsrelevant auf privater Seite waren der Turnaround der Uhrenindustrie, die doppelte Branchendiversifikation (innerhalb: Uhrenindustrie; ausserhalb: Kommunikation, Dienstleistungen) sowie visionäre Investoren (Immobilien, zum Teil kombiniert mit Unternehmensansiedlungen). Erfolgentscheidend bei den Rahmenbedingungen waren der Verkehr (Anbindung A5, Au-

tobahn-Umfahrung, Verbesserung ÖV-Erreichbarkeit), die Ausbildung (Bilinguismus, industrielles Know-how, Ausbildungsstätten) und die Steuern.

Bei der öffentlichen Hand schliesslich waren Erfolgsfaktoren einerseits die politischen Rahmenbedingungen. Entscheidend waren hier die stark unternehmerisch geprägte Führung auf Stufe Exekutive, der stabile politische Konsens auf Stufe Legislative in Stadtentwicklungsfragen, dies weitgehend ideologiefrei, sowie die praktisch 100%-Erfolgsquote in Volksabstimmungen. Andererseits trugen auch opera-

ANZEIGE

IMMO-MESSE SCHWEIZ
19.-21. März 2010
Olimp-Gallien St. Gallen

IMMOTOP® **RIMO R4®**

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 vom eigenen Softwareingenieur 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.wimmo.ch. Oder rufen Sie uns einfach an. Wir sind in Affoltern am Albis oder in unseren Regionalbüros Bern und St. Gallen für Sie da.

W&W 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.wimmo.ch
info@wimmo.ch

» Turbos und Meilensteine für Biel waren die Expo.02 und die strategischen Ansiedlungen.«

THOMAS GFELLER, DELEGIERTER FÜR WIRTSCHAFT, STADT BIEL



Biel, Stadt mit Weit- und Durchblick: strategische Landreserven Bözingenfeld (links), Das positive Erbe der Krise! - Bahnhofeingang Süd (Fotos: Stadt Biel)

tive Elemente zum Erfolg bei: die durch die Expo.02-Erprobung motivierte und leistungsfähige Verwaltung, die starke Kultur interdisziplinärer direktionsübergreifender Zusammenarbeit, das Stadtmarketing mit ganzheitlichem Ansatz, die pragmatische Umsetzung (www.biel.ch).

PROJEKTENTWICKLUNG AUS PRIVATER SICHT. Vinzent Albers, Partner und Gesellschafter von Albers & Co, Zürich, beleuchtete kompetent und beispielhaft die aktuelle Projektentwicklung aus Sicht eines Privaten. In seinem Referat «Zürich-West City Life: Zürichs Westen in der zweiten Wachstumsphase» präsentierte Albers die Erfahrungen eines Developers mit Wurzeln in Zürich-West: Von Hochhäusern und Innenhöfen, von Kanalverlegungen und Tramlinien, von kooperativen Planungen und Ämtermärschen.

Albers zeigte eindrücklich auf, wie mit dem Projekt «Hard Turm Park» ein neues Stück Zürich geschaffen wird. Die Stadt Zürich wächst insbesondere in Zürich West und neuer urbaner Lebensraum entsteht. Die Dimensionen sind beeindruckend. Das Hard Turm Areal umfasst 47 000 m² Grundstücksfläche, 4 Baufelder ca. 500 Wohnungen und rund 2000 Arbeitsplätze, 500 Millionen Franken Gesamtinvestition und Realisierungszeitraum bis 2015. Die Lage ist interessant dank spannender Gegensätze.

In der 1. Etappe (Baufeld B1/B2) werden 27 000 m² Geschossfläche, 14 500 m² Wohnen und 12 500 m² Dienstleistung verbaut, dies auf 7 Geschossen von total 25 Metern. Baueingabe war Februar 2008, Baubeginn bereits 2009, und Bezug wird schon 2012 sein. Die Architektur ist von ADP Architekten AG, Zürich. In der 2. Etappe (Baufeld C - Hochhaus)

werden sogar 32 140 m² Geschossfläche, 17 160 m² Wohnen (53%) und 14 980 m² Hotel (47%) sowie Dienstleistungsflächen erstellt, und zwar auf 25 Geschossen mit total stolzen 80 Metern. Baueingabe war Frühling 2009, Bezug ebenso 2012. Sieger des internationalen Hochhauswettbewerbes mit 11 Architekten-Teams war das Büro von Patrick Gmür, Zürich.

bei die Architektur noch offen ist (www.hardturmpark.ch).

VOM SORGENKIND ZUM KULTUR-TREFFPUNKT. So lautete das packende Schlussreferat von Oliver Sidler, Architekt und Geschäftsleitungsmitglied der Rykart Architekten AG, Gümligen. Nach der Firmengründung in Bern 1862 durch Julius Wiedemar und verschiedenen Pat-

» Die Sanierungsstrategie der VIDMARhallen hatte ein erfolgreiches Konzept: die Qualitäten erkennen – das Gute ist da.«

OLIVER SIDLER, RYKART ARCHITEKTEN AG

Schliesslich werden in der 3. Etappe (A2) und 4. Etappe (A1) 49 300 m² Geschossfläche, 25 000 m² Wohnen und 24 300 m² Dienstleistungsfläche errichtet, dies auf 7 Geschossen von total 25 Metern. Realisierungshorizont ist 2015, wo-

rons erstellte die anfänglich auf Kassen- und Tresorbau spezialisierte Firma Wiedemar 1903 ihr erstes Fabrikgebäude am Standort Liebefeld in der Nähe von Bern. 1989 erfolgte der Verkauf der nunmehr auch Betriebseinrichtungen und Büro-

möbel produzierenden Firma an die Lista AG in Erlen, worauf 1992 die Produktion in Liebfeld eingestellt wurde.

Die Zwischennutzung erwies sich als bereichernde Standortqualität. Künstlerateliers, Sportartikel, Designermöbel, Textilien und Lebensmittel fanden sich 1992 ein, mit rund 180 Mietern im Jahr 2000. 1992 bis 2001 stellte sich die anforderungsreiche Frage: «Verkauf – Abbruch und Neubau – Umnutzung». Die frei gewordenen Räumlichkeiten wurden provisorisch vermietet. Zudem wurde ein Studienauftrag an drei Architekturbüros erteilt, mit dem

Ziel: «Vision für einen langfristigen Erhalt der Umnutzung sichern».

Probleme bereiteten einerseits die Übersichtlichkeit des Areals (Parkierungsangebot) und andererseits der bauliche Zustand der Liegenschaft, welcher Massnahmen bei Gebäudehülle, Haustechnik und Brandschutz verlangte.

Die Sanierungsstrategie beinhaltete das Konzept «die Qualitäten erkennen, das Gute ist da». Es erfolgten konzentrierte Eingriffe (Gebäudehülle, öffentliche Bereiche), etappenweise Sanierung sowie rollende Planung bei Kos-

tentransparenz. Die Sanierung der Gebäudehülle umfasste beispielsweise die Fensterelemente Marke Vidmar, energetische Verbesserungen ohne zu zerstören sowie die Klärung der Erschliessungen («Ausräumaktion») und die Zuordnung der Nutzungen. Es entstanden eine Stadt in der Stadt (Plätze, Wege und Strassen), eine Parkierung in den bestehenden Untergeschossen, Vertikalerschliessungen, Umgang mit Farben auf dem Areal, sowie eine grundlegende Erneuerung der Haustechnik. Es gab unterschiedliche Nutzungsbereiche. Die Mietlokale wur-

den im Rohbau abgegeben und die Haustechnik auf die konkrete Nutzung angepasst (Gewerbe, Büro/Verkauf, Büro/Atelier, Künstleratelier). Da zusätzlich Erweiterungspotential bestand, wurden 2004 die Erweiterung des Zugangsgebäudes realisiert (repräsentativer Zugang), sowie der Atelierbau und der Gewerbebau erweitert und schliesslich 2009 die Treisorhalle aufgestockt.

Das Vidmar umfasst 22700m² Bruttogeschossfläche, 152700m³ nach SIA 216 und 25 Mio. CHF Baukosten (ohne Mieterausbauten). Die Planung dauerte von 2000 bis

ANZEIGE

Sind Ihre Dächer so leer wie dieses Inserat?

Mit Solarkraft können Sie aus Ihren Liegenschaften mehr herausholen – energetisch, ästhetisch und finanziell. Wir zeigen Ihnen wie. Als unabhängige Solarberater verbinden wir seit 1996 Gebäude mit Solarkraftwerken und Liegenschaften mit langfristigem Mehrwert: www.energieburo.ch/solarberatung

Potenzialabschätzung Gebäude ■ Solare Baukonzepte ■ Machbarkeitsstudien
Finanzierungsberatung ■ Bauherrenvertretung ■ Engineering & Expertisen ■ Submissionen



energiebüro®

Die Ingenieure für Solarkraftwerke

energiebüro ag Hafnerstrasse 60 8005 Zürich
Telefon 043 444 69 10 info@energieburo.ch



Die Kultur hält Einzug: Das Stadttheater Bern eröffnet 2007 seine 2. Spielstätte in den VIDMARhallen in Liebfeld (Bild: Rykart Architekten AG)

2002, die Bauzeit von 2002 bis 2004, und die Aufstockung 2009. Die jährlichen Mietkosten belaufen sich auf CHF 80/m² Lager, CHF 140/m² Gewerbe und Atelier, und CHF 180/m² Büro.

Der Wandel von der Stadt in der Stadt zum Kulturtreffpunkt ist vollzogen. Das Stadttheater Bern eröffnete im September 2007 die zweite Spielstätte in den VIDMARhallen. Stadttheater, Studio-bühnen, Be-jazz, Ballettsaal: Die VIDMARhallen avancieren zu einem der lebendigsten Kulturtreffpunkte der Region. Und

das wirtschaftlich Positive ist: Vollvermietung per Stand 2010 (www.vidmarhallen.ch).

VERTIEFUNG. In den an beiden Tagen an die Referate anschliessenden «Get-Together», fanden sich die Teilnehmenden und Referenten beim Stehapéro zusammen. Dabei vertieften sie ihre Erkenntnisse und knüpften wertvolle neue Kontakte.

APPETIT AUF MEHR. Die Präsidenten der vier Fachkammern werden noch ein eingehendes Feedbackgespräch unter «acht Augen» führen. Dabei werden

sie basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen allfälliges Verbesserungspotential orten und einen zukunftsgerichteten Entscheid über das weitere Vorgehen fällen.

Aufgrund der Kontakte mit den einzelnen Präsidenten kann bereits heute im Grundsatz gesagt werden, dass ein Interesse an einer weiteren gemeinsamen Durchführung des Symposiums durch die vier Fachkammern besteht.

«Vier Fäuste für ein Halleluja»? Gelebte Tatsache ist, dass die vier Fachkammern des SVIT durch gemeinsames

Auftreten ihre Schlagkraft massiv erhöhen können. Gleich den vier Elementen traten die vier Fachkammern unter Wahrung ihrer Einzigartigkeit als eine Einheit auf.

Fazit ist somit: «4 gewinnt». Mit dem «Faktor 4» und vertiefter synergetischer Zusammenarbeit der vier Fachkammern darf deshalb auch in Zukunft gerechnet werden. ●



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.

Beflügelnder Neujahrsapéro

Hoch über den Dächern von Luzern, mit herrlichem Blick auf Stadt, Berge und See, startete der SVIT Zentralschweiz an bester Lage bei klangvollem Ambiente mit Weitblick ins 2010.



Hochsitz über Luzern: Lounge & Bar suite (Bild links: Barnews / Bild rechts: Felix von Wartburg)

MARCEL GRAB*

ZENTRALER WEITBLICK. Der diesjährige Neujahrsapéro des SVIT Zentralschweiz fand am 7. Januar 2010 an wahrlich zentraler Lage statt, hoch über den Dächern von Luzern in der Suite-Lounge an der Pilatusstrasse 1 im Hotels Monopol.

Das prämierte Lokal bot den über 90 Gästen einen fantastischen Ausblick auf die Luzerner Seebrücke und die wunderbar beleuchtete Altstadt im winterlichen Kleid, welche man bei angeregten Gesprächen unter Berufskolleginnen und -kollegen genoss. Man rezelebtierte das vergangene Jahr und unterhielt sich über die Zukunftsaussichten der Branche.

NETWORKING. Eingeladen waren selbstverständlich wie-

der die Sponsoring-Partner des SVIT Zentralschweiz: V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger & Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier und die Mobiliar Versicherungen. Diese nutzten die gute Gelegenheit für einige ungezwungene Kontakte mit ihren Kunden.

TOURS D'HORIZON. In seiner Begrüssungsansprache hielt Präsident Walter Hochreutener einen Rückblick ins vergangene Jahr und wünschte den Anwesenden ein erfolgreiches 2010.

FEIER IN SICHT. Der SVIT Zentralschweiz startet bereits in sein 73. Verbandsjahr. 2012 erwartet uns somit das erfreuliche 75 Jahre-Jubiläum.

ZUVERSICHT TROTZ KRISE. Die Immobilien- und Bauwirtschaft hat bisher die wirtschaftliche Krise gut gemeistert. Erfahrungsgemäss werden die schwierigen Zeiten mit Verzögerung jedoch auch unsere Branche einholen. Wir müssen zuversichtlich bleiben und uns mit seriöser Arbeit, Verständnis und Flexibilität den vielen Herausforderungen stellen.

AKTIVER VERBAND. Blitzlichtmässig beleuchtete der Präsident im 2009 die Immobilien in neuem Kleid, den Beitritt zum OKGT-Bildungsfonds, die Erarbeitung der Strukturreform samt Vernehmlassung sowie die Gründung der SVIT Immobilien Forum AG. Ebenso würdigte er das Bildungsforum im Mai 2009 (Thema Mietrecht),

die ZEBI 2009 und die Registerharmonisierung (6 Kantone individuelle Gesetze). Im Bildungsbereich nicht fehlen durften Basis-, Vertiefungslehrgang Immobilienbewirtschaftung und Einstiegsurse, mit Betonung der guten Arbeit der Schulleitung und Prüfungskommission.

KLANGWELT. Musikalisch umrahmt wurde der Abend mit den Klängen am weissen Flügel von Fabienne Ambühl. Ein grosses Dankeschön an Andy Grebhan, der den Anlass wie immer perfekt organisiert hat. ●



***MARCEL GRAB**
Vorstandsmitglied SVIT
Zentralschweiz

ANZEIGE

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

Credit Suisse wird 100. Mitglied des

Hohes Tempo: Drei Jahre nach seiner Gründung nimmt der SVIT Romandie bereits sein 100. Mitglied auf. Die Credit Suisse wurde offiziell durch den Gesamtvorstand empfangen. Der eingeschlagene Weg wird weiterverfolgt und bis 2012 das 200. Mitglied anvisiert.



Stolz und Freude bei der Ehrung des 100. Mitglieds: Serge Bornick (Credit Suisse, Verantwortlicher Immobilienleasing Schweiz), flankiert von Karin Joergensen (Assistentin des Generalsekretärs, SVIT Romandie) und Jean-Jacques Morard (Präsident des SVIT Romandie)

SVIT ROMANDIE / RED. ●

VON NULL AUF HUNDERT. Drei Jahre nach seiner Gründung nimmt die westschweizerische Zweigstelle des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) bereits sein hundertstes Mitglied auf. Besonders erfreulich ist zudem: Das 100. Mitglied des SVIT Romandie wird die Credit Suisse.

Vertreten durch Serge Bornick, Verantwortlicher Immobilienleasing Schweiz, wurde die Credit Suisse offiziell durch den vollzählig anwesenden Vorstand des SVIT Romandie empfangen.

SCHNELLER ALS GEPLANT. Für Jean-Jacques Morard, den Präsidenten des SVIT Romandie, stellt dieses Ereignis einen wichtigen Meilenstein in der Verbandsentwicklung dar:

«Zu Beginn sah unser Fahrplan vor, das 100. Mitglied im Jahr 2012 zu erreichen. Der Erfolg unserer Aktivitäten in der französischen Schweiz erlaubte es uns, unter den Immobilienprofis schneller als vorgesehen bekannt und anerkannt zu werden. Dies stellt eine sehr grosse Wertschätzung der Arbeit aller Vorstandsmitglieder dar, und es bestärkt uns, unsere Vision weiterzuverfolgen. Unser neues Ziel ist es, die Grenze des 200. Mitgliedes im Jahr 2012 zu durchbrechen.»

EHRENVOLLE ÜBERRASCHUNG. Serge Bornick äussert sich sehr wertschätzend zur Arbeit des SVIT Romandie: «Es ist eine grosse Ehre für die Credit Suisse, das hundertste Mitglied von SVIT Romandie zu werden. Es ist auch eine Überraschung:

Wir hätten nie gedacht, dass sich der SVIT in der französischen Schweiz so rasch und er-

BREITE ABSTÜTZUNG. Der SVIT Romandie vereinigt die Immobilienfachleute aller Be-

» C'est un grand plaisir pour Credit Suisse de devenir le 100e membre du SVIT Romandie. C'est aussi une surprise: jamais nous n'aurions pensé que le SVIT se développe aussi rapidement en Suisse romande.»

SERGE BORNICK, CREDIT SUISSE, RESPONSABLE LEASING IMMOBILIER POUR LA SUISSE

freulich entwickeln würde. Innerhalb von drei Jahren hat der SVIT sich einen festen Platz in der immobilien-spezifischen Bildungslandschaft geschaffen und ist ein privilegierter Begegnungsort für die Immobilienprofis geworden».

rufsgattungen. Unter seinen Mitgliedern befinden sich Bewirtschafter und Vermarkter, aber auch Immobilienbewerber, Generalunternehmer, Beratungsfirmen, Immobilienentwickler und Architekten.

SVIT Romandie



Hintere Reihe (v.l.n.r.): Martin Dunning, Peter Burkhalter, Serge Bornick (Credit Suisse, Neumitglied), Jean-Jacques Morard, Olivier Forestier, Patrick Wicht. Vordere Reihe (v.l.n.r.): Stéphane Giacomini, Dominique Maissen, Marc Comina, Karin Joergensen, Lorenzo Pedrazzini.

Das grösste Verbandsmitglied beschäftigt 206 Mitarbeitende (Losinger Construction SA). Daneben zählt der SVIT Romandie bereits 41 Einzelmitglieder.

ALS BEGEGNUNGSPORT AUF KURS.

Der SVIT Romandie ist ein willkommener Ort von Begegnungen und Diskussionen. Mit seinem Ausbildungszentrum – der SVIT School – organisiert er überdies Seminare und Kurse, welche rege besucht werden.

HEISSE PODIUMSDISKUSSIONEN.

Die nächste Podiumsdiskussion des SVIT Romandie findet am 23. März 2010 in Lausanne statt, und befasst sich mit der Thematik der Autos in der Stadt. Als Podiumsteilnehmer konnten Olivier Français, Stadtrat von Lausanne, und Pa-

trick Eperon, Sekretär im Centre Patronal in Paudex, gewonnen werden.

» Au départ, notre feuille de route prévoyait d'atteindre le 100e membre en 2012. Notre nouvel objectif est de franchir le cap du 200e membre en 2012.»

JEAN-JACQUES MORARD, PRÉSIDENT DU SVIT ROMANDIE

GEFRAGTE SEMINARE. Das nächste Seminar der SVIT School findet kurz darauf am 25. März 2010 im Olympischen Museum in Lausanne statt.

Mehr als 50 Personen haben sich bereits zu dieser dritten Tagung der Immobilienentwicklung in der Romandie angemeldet.

An diesem Anlass wird unter anderem der Entwickler

des A-One Business Center in Rolle zu Wort kommen, eines der grössten je in der franzö-

sischen Schweiz realisierten Business Centers.

GRATULATION VOM DACHVERBAND.

Der SVIT Schweiz und die SVIT Swiss Real Estate School (SRES) sind sehr erfreut und zugleich stolz auf die hervorragende Performance des SVIT Romandie.

Beide gratulieren und danken dem Gesamtvorstand

und der Geschäftsstelle des SVIT Romandie mit Generalsekretär Marc Comina und seiner Assistentin Karin Joergensen sowie den vielen Helferinnen und Helfern für ihren unermüdlichen Einsatz, welcher erfreulicherweise prachttolle Früchte trägt und von Erfolg gekrönt ist.

ERSTE ADRESSE IN DER ROMANDIE.

Mehr über den engagierten SVIT Romandie und seine regen Aktivitäten findet sich auf www.svit-romandie.ch.

Weitere Informationen über die SVIT Schule des SVIT Romandie sind erhältlich auf www.svit-school.ch.

Eine Investition, die sich lohnt

Mit einer Sanierung gezielt Energie sparen

Die in den letzten Jahren gestiegenen Energiepreise motivieren Hausbesitzer verstärkt dazu, die Sanierung von Heizungen und die Modernisierung von Gebäuden zu prüfen. Fördergelder von Kantonen und Energieanbietern unterstützen diese Sanierungsvorhaben. Die Sanierung der Heizung in Kombination mit einer Solaranlage steht weit oben auf der Wunschliste der Investitionen. Kombiniert der Eigentümer seine Heizung mit einer Solaranlage, spart er nicht nur Heizöl, sondern erhält zusätzlich Geld. In der Regel kann die Solaranlage der bestehenden Heizung hinzugefügt werden, ohne dass diese komplett ersetzt werden muss. Ein gelungenes Beispiel für eine solche Gesamtmodernisierung von Gebäude und Heizung steht in Rüfenacht im Kanton Bern.

Das Gesamtrenovationskonzept für das Zweifamilienhaus aus dem Jahr 1903 erfolgte in Etappen. 2005 wurden die Fenster ersetzt. Danach erfolgte die Isolation des Dachs. Im Zug der Gesamtmodernisierung wurde zuletzt der alte Kessel mit integriertem Brenner durch einen modernen Ölbrennwertkessel ersetzt. Die neue Anlage der Firma Swisscondens mit 15 kW Leistung ersetzte die weiterhin intakte Heizung, die noch den gesetzlichen Normen der Luftreinhalteverordnung entsprach. Der alte Elektroboiler wurde überflüssig, da das Warmwasser neu mit einer Solaranlage aufbereitet wird. Der neue 1200-Liter-Boiler wird nicht nur für das Warmwasser, sondern auch zur Heizungsunterstützung eingesetzt. Der Boiler kann in den Modi Solar-Öl und Solar-Strom betrieben werden.

Das Haus befindet sich an einer exponierten Lage. Wegen häufiger Westwinde und der Bise von der Nordseite war eine Wärmepumpe für das Renovationsobjekt ungeeignet. Die benötigte Leistung hätte mit einer Wärmepumpe trotz Gebäudedämmung und neuen Fenstern sowie Wärmeverteilung mit

Radiatoren nicht erreicht werden können. Auch wegen des besseren Preis-Leistungs-Verhältnisses fiel die Entscheidung zugunsten einer Öl-Solar-Lösung aus. Eine 100%-Ölheizung wäre von der Wirtschaftlichkeit her die günstigste Variante gewesen, doch der Umweltgedanke spielte auch eine wichtige Rolle. Die Platzierung der Solarkollektoren bei diesem Projekt ist nicht alltäglich. Da für den Bauherrn die ästhetischen Aspekte eine wichtige Rolle spielten und die Ausrichtung des Dachs ebenfalls nicht optimal war, fiel der Entscheid der Montage der Solaranlage auf die 20 Meter entfernten Tiefgaragendächer. Ein weiterer Vorteil für die aussergewöhnliche Platzierung ist die einfache Reinigung der Solarkollektoren vor allem im Winter. Der optimale Wirkungsgrad der Solaranlage kann somit jederzeit sichergestellt werden. Die Ausrichtung der 13,2 m² Kollektoren für das Warmwasser und die Heizungsunterstützung erfolgte gegen Süden. Eine Baubewilligung war nicht nötig.

Die fachmännische Beratung und die professionelle Ausführung der Installation wurden durch die Firma Gloor+Co, Sanitäre Anlagen und Heizungen, in Worb übernommen. Da die bestehenden Wasserleitungen stark verkalkt waren, wurden diese erneuert und die ganze Wasserversorgung örtlich versetzt. Die ganze Heizungsinstallation inkl. Solaranlage mit Grabarbeiten und Leitungsverlegung – in ca. 50 cm Tiefe wurden der Vorlauf und der Rücklauf in einem Rohr unterirdisch von der Solaranlage zur modernen, kondensierenden Ölheizung geführt – bis zur 20 Meter entfernten Tiefgarage dauerte rund zwei Wochen. Vor der Erneuerung der Heizungsanlage/Solar wurden ca. 3500 l Heizöl im Jahr verbraucht. Die neue Ölbrennwertheizung bringt schon allein durch die Nutzung der heissen Abgase 6 bis 10% Einsparung. Zudem sind die Komponenten der modernen Ölheizsysteme optimal aufeinander abgestimmt und sehr gut gegen Wärmeverluste isoliert. Nicht zu vergessen ist die Strom-



FAKTENKASTEN

Objekt:	Zweifamilienhaus in Rüfenacht BE
2 Haushalte:	3 Personen
Heizung:	Swisscondens TD 15 kW
Solarkollektorfläche:	13,2 m ²
Kosten:	CHF 34 000.–
Ausführung:	Gloor+Co, Sanitäre Anlagen und Heizungen, Worb
Erwartete Heizölersparnis:	30 bis 50%

kosteneinsparung durch die neue Solaranlage. Das Warmwasser wurde früher zu 100% mit Strom produziert. Ein weiterer Vorteil der Solaranlage: Sie liefert zusätzlich Wärme für das Heizsystem. Mit der Dachisolierung und den neuen Fenstern ist eine Gesamtheizöl einsparung von 30 bis 50% absolut realistisch.

Der reine Materialaufwand für die kondensierende Ölheizung, inkl. Kunststoffrohr im Kamin und Solaranlage, belief sich auf ca. CHF 34 000.–. Der Kanton unterstützte das Vorhaben mit CHF 1 900.– und der Brennstoffhändler mit Heizöl im Wert von CHF 1 000.–.

FAZIT. Durch die Sanierung von Heizungen und von Gebäudeteilen – in Kombination mit Solaranlagen für die Warmwasseraufbereitung – kann viel Heizöl und damit viel Geld gespart werden. Auf der Website der kantonalen Energiefachstellen «www.endk.ch» finden Sie unter «Allgemeine Infos» einen Link zu den Förderprogrammen der Kantone. Ausserdem stehen Ihnen in unseren Regionalbüros Spezialisten für Anfragen über moderne Ölheizsysteme und über den Energieträger Heizöl zur Verfügung.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Gratis-Telefon: 0800 84 80 84
 Internet: www.heizoel.ch

ANZEIGEN

Einzigartige Trockenmauersteine und Bodenplatten



SOL AG
 Wydenstrasse 12
 2540 Grenchen
 Tel. 032 644 30 80
 www.solag.ch

SEMA-Betongaragen Sicherer Platz für wertvolles Eigentum



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

NeoTwin

Einwandige Öltanks fachgerecht sanieren

► Bis zum 31.12.2014 sind alle erdverlegten Öl- und Benzintanks doppelwandig zu erstellen. Davon sind viele Tankanlagen in den früheren Gewässerschutzzonen B und C betroffen.

NeoVac und ihre Partnerbetriebe bieten mit dem System NeoTwin die fachgerechte Sanierungsmethode in vier Phasen: Zuerst wird der Tank geöffnet, geleert und gereinigt. Auf Wunsch bietet eine Werterhaltungsmassnahme in Form einer Epoxydharzbeschichtung Schutz vor weiteren Innenkorrosionen. Für die Innenhüllenkonfektion wird eine Massskizze erstellt. Die zweite Wand wird von NeoVac aus einer ölbeständigen Kunststoffolie im Werk gefertigt und nach der sorgfältigen Prüfung an den Verlegeort gebracht. Im Tank wird der Zwischenraum für die Vakuumüberwachung vorbereitet und die Innenhülle montiert. Im Anschluss wird das Leckanzeigergerät mit den Verbindungsleitungen installiert. Ein allfälliges Leck wird dann sowohl optisch als auch akustisch sofort gemeldet.

Der Öltank entspricht nun wieder den gesetzlichen Normen und den aktuellen Sicherheitsstandards.

KOSTENLOSER FILM ERHÄLTlich. Den Sanierungs-Ablauf im Detail zeigt der neuste Film der NeoVac AG. Die kostenlose DVD über NeoTwin kann ab sofort telefonisch oder per E-Mail (neotwin@neovac.ch) bestellt werden. Zu sehen ist der Film auch auf der Website www.neovac.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
NeoVac AG
Gebäude- und Umwelttechnik
Eichaustrasse 1
9463 Oberriet

Tel. 071 763 76 76
Fax 071 763 76 19
info@neovac.ch
www.neovac.ch



Die vier Phasen der Sanierung einwandiger erdverlegter Tanks von links nach rechts: Gereinigt, sandgestrahlt, beschichtet, mit Kunststoffolie ausgekleidet

Garagentore und Haustüren von Hörmann zu Jubiläumspreisen:

Jubeljahr für Bauherren und Modernisierer

► Jubiläen sind ein Grund zum Feiern – das 75-jährige Bestehen des Tor- und Haustürherstellers Hörmann besonders. Denn allen, die 2010 bauen oder modernisieren, bietet das Unternehmen Tore und Haustüren zu Jubiläumspreisen.

Bauherren, die ein Haus mit ansprechender Architektur planen, werden sich über das Jubiläumstor «MicroMatic 75» freuen. Dessen Oberfläche hat ein in den glatten Stahl geprägtes, feines Linienprofil. So unterstreicht es die eleganten und klaren Linien zeitgemässer Architektur. Inklusiv Antrieb ist das weisse Jubiläumstor für CHF 1475.– (inkl. MwSt., exkl. Montage) erhältlich. Fünf weitere Farben stehen zusätzlich zur Wahl. Hörmann bietet das Tor in den vier Aktionsgrössen damit etwa 40 Prozent günstiger an, als ein vergleichbares Tor aus dem regulären Programm. Auch Bauherren, die Garagentor oder Haustür erneuern, gibt das Jubiläum Grund zum Mitfeiern: Mit der «RenoDoor 75» bietet Hörmann eine Haustür mit sehr gutem Wärmedämmwert (U-Wert 1,5 W/m²K) sowie Achtfach-Verriegelung und damit hohem Sicherheitsstandard. Für CHF 1975.– sind vier Oberflächen erhältlich. Darunter ein edler Anthrazitton, Weiss und zwei Holzdekore. Dieselben Oberflächen bekommt man auch für das zweite Modernisierungsprodukt, das

Garagen-Sectionaltor «RenoMatic 75». Tauscht man Tor und Haustür zeitgleich aus, lässt sich das Heim mit Tor und Haustür im Partnerlook verschönern. Das Tor inklusive Antrieb kostet CHF 1575.–.

Wer Wert auf sehr hohe Einbruchssicherheit legt, findet unter den Jubiläumsgaboten ebenfalls etwas: Mit der «TopSecur 75» bietet Hörmann eine Aluminium-Haustür, die der Widerstandsklasse 2 entspricht. Das bedeutet, dass die Türen in genormten Tests bewiesen haben, einem Einbruchversuch mindestens drei Minuten zu widerstehen. Die Kriminalstatistik zeigt, dass nach diesem Zeitraum mehr als zwei Drittel der Einbrecher ihr Unterfangen aufgegeben haben. Die «TopSecur 75» kostet beim Fachhändler CHF 3 675.–. Auch einbruchhemmende WK2-Oberlichter und Seitenteile sind zum Jubiläumspreis erhältlich. Weitere Produkte zum Firmenjubiläum und Informationen gibt es unter www.hoermann.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Hörmann Schweiz AG
Nordringstrasse 14
4702 Oensingen
Telefon: 0848 463 762
Fax: 062 388 60 61
E-Mail: info@hoermann.ch
Internet: www.hoermann.ch

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne gah!

- **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

Multipor® Mineraldämmplatten in der Innen- und Aussenwärmedämmung

► **Aussenwärmedämmung.** Ytong Tragmauerwerk in Verbund mit Multipor Mineraldämmplatten als Aussenwärmedämmung bildet eine massive speicherfähige Aussenwand. Diese besitzt aufgrund der optimalen Kombination von Wärmedämmung, Wärmespeichervermögen, Baustoffmasse und Auskühlungsverhalten die Fähigkeit, Schwankungen der Aussentemperatur zu minimieren. Damit ist im Sommer in Innenräumen ein angenehmes Raumklima mit ausgeglichenen Temperaturen gewährleistet.

INNENDÄMMUNG. Multipor Mineraldämmplatten sind ideal für bauphysikalisch optimale Lösungen bei der Innenwärmedämmung von Aussenwänden und Decken. Durch ihre einzigartigen Eigenschaften kann auf eine aufwendige Dampfsperre verzichtet werden.

Bei Tiefgaragen wird der Brandschutz der Decken massiv erhöht.

Mineralisch und ökologisch bietet die Multipor Mineraldämmplatte eine neue Qualität der Wärmedämmung:

- formstabil und druckfest
- massiv
- nicht brennbar
- hoch wärmedämmend
- einfach in der Verarbeitung
- mineralisch
- diffusionsoffen

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

Xella Porenbeton Schweiz AG
Kernstr. 37
8004 Zürich
Tel. 043 388 35 35
E-mail: tec@xella.com



Multipor, dämmen mit System!

ANZEIGE

ImmoServer – Alles für Ihr Immobilien-Marketing

Mit ImmoServer können vielfältige Vermarktungsunterlagen für die Immobilienbranche auf einfache und kostengünstige Art selbst produziert werden. Die qualitativ hochstehenden Endprodukte wie z.B. Projektwebseiten, Verkaufsbroschüren und Flyers ermöglichen auch kleineren Firmen einen professionellen Marktauftritt.

Beispiel Immobilien-Webseite



Preisbeispiel:
Immobilien-Webseite
ab einmalig CHF 1200.–
zzgl. CHF 50.– pro
Monat online

www.iviewer.ch

- Professioneller Webseiten-Auftritt
- Keine Web-/Programmierkenntnisse nötig
- Aktualisierungen selbst durchführen
- Die Webseite jederzeit on-/offline schalten



- Einfache Erstellung und Handhabung
- Vordefiniertes Firmen-Layout
- Externer Profi-Druck ab 20 Exemplaren
-

Besuchen Sie uns an der **SVIT Immobilien-Messe in Zürich vom 17./18. April 2010** an unserem **Stand Nr. 10.**

Gerne zeigen wir Ihnen unsere Produkte in einem persönlichen Gespräch.

IMMOSEVER

REAL ESTATE ONLINE SOLUTIONS

Stadtturmstrasse 19
CH-5400 Baden

T 056 209 01 55
F 056 209 01 59

info@immoserver.ch
www.immoserver.ch

Wir
betreuen
über 200
Internet-
seiten

Begrünbare Lärmschutzwände, in Harmonie mit der Umgebung

► **Zu den wirksamsten Massnahmen gegen Strassenlärm gehören Lärmschutzwände. Architektonisch besonders attraktiv können begrünte Wände sein.**

Da Lärm meist nur in bewohnten Gegenden als störend empfunden wird, treffen Mensch und Lärmschutz direkt aufeinander. So spielt neben der Funktion auch die Optik einer Lärmschutzwandmassnahme eine wichtige Rolle. Verlangt wird ein unaufdringliches und elegantes Erscheinungsbild, das sich natürlich in die Umgebung einfügt. Im innerstädtischen Bereich sollte die Lärmschutzwand schmal und flexibel genug sein, um zwischen bestehenden Objekten wie beispielsweise Gebäuden oder Bäumen platziert werden zu können. PLANTA Lärmschutzwände erfüllen hier höchste Ansprüche. Sie absorbieren wirkungsvoll den Schall, die lebendige grüne Bepflanzung ist optisch ansprechend und wirkt beruhigend auf den Betrachter. Die Akzeptanz der Anwohner gegenüber einer begrünten Wand ist somit viel grösser. Der Gestaltung sind durch die Verwendung verschiedenster Pflanzen keine Grenzen gesetzt.

PLANTA DIE PERFEKTE LÖSUNG FÜR ENGE STRASSENADRIEN UND GERINGE PLATZVERHÄLTNISSE. Die schmale Lärmschutzwand PLANTA verursacht niedrige Bau- und Betriebskosten und ist dauerhaft formstabil. Sie überzeugt durch ihren grünen Charakter, weil sie Kletterpflanzen eine hervorragende Haltemöglichkeit bietet. Sie ist schalldämmend, beidseitig hochabsorbierend und zu 100% recyclingfähig. Es handelt sich bei dieser Produktgeneration um eine Schallschutzwand aus Steinwolle mit einzigartigen umweltfreundlichen Eigenschaften. Der Steinwollkern saugt das Wasser auf und dient den Pflanzen als Wasserspeicher

und bei hohen Temperaturen als Kühlung. PLANTA Lärmschutzwände wurden von renommierten Instituten in Bezug auf Schalldämmung, Schallabsorption, Windlast, Frost- und Tausalzbeständigkeit, Haltbarkeit usw. geprüft.

Die SOBA INTER AG hat bereits schweizweit seine optisch ansprechenden Lärmschutzwände PLANTA montiert. Der geringe Platzbedarf und die Wirtschaftlichkeit der Wände überzeugten bisher viele Planer, Architekten und Bauherren. Durch die vorkonfektionierten Module ist die Montagezeit kurz und der Aufbau einfach zu handhaben. Besonders günstig wirkt sich das variable System mit seinen leichten und extrem flexiblen Systemkomponenten hervorragend bei engen Strassenradien sowie bei geringen Platzverhältnissen aus. Ober- und Unterseite sind abgeschrägt und nehmen so ideal den Strassenverlauf auf, zudem lassen sich verschiedene Geometrien verwirklichen. PLANTA Lärmschutzwände vereinen ansprechende Optik, umweltbewusstes Bauen und hohe technische Anforderungen in perfekter Weise.

Mit oder ohne Bepflanzung, PLANTA besticht durch natürliches Design, das sich jeder Umgebung harmonisch anpasst. Das individuelle Gestaltungsspektrum wird durch die freie Farbwahl der Stahlrahmen Konstruktion und des Polyethylen-Schutznetzes erweitert. Aufgrund der durchdachten Elementkonstruktion sind die Lärmschutzwände mit weiteren Lärmschutzmodulen wie zum Beispiel Glas kombinierbar.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Soba Inter AG
5405 Baden-Dättwil
Telefon 056 483 35 20
Fax 056 483 35 22
www.soba-inter.com



Wandansicht gartenseitig

Schwimmteich – das Paradies im Garten

► **Schwimm- oder Badeteiche sind der Natur nachempfunden und verdrängen in der Schweiz mehr und mehr die klassischen Swimmingpools. Je nach System reinigen Pflanzenfilter oder Biofilter-Anlagen das Badewasser ohne Chemikalien.**

Der Platzbedarf eines Badeteiches liegt je nach System etwa 30 bis 50% höher als bei Swimmingpools. Um das Wasser sauber und gesund zu erhalten, braucht es Flächen für die Regeneration und die Reinigung des Badewassers. Diese Mehrflächen sind keine verlorenen Bereiche. Sie sind für den Garten, die Umgebung und für den Besitzer der lebendigste Teil des Gartens. Ein Lebensraum mit unterschiedlichsten Lebensformen.

Badeteiche werden grundsätzlich nicht entleert und bieten das ganze Jahr über einen natürlichen Anblick. Damit entfällt auch die Problematik der Belastung kommunaler Kläranlagen und öffentlicher Gewässer.

Neben der Wasseraufbereitung ist die dauerhafte Abdichtung des Schwimm-

teiches von grosser Bedeutung. Sikaplan Kunststoff-Dichtungsbahnen wurden speziell auf die Bedürfnisse von Schwimmteichen entwickelt. Nebst ihren ökologisch unbedenklichen Rohstoffen sorgt auch die Langlebigkeit, Robustheit und einfache Pflege für unbesorgten Badespass.

Die schweizerischen Anbieter und Systemgeber von Schwimmteichen sind im Schweizerischen Verband für natürliche Badegewässer und Pflanzenkläranlagen SVBP zusammengeschlossen. Auf der Internetseite www.svbp.org findet der Interessent wichtige Informationen zum Badeteich und die Liste der qualifizierten Schweizer Schwimmteich-Anbieter.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Sika Sarnafil AG
Industriestrasse 26
6060 Sarnen
Telefon 058 436 79 66
www.sarnafil.ch



Privater Schwimmteich, abgedichtet mit Sikaplan-Kunststoff-Dichtungsbahnen (Realisation: Lehnert Erb AG)

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

Technische Dämmung mit Steinwolle: Neuauflage des bewährten Nachschlagewerks

Die Flumser Dämmstoffproduzentin Flumroc AG hat ihre bewährte Dokumentation zur Technischen Dämmung erweitert und auf den neusten Stand gebracht. «Technische Dämmung 2» präsentiert die ausgebaute Flumroc-Produktepalette und bietet detaillierte Informationen zu den Anwendungsmöglichkeiten von Steinwolle in Haustechnik, Industrie und Brandschutz. Praxis-taugliche Hilfestellungen machen die Dokumentation zu einem Nachschlagewerk für den Arbeitsalltag von Fachleuten.

Ob Warmwasserleitungen, Installations-schächte, Lüftungskanäle, Sprinkleranlagen, Rauchabzugsanlagen oder Dampfkessel – die Dokumentation «Technische Dämmung 2» stellt auf 150 Seiten das breite Anwendungsfeld von Steinwolleprodukten vor. Dank ihren hervorragenden natürlichen Eigenschaften eignet sich Steinwolle ausgezeichnet für Lösungen im technischen Bereich: Sie reduziert den Wärmeverlust auf ein Minimum und schützt vor Feuchtigkeit und Lärm. Zudem verhindert Steinwolle die Ausbreitung von Bränden, da sie nicht brennbar ist und einen Schmelzpunkt von über 1000 Grad Celsius aufweist.

INFORMATIONEN FÜR DIE PRAXIS. Im Rahmen einer engen Kooperation mit der weltweit tätigen Rockwool-Gruppe hat die Flumroc AG ihr Angebot zur Technischen Dämmung in den letzten Jahren massiv ausgebaut. Das ganze aktuelle Sortiment ist auf die in der Schweiz geltenden Normen und Zulassungen abgestimmt. Die neue Doku-

mentation liefert detaillierte, auf die Arbeit von Planern und Verarbeitern abgestimmte Informationen und Hilfestellungen wie Rechenbeispiele, Grafiken und Fotos von Detailkonstruktionen, Normangaben oder gesetzliche Vorschriften. Dabei widmet sich das übersichtliche Nachschlagewerk den Anwendungsbereichen Heizung und Sanitär, Lüftungsleitungen, Abgasanlagen sowie betriebstechnische Anlagen. Ein kleines Lexikon mit den wichtigsten Fachbegriffen rundet die Dokumentation ab.

STETS ZUR HAND. «Technische Dämmung 2» ist ab sofort in den Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch erhältlich. Damit Bauprofis das Nachschlagewerk stets zur Hand haben, kann es sowohl kostenlos als gedruckte Fassung bestellt als auch unter www.flumroc.ch online durchgeblättert oder heruntergeladen werden.

WEITERE INFORMATIONEN:
www.flumroc.ch

KONTAKT
Björn Gantenbein, Berater Technische Dämmung und Brandschutz
(Region Ost) Flumroc AG
Tel. +41 (0)71 950 23 15
Fax +41 (0)71 950 23 16
E-Mail: b.gantenbein@flumroc.ch

Jürg Rödenberger, Berater Technische Dämmung und Brandschutz
(Region Mitte) Flumroc AG
Tel. +41 (0)33 345 40 62
Fax +41 (0)33 345 40 63
E-Mail: j.roedenberger@flumroc.ch



Steinwolle eignet sich dank ihrer natürlichen Eigenschaften hervorragend für die Technische Dämmung.

IMMO SERVER
REAL ESTATE ONLINE SOLUTIONS

Immobilien-Webseiten zu unschlagbaren Preisen.

Immo-Webseiten ab CHF 1'200.- zzgl. 50.-/Mt.



iVIEWER
YOUR REAL ESTATE WEBSITE

www.iviewer.ch

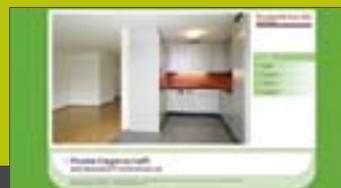
Wählen Sie eines von 4 Layouts



1



2



3



4

Für eine **persönliche Beratung** wenden Sie sich bitte an
Frau Karin Blömeke:
078 740 42 45 oder
bloemeke@immoserver.ch
www.immoserver.ch

QUORUM präsentiert sich im neuen Design

► **Mit dem neuen .NET-Layout setzt QUORUM neue Massstäbe und widerspiegelt mit dem technisch innovativen Design die wirkliche Stärke, Stabilität und Funktionstiefe der bewährten Immobilienbewirtschaftungssoftware QUORUM.**

Nebst dem optischen Anreiz der neuen Version werden weitere Highlights umgesetzt. So zum Beispiel der Anspruch, dass man in QUORUM mit möglichst wenigen Tastenkombinationen bzw. Mausclicks zum gewünschten Resultat (z.B. Mietvertrag, Mietzinsanpassung, Liegenschaftsabrechnung, Stockwerkeigentümerabrechnung, etc.) gelangt und somit die tägliche Arbeit effizienter gestaltet. Dies gelingt, indem QUORUM die Prozesse direkt dort zur Verfügung stellt, wo man sich gerade befindet. So kann man z.B. direkt aus der Liegenschaft alle wichtigen Prozesse wie z.B. eine Mietzinsanpassung, eine Liegenschaftsabrechnung, etc. starten.

Durch die frei skalierbaren Grössen der Bildschirme werden sämtliche Breitbildschirme vollumfänglich ausgenutzt. Dies gewährleistet eine übersichtliche Darstellung der Benutzeroberfläche. Alle Informationen (z.B. Liegenschaftsliste, Mieterliste, Leerstandsliste, etc.) können mit einem Klick nach einem einzigen oder mehreren Kriterien selektiert und nach Belieben sortiert werden. Das gewünschte Ergebnis kann unmittelbar ins Excel, Word, PDF- oder HTML-Format exportiert werden.

Diese und noch weitere markante Neuerungen steigern die Benutzerfreundlichkeit und die Effizienz bei der täglichen Arbeit. Sie persönlich haben dadurch den Vorteil, dass Sie sich dank dieser Neuerungen intensiver auf Ihre immer

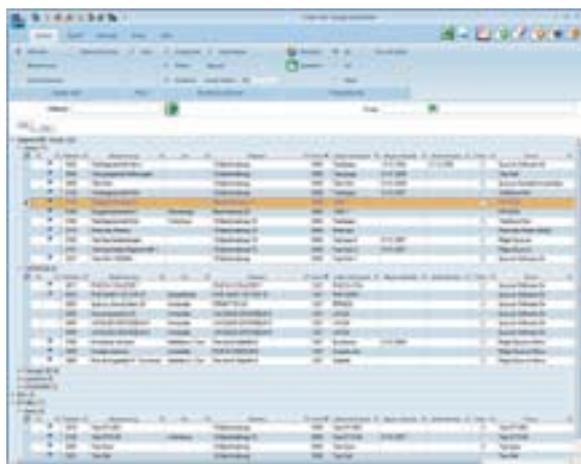
anspruchsvollere Arbeit der Immobilienbewirtschaftung konzentrieren können.

Trotz des modernen Layouts darf man nicht vergessen, dass QUORUM die Prozesse einer Immobilienbewirtschaftung optimal abdeckt. Dies überzeugt die Benutzer und auch die Spezialisten der Immobilienbranche.

QUORUM ist modular aufgebaut wodurch jeder Kunde eine auf sich massgeschneiderte Standardlösung hat und diese auch seinen veränderten Bedürfnissen jederzeit anpassen kann. Mit anderen Worten, die ideale Standardsoftware für jede Grösse von Immobilienverwaltung.

Die Auswertungen in QUORUM können durch einfachste und einmalige Einstellungen auf Ihr firmeneigenes Layout angepasst werden, so dass Sie auch hier keine Kompromisse eingehen müssen. Mit QUORUM werden Sie die wachsenden Anforderungen der Eigentümer betreffend Aktualität, Reporting und Übersichtlichkeit erfüllen und sogar noch übertreffen.

Doch was nützt ein hervorragendes Produkt, wenn die dazu erforderlichen Dienstleistungen wie Unterstützung, Helpdesk und Entwicklung unzureichend sind? Genau an diesem Punkt hebt sich Quorum Software AG ab. Uns ist der persönliche und professionelle Kundenkontakt sehr wichtig. Deshalb verfolgen wir eine Personalstrategie, in welcher wir viel in unsere Mitarbeiter investieren. Denn nur durch langfristige Anstellungen, kontinuierliche Ausbildung und optimale Anstellungskonditionen erbringen Mitarbeiter kompetent und motiviert die besten Dienstleistungen. So stellen wir einen fachlich hoch-



wertigen Helpdesk zur Verfügung, wo unsere Kunden durch unsere Projektleiter sofortige Unterstützung erhalten. Durch moderne Tools wie unser Ticket-System Quorum On Line und die Fernwartung zu jedem Kunden wird diese Dienstleistung auch technisch sichergestellt.

Das starke und erfahrene Entwicklerteam integriert nicht nur laufend neue Vorgaben wie z.B. Registerharmonisierung, IBAN-Nummer, sondern entwickelt auch regelmässig ganze Module wieder neu, um die langjährige Software technisch und funktionsmässig auf dem aktuellen Stand zu halten.

Dank diesem Konzept darf Quorum Software AG eine sehr hohe Kundenzufriedenheit ausweisen. Eine bessere Werbung, als die der eigenen Kunden kann man sich nicht wünschen.

Möchten Sie sich selbst von dieser innovativen und funktionsreichen Software QUORUM überzeugen? Sehr

gerne präsentieren wir Ihnen QUORUM an einer persönlichen Präsentation.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Quorum Software AG
Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel. 058 218 00 52
Fax 058 218 00 59
info@quorumsoftware.ch
www.quorumsoftware.ch



BEPFLANZUNGEN, HAUS UND GARTEN

Mediterrane Produkte für stimmungsvolle Gärten

► **Die einzigartigen Trockenmauersteine und Bodenplatten von SOL AG bilden Erlebniselemente in der Garten- und Umgebungsgestaltung und decken die Nachfrage nach mehr Lebensqualität und Lebensfreude.**

Die Plattenbeläge und Mauersteine sind authentische Nachbildungen alten Gesteins mit warmen mediterranen Farbtönen, die Licht und Weite in den Gartenbereich bringen. Spezielle Oberflächenstrukturen, sowie die unregelmässigen Ränder der Platten verleihen jedem Garten ein individuelles, rustikales Ambiente. Die verschiedenen Abmessungen erlauben eine grosse Gestaltungsfreiheit. Die Tatsache, dass diese wunderbaren Produkte nachge-

bildet wurden, bedeutet keineswegs, dass es sich um totes Gestein handelt. Im Gegenteil: wir haben es mit einem Material zu tun das lebt und sich verändert. Bodenplatten, Mauer- und Pflastersteine, wie auch der Naturstein erfahren im Laufe der Jahre leichte Veränderungen in ihrer Farbschattierung und bilden eine reizvolle Patina.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

SOL AG
Wydenstrasse 12
2540 Grenchen
Tel. 032 644 30 80
Fax. 032 644 30 88
www.solag.ch



Einzahlungsscheine im Internet shoppen:

Extrem günstig bei Internetstore.ch

☛ **Klickt man auf kopierpapier.ch, couvert.com, büroline.ch oder einzahlungsscheine.ch landet man auf der Website der Internet Online-shop AG. Das relativ junge Unternehmen weist mit über 4 Millionen Seitenaufrufen seit der Gründung einen stetigen Aufwärtstrend auf. Aus gutem Grund: der Internetstore.ch, so die Hauptdomain des Anbieters, kann seinen Kunden attraktive Preisnachlässe zwischen 30 und 40 Prozent bieten.**

BÜROMATERIAL VIEL BILLIGER. Das Hauptgeschäft wird mit Artikeln gemacht, die man täglich im Büro braucht. Vom Briefpapier über Couverts bis zu Kopierpapier in allen Formaten und Varianten. Da spielt der Preis natürlich eine grosse Rolle. Speziell Einzahlungsscheine für Inkasso zählen zu den Umsatzbringern. Im 30 000 Artikel starken Sortiment findet man aber genauso attraktive Präsentationssysteme und elektronische Bürotechnik.

COUVERTS UND DRUCK. Auch das Angebot, neutrale Couverts gleich mit dem eigenen Firmenlogo bedrucken zu lassen, wird gern in Anspruch genommen. Über 6000 Kunden kaufen mitt-

lerweile zu jeder Tag- und Nachtzeit bei Internetstore.ch ein. Für Sicherheit beim Bezahlen sorgt der Kauf per Nachnahme, Kreditkarte oder auf Rechnung – je nach Kundenwunsch.

PANINIS AUF VORBESTELLUNG IN AKTION BIS ZU 30% GÜNSTIGER. Inzwischen ist die ganze Welt des Bürobedarfs bei Internetstore.ch erhältlich. Und noch ein bisschen mehr. Pünktlich zur WM 2010 in Südafrika bietet Internetstore.ch den eidgenössischen Fussballfans Paninis samt Sammelheft zum Superpreis. Sie können ab sofort im Webshop vorbestellt werden, der Startschuss für die Auslieferung erfolgt Mitte April.



Internet Onlineshop AG
Austrasse 13, FL-9490 Vaduz

ASA-Service AG

☛ **Die ASA-Service AG, St.Gallen ist ein führender Ostschweizer Anbieter für Inspektion und Wartung aller Leitungen der Liegenschaftsentwässerung, vom Sanitärapparat im Haus bis zur Strassenkanalisation. Beim Unterhalt einer Immobilie sollte der Hauseigentümer immer auch ein Auge auf den Zustand der Liegenschaftsentwässerung werfen. Immer mehr Städte und Gemeinden machen nämlich Umbau- und Umnutzungsbewilligungen vom einwandfreien Zustand der unterirdischen Abwasserleitungen abhängig. Dies nicht zu Unrecht, denn aktuelle Studien zeigen, dass etwa 30 Prozent der privaten Abwasserleitungen defekt oder ungenügend gewartet sind.**

Neben den Bereichen Ablauf- und Rohrreinigung unterhält ASA-Service auch einen modernen Mobil- Toiletten-Service für Baufirmen, private Festanlässe bis zum Gross-Event. Schliesslich führen wir auch die Marke Waschbär- Container-Service in der ganzen Nordostschweiz. Damit ist ASA-Service auch ein Marktleader für die Reinigung und Wartung von Kehricht- und Grüncontainern.

WUSSTEN SIE, DASS....

- 80 % aller Wasserschäden durch defekte oder ungenügend gewartete Abwasserleitungen entstehen,
- eine Leitung, deren Durchmesser wegen Ablagerungen um 10 % reduziert ist, 24 % weniger Abwasser transportieren kann,
- jeder Schweizer pro Tag etwa 150 Liter Schmutzwasser produziert
- in der Schweiz pro Kopf für rund 10 000 Franken Abwasserleitungen im Boden liegen
- in St.Gallen die erste mechanisch biologische Kläranlage der Schweiz in Betrieb genommen wurde?

☛ **WEITERE INFORMATIONEN:**

ASA-Service AG
Ablauf- und Rohrreinigung
Mobil-Toiletten-Service
Container-Reinigung
24 Stunden-Service
Tel. 0848 310 200
www.asa-service.ch

Mitglied des
Verbandes
Schweizer
Abwasser- und
Gewässerschutz-
fachleute



75 **ATA**
JAHRE - ANS - ANNI
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



LSE-System AG auf Erfolgs- und Expansionskurs

► Die LSE-System AG (Wollerau) kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2009 zurückblicken. Umsatz und Gewinn haben letztes Jahr über 20% zugenommen. In der 24-jährigen Erfolgsgeschichte wurden rezessive Phasen und Krisen immer wieder gemeistert. Gerade in den schwierigen Jahren 2008 und 2009 konnten die Nischenprodukte und Spitzentechnologien LSE- und HAT-System ausgebaut und gefestigt werden. Das Team der LSE System AG freut sich, dieses Jahr mit seinen Kunden und Lieferantenpartnern das 10-Jahre-Jubiläum des HAT-System zu feiern. Dieses wurde vom Gründer der LSE-System AG, Werner Näf, zur schonenden Sanierung von Fussbodenheizungen erfunden.

Im März 2009 wurde eine Tochterunternehmung (100% in Besitz der LSE-System AG) in den Niederlanden gegründet. Das Unternehmen LSE-System BV mit Sitz in Gelleen, ist mit Aufträgen für das HAT-System mit dem ersten Team bereits voll ausgelastet. Letztes Jahr wurde auch das LSE-System (Sanierung von Trinkwasserleitungen)

in Holland eingeführt. Auch hier konnte trotz der wirtschaftlich schwierigen Situation innert kürzester Zeit eine hohe Nachfrage nach den Rohrinnensanierungen verzeichnet werden.

Die hervorragende Auftragssituation bei der LSE-System AG, auch bei ihren internationalen Franchisepartnern zeigt, dass Liegenschaften vermehrt mit Alternativtechnologien saniert werden. Interessant scheint auch die Tatsache, dass trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise sinnvolle und werterhaltende Investitionen in die eigene Liegenschaft zunehmen. Nicht zuletzt auch, weil diese in vielen Fällen rentabler sind als Spekulationen an den Finanzmärkten.

Grossen Wert legt die Familie Näf (100% Inhaber der LSE-System AG) darauf, dass die Expansion ihrer Unternehmensgruppe sowie die gesamten Geschäftstätigkeiten ohne Fremdkapital finanziert werden.

► WEITERE INFORMATIONEN:
LSE-System AG
Park Rohrbühl



Geschäftsleitung LSE

Sihleggstrasse 23
CH – 8833 Wollerau
Tel: +41 (0) 44 786 79 00
Fax: +41 (0) 44 786 79 10
info@lse-system.com
www.hat-system.com

LSE SYSTEM AG. Das Schweizer Unternehmen LSE-System AG mit Hauptsitz in Wollerau/Schwyz ist der weltweit führende Anbieter von Rohrinnensanierungen.

Mit der Gründung der Näf Beratungen AG im Jahr 1985 legte der Schweizer Ingenieur Werner Näf, den Grundstein für das heute erfolgreichste Rohr-Innensanierungskonzept. 1998 erhielt das Unternehmen seinen heutigen Namen: die LSE-System AG. Mit der Erfindung des HAT-SYSTEMS™ im Jahr 2000 weitete das Unternehmen die Innensanierung auf Fussbodenheizungen aus Kunststoff aus.

ANZEIGE



Wir planen, gestalten und pflegen Ihren Garten mit Kompetenz und Erfahrung

Die Spross Ga-La-Bau AG – Ihr Gärtner mit der grünen Erdsondenenergie

Aus der im Jahr 1892 gegründeten Handelsgärtnerei hat sich in den vergangenen Jahrzehnten eine finanzstarke Firmengruppe mit den drei Haupttätigkeitsbereichen Garten- und Landschaftsbau, Muldenservice und Entsorgung sowie Immobilien entwickelt.

Für unseren Kundenstamm der Immobilienbesitzer und -verwalter bieten wir von Beratung, Planung und Gestaltung der Umgebung bis zum regelmässigen Unterhalt und der Pflegeunterstützung alle Dienstleistungen für die grüne Oase aus einer Hand an. Ergänzend können wir mit unserer neuen Erdsonden-Bohrabteilung auch noch bei der Nutzung der grünen Energie mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter Telefon 043 333 33 33 oder auf unserer Website www.spross.com



www.spross.com

A-F

▶ **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

▶ **ALARMEMPFGANGSZENTRALE**



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 35
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.werkstatt11.ch

fugenlose Boden- und Wandbeläge



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
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen

- Ablauf- und Rohrreinigung
- Kanal-TV mit Dichtheitsprüfung
- Containerreinigung
- Mobiltoiletten-Mietservice

24 Stunden-Service 0848 310 200
www.asa-service.ch
Seit 1995 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
Gewerbehause 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



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_Maggingen

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

▶ 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



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

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

TROCKAG AG
 Moosmattstrasse 9
 8953 Dietikon
 Tel. 043 322 40 00
 Fax 043 322 40 09
 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

Fitness-Partner AG
 Blumenaustr. 4
 9410 Heiden
 T 071 891 39 39
 F 071 891 49 32
 info@fitness-partner.ch
 www.fitness-partner.ch

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
 Grossezelgstrasse 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
 Grossezelgstrasse 24
 5436 Würenlos
 Telefon: 0840 TORBAU / 0840 867 228
 Telefax: 0800 TORBAU / 0800 867 228
 www.gueller.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

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

www.svit.ch



ADRESSEN

GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, eidg. dipl. IT, gribi.theurillat, Sperrstrasse 42, Postfach, 4005 Basel
 ugribi@gribitheurillat.ch
Vizepräsident: Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich
 andreas.ingold@livit.ch
Finanzen: (Ressort Finanzen), Peter Krummenacher, contrust finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
 peter.krummenacher@contrustfinance.ch
Mitglied: (Ressort Aus- und Weiterbildung) Dr. Peter Burkhalter, Hodler & Emmenegger, Elfenstrasse 19, Postfach, 3000 Bern 16
 p.burkhalter@hodler.ch
Mitglied: (Ressort Mitgliederservice & Marketing), Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
 stephan.wegelin@stephanwegelin.ch
Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
 tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Sommerer, Innere Margarethenstr. 2, 4010 Basel
 T 061 283 24 80, svit-basel@bluewin.ch

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Zoller, Postfach 174, 9501 Wil
 T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Vreny Egger, Egger Immobilien-Treuhand, Postfach 40, 8880 Walenstadt
 T 081 710 24 30
 egger.immobilien@swissonline.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

Sekretär: Werner Leuzinger, via Pezzolo 7, CP 58, 6952 Canobbio
 T 091 921 10 73, svit.ticino@bluewin.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Verena Kunz, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
 T 041 289 63 68, svit@welimmo.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
 Kummer Bolzern & Partner, Winkelriedstr. 35, 6002 Luzern
 T 041 410 05 55

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGSEXPERTEN-KAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Puls 5, Giessereistr. 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 84,
 kammer-fm@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

21.04. Four Points, Sihlcity, Zürich
 14.06. Kloster Einsiedeln
 01.09. Technopark, Zürich
 22.10. Solothurn
 16.12. Four Points, Sihlcity, Zürich

SVIT-Arena

14.06. Kloster Einsiedeln

SVIT-Plenum

22.10. Solothurn

SVIT-Forum 2011

20.-22.01. Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

21.09. Generalversammlung
 04.11. SVIT-Frühstück

Basel

05.05. Generalversammlung

Bern

24.06. Frühlingsanlass
 16.09. Generalversammlung
 20.-21.10. SVIT Bern Immobilienstage

Graubünden

08.04. Generalversammlung

Ostschweiz

26.04. Generalversammlung

Romandie

23.03. Conférence-débat, Lausanne
 19.05. Assemblée générale, Lausanne

Solothurn

25.-28.03. Kompetenzpartner SOCASA Solothurn
 17.06. Generalversammlung

Ticino

22.-25.04. SVIT Ticino a Immoespo, Lugano
 Generalversammlung, Lugano
 (Datum provisorisch)

Zentralschweiz

07.05. Generalversammlung

Zürich

08.04. Stehlunch
 17.-18.4. SVIT Immobilien-Messe, Maag Event Hall, Zürich
 20.05. Generalversammlung, Airport Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

15.04. Generalversammlung, Hotel Zürichberg, Zürich
 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
 11.05. Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
 13.07. Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

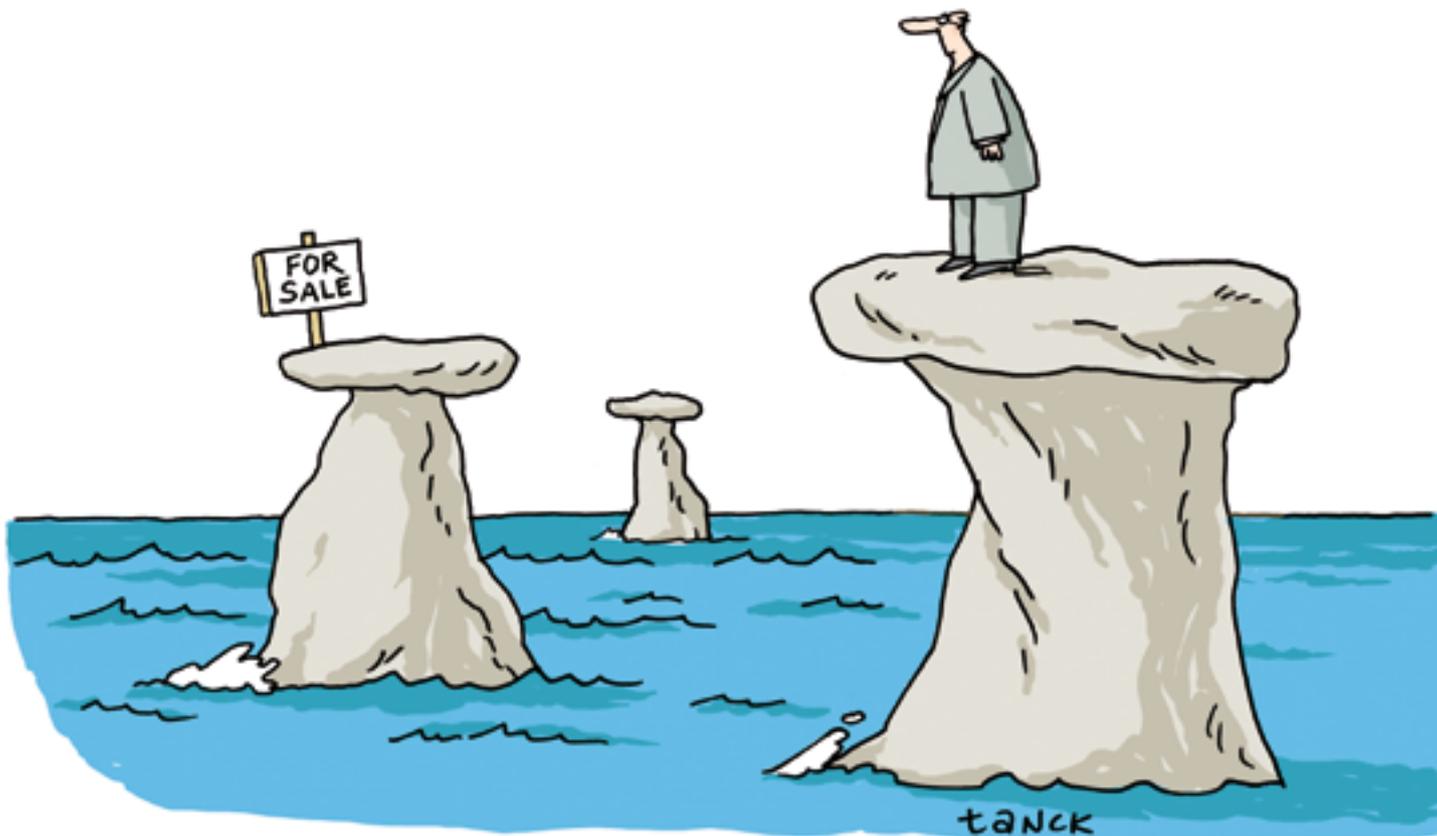
20.04. 1. Assessment, Puls 5, Zürich
 28.04. ERFA, Zürich
 07.05. Generalversammlung, St.Gallen
 26.10. 2. Assessment, Puls 5, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.09. Generalversammlung, Stanzerei Baden, 16.00 Uhr

SVIT FM Schweiz

20.04. Gemeinschaftsanlass SVIT FM, Real FM, IFMA A, Zürich
 21.04. FM Day 2010, Ausbildungszentrum Bocken, Horgen
 26.10. Generalversammlung



«Meinungen sind wie Grundstücke: erstens sind sie zu teuer, und zweitens kann man nicht immer darauf bauen.»
Dieter Hildebrandt (dt. Kabarettist)



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



immobilia

Offizielles Verbandsorgan
des Schweizerischen Verbandes
der Immobilienwirtschaft

• IMPRESSUM

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 ge-
stattet. Über nicht bestellte Manuskrip-
te kann keine Korrespondenz geführt
werden. Inserate, PR und Produkte-
News dienen lediglich der Information
unserer Mitglieder und Leser über Pro-
dukte und Dienstleistungen.

der Zins der bringt's

Baukredite
und Hypotheken

ab **1%**

Tel. 0848 133 000

WIR Bank
www.wirbank.ch

Basel • Bern • Chur • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

Jedem sein Heim.

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

X homegate.ch

Das Immobilienportal

