

immobilia



FM SUCHT SEINEN WEG

BEAT SCHWAB IM GESPRÄCH
SEITE4-11

IMMOBILIENPOLITIK. Nationalrat Hans Killer im Interview.....	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Integration und Rendite sind zwei entfernte Planeten.....	24
MANAGEMENT. Immobiliendaten gehören zur Liegenschaft.....	40

FÜR DAS BAUSPAREN.



URS GRIBI
«Als Immobilienprofis können wir von einer höheren Eigentumsquote profitieren.»

• Der Nationalrat hat die beiden Initiativen zum Bausparen zur Annahme empfohlen. Und das ohne Gegenvorschlag. Ein bemerkenswerter Entscheid, hatte sich doch der Bundesrat im Vorfeld der Ratsdebatte gegen die beiden Initiativen ausgesprochen. Der SVIT Schweiz unterstützt die Volksbegehren, sowohl jenes der Schweizerischen Gesellschaft zur Förderung des Bausparens (SGFB) wie auch das vom Hauseigentümerverband (HEV).

Die beiden Initiativen verfolgen das gleiche Ziel, aber auf leicht unterschiedlichen Wegen. Die Bauspar-Initiative der SGFB sieht vor, dass die Kantone das Bausparen auf freiwilliger Basis einführen. Für den erstmaligen Kauf eines Eigenheims können Mieter jährlich 15 000 Franken auf ein Bausparkonto einzahlen. Die Spardauer beträgt maximal zehn Jahre; die einbezahlten Spareinlagen werden vom steuerbaren Einkommen abgezogen. Auch wer bereits ein Eigenheim besitzt, kann vom Bausparen Gebrauch machen: Für Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen können Wohneigentümer maximal 5000 Franken pro Jahr steuerfrei auf ein Sparkonto zahlen. Die Initiative «Eigene vier Wände dank Bausparen» des HEV beschränkt sich auf die steuerliche Privilegierung von Bauspareinlagen für Personen, die zum ersten Mal ein Eigenheim erwerben.

Die Initianten wollen damit die Wohneigentumsquote in der Schweiz erhöhen. Mit 35% ist sie im internationalen Vergleich immer noch sehr tief. Vom Bausparen sollen vor allem junge Familien und Mieter profitieren, die sich Wohneigentum andernfalls nicht leisten könnten. Als Immobilienprofis können wir von einer höheren Eigentumsquote profitieren. Hoffen wir, dass auch das Stimmvolk die Vorteile der beiden Vorlagen erkennen wird.

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



„alaCasa.ch wirkt sich positiv auf unser Wachstum aus: Bereits im ersten Jahr hat uns alaCasa.ch zu mehreren zusätzlichen Mandaten verholfen.“

Claudio Fischer

Immondo, Langenthal

alaCasa-Partner seit 2007



Wincasa-CEO Dr. Beat Schwab
(Bild: Ivo Cathomen).

FOKUS

- 04 FACILITY MANAGEMENT AUF DER SUCHE**
Ein altes Gewerbe mit modernem Namen sucht noch immer die Idealform.
- 07 CENTER MANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR**
Philipp Strelbel, psm Center Management AG, erklärt die Bedeutung von Center Management.
- 08 TOTAL FACILITY MANAGEMENT ALS AUSLAUFMODELL?**
Laut Beat Schwab, CEO der Wincasa AG, befindet sich Facility Management im Umbruch.

IMMOBILIENPOLITIK

- 12 DER NEUE PRÄSIDENT VON BAUENSCHWEIZ**
SVP-Nationalrat Hans Killer nimmt Stellung zu Energie-, Verkehrs- und Landschaftsfragen.
- 14 KURZMELDUNGEN**
Nationalrat will Kauf von Wohneigentum fördern.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT 2010**
Die Ökonomen der Credit Suisse erwarten ein schwierigeres Jahr.
- 17 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Das Jahr 2009 verlief für viele Akteure der Bau-branchen erfreulich.
- 24 INTEGRATION UND WOHNEN**
Warum ist Sozialmanagement wichtiger Teil einer modernen Immobilienbewirtschaftung?
- 28 WIDER DIE GÄNGIGE LEHRMEINUNG**
Francesco Canonica bereichert mit seinem neu erschienenen Buch die Schätzungsliteratur, als Lehrbuch ist es jedoch nicht unumstritten.

IMMOBILIENRECHT

- 32 JUS-NEWS**
Eine Prüfung der Statuten von Wohngenossenschaften hinsichtlich Rechtsverhältnisse von Mietverhältnis oder Mitgliedschaft lohnt sich.
- 34 IMMOBILIENLEASING**
Ein Haus zu leasen kann eine Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsmodellen sein.
- 36 NEUER KOMMENTAR ZUM GRUNDPFANDRECHT**
Prof. Dr. David Dürr berücksichtigt in seinem Werk bereits jüngste Parlamentsbeschlüsse.

MANAGEMENT

- 40 INFORMATIKLÖSUNGEN ALS MUST**
Jürg Vifian, ICFM, erläutert Funktionalität von Informatiklösungen im Flächenmanagement.

BAU & HAUS

- 42 MEILENSTEIN IN DER GEBÄUDETECHNIK**
Ein Bürohochhaus in Linz deckt seinen Energiebedarf fast ganz mit erneuerbaren Energien.
- 44 GEBÄUDESANIERUNG SCHONT PORTEMONNAIE**
Eine regelmässige Erneuerung bildet Grundvoraussetzung für den Werterhalt von Gebäuden.

IMMOBILIENBERUF

- 46 SEMINARE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL**
Eine attraktive Bewirtschaftertagung und drei aktuelle Seminare erwarten Sie.
- 46 BEWIRTSCHAFTER-TAGUNG 2010 IN DAVOS**
Am 17. und 18. Juni 2010 werden abseits der Alltagshektik die wichtigsten Themen der heutigen Immobilienbewirtschaftung behandelt.
- 46 TRENDS IM MIETRECHT**
Das eingespielte Team Bättig/Rohrer/Zucker zeigt am 5. Mai Neues aus dem Mietrechtsland.
- 47 IMMOBILIEN PORTFOLIOMANAGEMENT**
Am 20. Mai wird der Bogen gespannt zwischen Strategie und operativer Umsetzung, sowie zwischen Portfolio Manager und Bewirtschafter.
- 47 MEHRWERTSTEUER BEI IMMOBILIEN**
Am 18. August findet aufgrund grosser Nachfrage das Seminar zum zweiten Mal statt.
- 49 AUSSCHREIBUNG 2010 VON DREI PRÜFUNGEN**
Basiskompetenz-, Immobilien-Bewirtschafter- und -Vermarkter Prüfung sind ausgeschrieben.
- 50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
Die breite Kurspalette im Überblick.

VERBAND

- 55 DIE ALTERNATIVE ZUM MIETZINSDEPOT**
EuroKautio lanciert in Zusammenarbeit mit den Vaudoise Versicherungen eine Alternative zum Mietzinsdepot und wird Kooperationspartner des SVIT.
- 56 IMMO-TALK 2010 ZU ZINSEN & IMMOBILIEN**
Der von TV-Moderator Marco Fritsche geleitete Anlass von SVIT Ostschweiz & HEV Kanton St. Gallen bringt neue Erkenntnisse auf frische Art.
- 52 STELLENINSERATE**
- 60 GEBÄUDEUNTERHALT**
- 62 INTERNET UND SOFTWARE**
- 64 PRODUKTE-NEWS**
- 70 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 73 ADRESSEN & TERMINE**
- 74 ZUGUTERLETZT**
- 74 IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



Die Wirtschaftlichkeit von Immobilien wird künftig nur noch unter prioritärem Einbezug von Facility Management möglich sein.

DR. ANDREAS MEISTER
Geschäftsführer Move Consultants AG und Präsident SVIT FM Schweiz.



AUF DER SUCHE
NACH DEM WEG

Immobilien werden schon seit jeher bewirtschaftet, doch von Facility Management ist noch nicht lange die Rede. So suchen die Akteure noch nach der Idealform.

CORINA ROELEVELN-MEISTER* ●

JUNGE BRANCHE. Das Berufsfeld Facility Management existiert in der Schweiz erst seit zehn Jahren. Auf europäischer Ebene wurde der Begriff Facility Management sogar erst 2007 definiert. Das Institut für Facility Management der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften führte im vergangenen Jahr eine erste Schweizer Studie zu Image und Bekanntheit der Facility-Management-Branche durch. Sie ergab, dass jeder Fünfte den Begriff Facility Management kennt und jeder Zehnte ihn versteht. Am häufigsten mit dem Facility Management in Verbindung gebracht werden die Begriffe Gebäudeunterhalt und Technik, Hauswart und Immobilienbewirtschaftung. Aus Sicht der Befragten bilden die Ergebnisse ein vergleichsweise gutes Ergebnis, «da die Branche jung ist». Dennoch sind Bestrebungen im Gange, Bedeutung und Nutzen einem breiteren Publikum aufzuzeigen.

WUNSCH NACH VERANKERUNG. Ähnliche Interessen vertritt Dr. Andreas Meister, Präsident der vor 2,5 Jahren gegründeten FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft: Trotz Bekanntheit des Begriffs waren «dessen wirkliche Inhalte, Bedeutung und Nutzen und der damit verbundene Mehrwert nur einem beschränkten Kreis von Insidern bekannt». Zu diesem Zweck plant SVIT FM Schweiz die Schaffung von Richtlinien und Standards, die Bereitstellung von Werkzeugen, die Entwicklung von Branchen-Kennzahlen, die Förderung des Wissensaustauschs unter Berufsfachleuten sowie Aus- und Weiterbildungsangebote. Mit dem Start der Facility Management Kammer innerhalb des SVIT beabsichtigten

die Initianten eine Vernetzung von Facility Management mit den übrigen Wertschöpfungsbereichen der Immobilienwirtschaft. Die Bemühungen der SVIT FM Schweiz gehen sogar über die Landesgrenzen hinaus. Vergangenen Herbst haben RealFM e.V. und SVIT FM Schweiz eine länderübergreifende Kooperation vereinbart. Mit Fokus auf das europäische Umfeld wollen die beiden deutschsprachigen Verbände die Kompetenzen, Methoden und Werkzeuge für Facility Manager entwickeln und das Verständnis für Facility Management in Politik, Wirtschaft und Lehre in Europa verankern. Geplant ist, dass sich auch IFMA Austria und FMA der Kooperation anschliessen.

UNTERSCHIEDLICHE BEGRIFFE. Obwohl der Begriff Facility Management kaum entstanden ist, erfährt er bereits wieder Veränderungen. Dr. Peter Staub, Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident der pom+ Consulting AG, spricht einerseits von Facility Management, welches der Besteller für seine Kunden erbringt und steuert (administrative Bewirtschaftung sowie technische und infrastrukturelle Leistungen), andererseits von «Facility Services» als neuen Begriff, der das eigentliche Doing beinhaltet. Andreas Meister erachtet das Überwinden dieser Schnittstellen als äusserst wichtig zur Erreichung der Zielsetzungen von anspruchsvollen Eigentümerschaften und Mietern: «Gerade die kaufmännische Bewirtschaftung oder das Property Management, welches häufig die Auftraggeberrolle gegenüber den Facility Services wahrnimmt, ist in dieser Konstellation gefordert, damit dieser Schnitt nicht zu einer Trennstelle wird.»

BREITER MARKT FÜR FACILITY MANAGEMENT.

So jung der Bereich Facility Management ist, so stark hat er sich in den vergangenen Jahren auch verändert. Andreas Meister sieht dies folgendermassen: «War in den Anfangszeiten Facility Management fast ausschliesslich Thema bei selbst genutzten betrieblichen Immobilien im Umfeld von Industrie- und Dienstleistungsbranche sowie öffentlicher Verwaltung, verbreitert sich dieser enge Fokus nun immer mehr. Die Betreiberlösungen von institutionellem und selbstgenutztem gewerblichem Immobilieneigentum gleichen sich immer mehr an. Portfolio- und Assetmanagement sind Begriffe, die man heute beispielsweise auch bei der optimalen Bereitstellung von Verwaltungsliegenschaften der öffentlichen Hand anwendet. Im Gegensatz hat Facility Management auch bei der zukunftsorientierten Bewirtschaftung von institutionellem Immobilieneigentum Einzug gehalten.»

DISKREPANZEN IM SERVICEEMPFINDEN. Interessanterweise bestehen im Facility Management laut Peter Staub grosse Unterschiede bei der Beurteilung der Leistung. Dienstleister sind der Meinung, den Kundenprozess zu kennen und deshalb auch kundenorientiert zu handeln. Eigentümer hingegen bemängeln, dass sie «noch immer zu wenig als Kunden wahrgenommen werden». Andererseits schätzen die Dienstleister das Marktpotential eher realistisch ein als die Eigentümer oder Mieter. Diese Zeichen deuten daraufhin, dass das Facility Management noch nicht zu Ende gerformt ist.

» Lebenszyklusorientiertes Immobilienmanagement ist ohne Facility Management gar nicht möglich.«

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT SVIT FM SCHWEIZ.

PROPERTY MANAGEMENT. Eine besondere Herausforderung der nächsten Jahre wird die Abgrenzung zwischen Facility- und Portfolio-Management sein, das sogenannte Property Management. Peter Staub spricht von unterschiedlichen Ansätzen und einer Neuverteilung der Rollen, die noch im Gange bleiben wird. Ein Beispiel ist das Modell der Credit Suisse: Credit Suisse als Asset Managerin lagert das Property Management an Wincasa aus. Wincasa wiederum vergibt Facility Management-Aufgaben, die sie nicht selber abdecken will, an Externe. Die kaufmännischen Aufgaben führt sie selbst aus. Ein anderer Ansatz besteht darin, dass die gesamte Verwaltung Teil des Facility Managements ist. «Die Lösungen sind abhängig von der Rolle der Eigentümer. Meiner Meinung nach wurde der Bedeutung der Investoren bisher zu wenig Gewicht beigemessen. Gerade in Zusammenarbeit mit dem SVIT sollte Property Management als eigenständige Disziplin in der Schweiz etabliert werden.»

BEDEUTUNG. Die Facility-Management-Branche in der Schweiz erwirtschaftet mit rund 210 000 Arbeitsplätzen einen Umsatz von durchschnittlich 30 Mrd. CHF pro Jahr. In dieser Schätzung nicht enthalten sind die Arbeitsplätze und der Umsatz aller Zulieferbetriebe wie z.B. der Reinigungsbranche und Logistik. Wie sich das Facility Management quantitativ verändert, erfasst pom+ jährlich mit seinem FM Monitor Schweiz und neu auch mit dem FM Monitor International. Steigende Teilnehmerzahlen an der alljährlich im Frühling stattfindenden Erhebung zeigen das Interesse am Monitor als Instrument zur Bewirtschaftungs-

kostenabschätzung bzw. zur Überprüfung der Gebäudenutzungskosten. Die veröffentlichten Kennzahlen geben Auskunft darüber, wie das Flächenmanagement optimiert werden kann. Aus den Ergebnissen können die Dienstleister zudem Wettbewerbsvorteile ableiten. Dennoch ist sich Peter Staub bewusst, dass die publizierten Werte weniger allgemein gültige Benchmarks sind, sondern lediglich Mittelwerte, aus denen sich die Unternehmungen selbst Benchmarks ableiten können. Laut der jüngsten Erhebung verfügen 63% der befragten Unternehmungen über ein Kennzahlensystem.

TRENDS. Angesprochen auf die Zukunft erkennt Peter Staub drei Hauptentwicklungen im Facility Management: Erstens verändert sich der FM-Markt von einem Markt mit hohem Entwicklungspotential zu einem Verdrängungsmarkt. Grundsätzlich findet zwar noch immer ein Wachstum statt. Dem gegenüber steht jedoch auch eine Reduktion des Marktvolumens, da einst abgeschlossene Serviceverträge inzwischen auslaufen und die Kunden ihre Dienstleistungsansprüche bzw. die Servicelevels nach unten korrigieren.

Im Weiteren bestimmt die zunehmende Professionalität nicht nur auf der Anbieterseite sondern auch auf der Nachfrageseite das Beschaffungsverhalten und die Geschäftsmodelle. «Wir erwarten, dass FM-Dienstleistungen in Zukunft wieder weniger als Gesamtpaket sondern eher wieder als Einzeldienstleistungen an spezialisierte Anbieter abgegeben werden.» Dadurch entstehen auch für kleinere Unternehmungen wieder Chancen, als

Nischenanbieter mit grosser Spezialisierung tätig zu sein.

Als dritten Trend erwartet Peter Staub, dass das Thema Nachhaltigkeit noch an Bedeutung zunehmen wird. «Die beiden Begriffe Facility Management und Nachhaltigkeit haben zwingend miteinander zu tun. Facility Management hat den Anspruch, den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zu begleiten. Nachhaltigkeit setzt den Anspruch, die Bewirtschaftung einer Liegenschaft zu unterstützen.» Um dieser Entwicklung gerecht zu werden ist es wichtig, dass Facility Management bereits in der Planungsphase einer Immobilie einbezogen wird, idealerweise in Form einer Person, die eher auf der Nutzer- als auf der Bauseite steht. Laut Peter Staub zahlt sich dieser Mehraufwand aus. In Kürze werden in der Schweiz erstmals Zertifizierungen mit dem DGB-Label (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) vorgenommen. Zudem sind weitere Bestrebungen im Gange, dem Thema Nachhaltigkeit auch in diesem Bereich mehr Gewicht zu verleihen.

Die Kosten – vor allem im Bereich Instandhaltung und Energie – haben trotz allen Bemühungen von Minergiestandards zugenommen. Laut Peter Staub müssen die Aufwendungen für Instandhaltung jedoch als etwas Positives angesehen werden. «Im Vergleich zu Deutschland und Österreich tragen wir in der Schweiz Sorge zum Immobilienbestand.»

Andreas Meister ist vorsichtig mit Prognosen, da auch die vor 10 Jahren in Aussicht gestellten Wachstums- und Gewinnprognosen nicht erreicht wurden. Er schreibt dem Facility Management jedoch eine grosse Bedeutung zu, da «die Wirtschaftlichkeit von Immobilien mit laufend änderndem Kunden- und Mietverhalten und den steigenden Ansprüchen an Nachhaltigkeit und Werthaltigkeit von Immobilien – um nur die beiden wichtigsten Einflussfaktoren zu nennen – zukünftig nur noch unter prioritärem Einbezug von Facility Management möglich sein wird.»

ANZEIGE

Immobilien-Fachleute

Rekrutierung von Immobilien-Fachleuten

- Sie suchen qualifizierte Fachleute für Ihr Unternehmen!
- Sie suchen die berufliche Herausforderung!
- Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

ROLAND NÄPFLIN
PERSONALBERATUNG

RNP, Ihr Ansprechpartner für Immobilienfachleute
www.rnp.ch

Telefon 044 383 12 62



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

Zufriedenheit der Kunden zählt

Ein reibungsloser Betrieb von Shopping Centern wirkt sich auf Betreiber, Mieter und Konsumenten gleichermaßen aus. Anbieter von Center Management unterstützen diesen umfassend.



Philipp Strebel, CEO psm Center Management AG.

CORINA ROEDEVEN-MEISTER •

„Herr Strebel, Sie bieten Ihren Kunden sogenanntes «Center Management» an. Was müssen wir uns darunter vorstellen?“

„Wir verstehen darunter die gesamtheitliche Führung und Steuerung eines Centers. Darunter fallen Bereiche wie Property Management, Facility Management, Center Leitung, Marketing/Kommunikation. Nur mit vorausschauenden, steuernden und umfassenden Tätigkeiten können komplexe Gebäude, wie z.B. ein Shopping Center, erfolgreich geführt werden.“

„Welche Rolle fällt dabei dem Facility Management zu?“

„Das Facility Management erbringt Leistungen gegenüber den Kunden des Cen-

ters, den Mietern, aber auch der Eigentümerschaft. Somit erachten wir das Facility Management als sehr wichtig. Unsere Center Kunden erwarten im Bereich Sicherheit und Sauberkeit eine TOP Leistung, die Eigentümer sind auf immer funktionierende technische Anlagen angewiesen und die Kunden vertrauen darauf, dass mit einer vorausschauenden FM-Strategie die Lebensdauer des Centers optimal genutzt werden kann. Aus Sicht des Eigentümers werden kaufmännische FM-Prozesse wie Flächen-, Vertrags- und Finanzmanagement immer wichtiger. Auch die Kostentransparenz, -kontrolle und -steuerung in allen Belangen wird immer wichtiger. Es ist Aufgabe des Facility Managements die Betriebs- und Nebenkosten möglichst tief zu halten. Nur mit marktkonformen Nebenkosten kann der künftig steigende Druck auf die Mietzinse teilweise abgedeckt werden.“

„Inwiefern beeinflusst ein gutes FM den Wert eines Shopping Centers?“

„Mit einem guten FM kann der Wert der Immobilie nachhaltig gesteigert werden. Oberstes Kredo sind die Sicherheit und Sauberkeit in einem Shopping Center. Nur wenn sich der Kunde wohl fühlt, kommt er wieder, bleibt länger und gibt

mehr Geld aus. Durch gute, sogar steigende Umsätze können die Mieter eine nachhaltige Miete bezahlen, was sich am Schluss positiv auf den Wert der Immobilie auswirkt. Deshalb kann nur mit einer griffigen FM-Strategie der Wert des Centers nachhaltig gesichert werden.“

„In welchen Gebäudetypen besitzt FM aus Ihrer Sicht eine noch grössere Bedeutung?“

„Für jeden Produktionsbetrieb, bei welchem die FM-Prozesse entscheidend für die Kernprozesse sind, zum Beispiel Produkteherstellung, ist ein professionelles Facility Management für den Erfolg noch wichtiger.“

„Ein Blick in die Zukunft: Welche Rolle schreiben Sie dem FM in 10 Jahren zu und wie werden die Anbieter von FM aussehen?“

„FM wird in 10 Jahren mindestens genauso wichtig sein wie heute. Klassische FM-Anbieter, welche keine eigenen Dienstleistungen mit Wertschöpfung anbieten, sondern nur als Dritteiler auftreten, werden es schwerer haben, ein marktkonformes Preis-/Leistungs-niveau anbieten zu können.“

ANZEIGE



Erlebnis und Spass...

für Kinder in Bewegung

Beratung • Planung • Montage • Service

Rudolf Spielplatzgeräte

8596 Scherzingen

Tel. 071 688 56 12

info@rudolf-spielplatz.ch

www.rudolf-spielplatz.ch



«Total-FM hat sich überlebt»

Am Facility Management Day 2010 der Kammer SVIT FM Schweiz vom 21. April referiert Dr. Beat Schwab, CEO Wincasa, zum «Zusammenspiel Property- und Facility Management». Immobilien hat ihn im Vorfeld getroffen.



• BIOGRAPHIE BEAT SCHWAB

Dr. Beat Schwab ist seit 2007 CEO der Wincasa AG. Er studierte an der Universität Bern Volkswirtschaft und Politologie und er hat zudem einen MBA der Columbia University. 1999 erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit als Geschäftsführer und Mitinhaber der Sevis AG. Nach dem Verkauf an die ISS-Gruppe im Jahr 2004 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG.

CORINA ROELEN-MEISTER •

„Herr Schwab, aufgrund Ihres Werdegangs verfügen Sie über eine breite Erfahrung im Facility Management. Welches sind aus Ihrer Sicht die grössten Veränderungen, die in dieser Branche seit Ihrem Berufseinstieg stattgefunden haben?“

„Zum einen haben sich Serviceorientierung und Dienstleistungskultur der involvierten Firmen stark verändert. Früher war Facility Management (FM) ein Backoffice-Bereich, der im Hintergrund dafür sorgte, dass die Technik funktionierte und die Infrastruk-

tur unterhalten wurde. Der Fokus lag auf dem Gebäude. Heute steht der Mensch, das heisst der Nutzer und Mieter der Liegenschaft, im Vordergrund. Dies ist ein völliger Philosophiewandel. Eine weitere Veränderung ist die starke Dominanz und der anhaltende Zuwachs ausländischer Anbieter während der letzten 10 bis 20 Jahre.

„Wo liegen die Gründe für diese Internationalisierung im Facility Management?“

„Aufgrund standardisierter Leistungen mit Service-Level-Agreements finden im Facility Management heute europäi-

sche Ausschreibungen statt. Dies ist auch sinnvoll, bestehen doch erhebliche Synergien und Economies of Scale in der Leistungserbringung. Zudem ist die Schweiz im Quervergleich für ausländische Firmen aufgrund relativ guter Margen noch immer ein sehr attraktiver Markt. Im Unterschied dazu ist es bei der kaufmännischen Immobilienbewirtschaftung ausländischen Anbietern aufgrund der föderalistischen Strukturen und Richtlinien schwer möglich, in der Schweiz Fuss zu fassen.

„Welches sind die neusten Trends, die am FM-Markt derzeit auszumachen sind?“

„Ich erkenne eine gewisse Abkehr vom Total Facility Management. Die Annahme wankt, dass es einen Anbieter gibt, der alles koordiniert und alle Dienstleistungen anbietet. Die grossen Teilnehmer am Schweizer Markt stammen entweder aus der Reinigung oder aus der Gebäudeinstallation. Das jeweils andere Gebiet gehört einfach nicht zur Kernkompetenz. Deshalb stelle ich fest, dass man immer seltener integrale Facility-Management-Ausschreibungen vornimmt, sondern Aufträge im Bereich Reinigung, Sicherheit und Technik einzeln und an verschiedene Anbieter vergibt.

„Wächst dadurch der Druck auf die FM-Anbieter?“

„Meiner Meinung nach ja. Die Spitze des Outsourcings scheint erreicht. Dies ist ein weiterer Trend, den ich feststelle. Einige Aufgabenbereiche werden von den Eigentümern wieder vermehrt selbst bearbeitet. Vor allem bei Liegenschaften der Öffentlichen Hand findet kaum mehr ein Outsourcing statt, da hier schlechte Erfahrungen gemacht wurden. Der finanzielle Leidensdruck müsste schon sehr gross sein, um Aufgaben extern zu vergeben. Dies ist im Moment noch nicht der Fall. Einen weiteren Bremsmechanismus für das Outsourcing bilden die Gewerkschaften in der Schweiz, die immer besser organisiert sind und sich bereits frühzeitig gegen eine Vergabe der Aufgaben an Dritte oder eine Verschlechterung der Lohnleistungen zur Wehr setzen.

„Peter Staub vom Beratungsunternehmen Pom spricht von einer allmählichen Marktsättigung bei den Anbietern von FM-Dienstleistungen. Erkennen Sie ähnliche Tendenzen?“

„Ja. Sowohl die erwähnten Entwicklungen im Outsourcing als auch die Tendenz zu Single Sourcing führen zu einer Konsoli-

dierung. Gerade im Finanzbereich mussten Unternehmen in der Vergangenheit aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung im Bereich Gebäudeunterhalt Kosten einsparen. Meiner Meinung nach sind die goldenen Jahre der FM-Branche mit stürmischem Wachstum vorbei. Kosteneinsparungen können eine Reduktion der Service Levels bedeuten. Anstelle von fünfmal werden Räumlichkeiten beispielsweise nur noch dreimal pro Woche gereinigt. Das ist für Dienstleister eine Herausforderung, da die Reduktion der Reinigungshäufigkeit subjektiv von den Nutzern als Qualitätseinbusse empfunden wird, obwohl es sich um eine bewusste Senkung des Service Level-Agreements handelt.

Welche Schnittstellen bestehen zwischen FM und der kaufmännischen Bewirtschaftung von Immobilien?

Schon seit jeher bestehen im Dreiecksverhältnis zwischen Eigentümer, Bewirtschafter und Facility Management zahlreiche Berührungspunkte. Der Immobilienbewirtschafter trägt die Verantwortung für die Reinigung, den Gebäude- und Gartenunterhalt, d.h. für das Facility Management. Er organisiert und koordiniert im Auftrag des Eigentümers das Facility Management hinsichtlich Termineinhaltung, Qualität und Kostenkontrolle. In diesem Sinne ist er Auftraggeber und Vorgesetzter des FM-Anbieters. Die FM-Branche besitzt zwar eindeutig mehr Interesse an direkten Aufträgen, aus meiner Sicht muss jedoch die Abstufung: Eigentümer, Bewirtschafter und FM-Dienstleister beziehungsweise Hauswart eingehalten werden. So versteht auch die Wincasa ihre Rolle. Wir wollen selbst keine operativen Facility Services erbringen, sondern bereiten Submissionen vor. Danach geben wir dem Eigentümer eine Empfehlung zur Wahl des FM-Dienstleisters ab und führen diesen dann im operativen Geschäft. Wir überprüfen periodisch die vertraglichen Vereinbarungen und schlagen unter Umständen eine Neuausschreibung vor.

Wie stark bestimmt der Renditedruck die Inhalte des Facility Managements?

Rendite ist eine grosse Chance, um dem Thema Nachhaltigkeit zum Durchbruch zu verhelfen. Wenn Nebenkosten gesenkt werden können, kann der Eigentümer einerseits die Nettomiete erhöhen, ander-

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

» Die goldenen Jahre des Facility Managements scheinen vorbei zu sein.«



rerseits eine Mietreduktion an den Mieter weitergeben. Wenn gleichzeitig die Gesamtmiete sinkt und die Nettomiete für den Eigentümer erhöht werden kann, dann entsteht für beide Parteien eine Win-Win-Situation. Diese Entwicklung ist jedoch nicht so einfach, da Nebenkosten nicht nur aus den durch Sanierungsmaßnahmen beeinflussbaren Heizkosten bestehen. Speziell ist die Situation in betrieblich genutzten Liegenschaften. Dort bilden Energiekosten einen sehr grossen Aufwandsposten.

Wird das Thema Nachhaltigkeit überhaupt genügend abgedeckt?

„Diesem Thema wird immer mehr Bedeutung beigemessen. Im Idealfall werden kaufmännische Dienstleister und Facility Manager möglichst früh in ein Projekt einbezogen, das heisst schon in der Planungsphase. Gerade da können Betriebskosten und Nachhaltigkeit am besten beeinflusst werden. Leider findet der Beizug von FM noch viel zu oft erst kurz vor Vollendung des Projekts statt. Ein Umdenken ist jedoch auch hier spürbar. Wir durften beispielsweise bei einigen Projekten auf dem Sulzerareal baubegleitete Facility Management umsetzen. Aufgrund

der Lancierung von nachhaltigen Immobilienfonds bauen wir bei uns ein Kompetenzzentrum auf, dank dem wir unsere Bewirtschafter über die speziellen Eigenheiten informieren können. Zertifizierungen und Labels erhöhen den Wert einer

» Das Bewusstsein für Facility Management ist bei den Investoren noch zu wenig vorhanden, aber es wächst.«

Dr. Beat Schwab, CEO Wincasa AG

Liegenschaft und wirken als Multiplikator. Wenn der Eigentümer merkt, dass der Nachweis eines Labels den Wert der Liegenschaft erhöhen kann, wird er nach einer solchen Zertifizierung streben.

Wincasa ist einerseits Anbieter von FM, andererseits verfügt sie über zahlreiche Filialen, die ebenfalls bewirtschaftet werden müssen. Wie geht Wincasa selbst die Problemlösung Facility Management an?

„Einerseits liegt die dezentrale Verantwortung in den Filialen, in denen die ein-

zelnen Bewirtschaftungsteams die Hauswartung oder bei grösseren Filialen das FM leiten. Bei komplexeren Aufgaben andererseits unterstützt ein Kompetenzzentrum im Hauptsitz die Teams bei der Auswahl von Dienstleistern, beim Erstellen von Ausschreibungen und Submissionen, bei der Qualitätskontrolle und beim Abschluss von Verträgen. Das Kompetenzzentrum kümmert sich auch um gesamtschweizerische Rahmenverträge für die Wartung von Anlagen.

Thema Ausbildung: Genügen die Ausbildungsmöglichkeiten für FM in der Schweiz?

„Grundsätzlich gibt es noch zu wenig professionelles FM-Personal in der Schweiz. Als Präsident der Fachkommission FM, dem Beirat des Studienganges an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft (ZHAW), habe ich eine gute Ausbildung stark unterstützt. Neu bietet die ZHAW einen Masterstudiengang an und ich bin sicher, dass damit der richtige Weg eingeschlagen worden ist.

Erwarten Sie im FM die Entstehung eines umfassenden Berufsbildes?

Meiner Meinung nach wird es immer die Unterscheidung zwischen kaufmännischem und operativem Facility Management geben. Auf der einen Seite steht der Bewirtschafter mit Fachausweis beziehungsweise der eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, der die treuhänderische, finanzielle Führung der Liegenschaft für den Eigentümer übernimmt. Auf der anderen Seite steht die technisch, infrastrukturelle Betriebsseite mit Schwerpunkt Technik und Servicekultur. Und so wie es kaum Anbieter von Total FM gibt, wird es auch keine Symbiose zwischen kaufmännischen und technischen Berufsbildern geben.

In der Schweiz bestehen zahlreiche Interessengemeinschaften im FM-Bereich. Ist dies sinnvoll?

Ich wünschte mir eine Konzentration der Interessenverbände. Es lässt sich kaum überblicken, welcher Verband über welche Kernkompetenzen verfügt und wer welche Interessen vertritt. Deshalb unterstütze ich auch die Bestrebungen des SVIT FM Schweiz. Gerade der SVIT scheint mir prädestiniert dafür zu sein, FM-Interessen in der Schweiz in einem grösseren Zusammenhang zu bündeln und zu koordinieren, doch auch die übrigen FM-Verbände sollten in diesen Prozess integriert werden. Dieser Schritt wird nicht einfach sein, da immer auch starke individuelle Interessen bestehen.

Ein Blick in die Zukunft: Welche Rolle schreiben Sie dem FM in 10 Jahren zu und wie werden die Anbieter von FM aussehen?

Ich erwarte einen Fortgang der Internationalisierung, vor allem bei grossen Objekten, dann aber auch ein Wiederaufleben des Single Sourcing und eine Renaissance von innovativen KMU-Anbietern als Konkurrenz zu den Grossen in ausgewählten Nischen. Im FM steht die Dienstleistung im Vordergrund, weniger die Technik. Gerade bei Wohnen mit Service, bei dem das erforderliche Vertrauensverhältnis sehr gross ist, bevorzugen wir eigentümergeführte KMU-Dienstleister vor Ort. ●

ANZEIGE

Fassaden | Holz/Metall-Systeme | Fenster und Türen | Briefkästen und Fertigteile | Sonnenenergie-Systeme | Beratung und Service

Schweizer



Eine ganze Reihe glänzender Lösungen.

Briefkastenanlagen von Schweizer überzeugen durch Qualität und Design.

Modular die Bauweise, gross das Farbangebot und vielfältig die Komponenten: die Klassiker des Schweizer Industriedesigns erlauben optimale Gestaltungsfreiheit und eine massgeschneiderte Lösung für Ihre Eingangspartie – erstklassiger Service inklusive. Mehr Infos über Briefkastenanlagen von Schweizer unter www.schweizer-metallbau.ch oder Telefon 044 763 61 11.

Ernst Schweizer AG, Metallbau, CH-8908 Hedingen, Telefon +41 44 763 61 11
info@schweizer-metallbau.ch, www.schweizer-metallbau.ch

90
JAHRE

Bauen für Mensch
und Umwelt

«Bei Bauenschweiz braucht es keinen

SVP-Nationalrat Hans Killer ist designierter neuer Präsident von Bauenschweiz, der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft. Gegenüber Immobilia nimmt er Stellung zu Energie-, Verkehrs- und Landschaftsfragen.

SIMON HUBACHER*

„Hans Killer, Sie werden per Herbstversammlung 2010 neuer Präsident von Bauenschweiz. Was reizt Sie an diesem Amt?“

„Bauenschweiz ist die Champions League in der Verbandslandschaft der schweizerischen Bauwirtschaft. Für einen nationalen Parlamentarier bedeutet ein solches Amt mehr Gewicht. Der Verband seinerseits profitiert von meiner Zugehörigkeit zum Nationalrat. Weil ich seit vielen Jahren in Verbänden tätig bin und aus der Bauwirtschaft stamme, ist man auf mich zugekommen. Ich bin immer noch Kandidat, gewählt werde ich erst in einigen Wochen.“

„Wer profitiert mehr?“

„Die Bedeutung, die Bauenschweiz als Dachverband der Bauwirtschaft genießt, rechtfertigt es, dass ein aktiver Bundespolitiker an der Spitze steht. Das ist wichtig im Verhältnis zu anderen Spitzenverbänden, aber auch gegenüber den Bundesbehörden. Imagegründe stehen nicht im Vordergrund. Ich zähle nicht zu jenen Politikern, die sich gerne in den Vordergrund drängen.“

„Braucht es an der Spitze frischen Wind - oder setzen Sie eher auf Kontinuität?“

„Frischen Wind braucht es bei Bauenschweiz nicht. Der Verband ist gut organisiert und verfügt mit Charles Buser über einen Direktor, der ein äusserst profunder Kenner der Materie ist. Erst kürzlich wurden die organisatorischen Abläufe modernisiert, noch ohne mein Zutun. Ich übernehme also ein gut bestelltes Haus. Mein Vorgänger Robert Keller musste sein Nationalratsmandat aus Gründen der Amtszeitbeschränkung aufgeben. Deshalb wurde wieder ein aktiver Parlamentarier gesucht.“

„Zu Bauenschweiz gehören über 60 Berufs- und Fachverbände. Als gelernter Maurermeister und Geschäftsleitungsmitglied einer Tiefbauunternehmung stehen Sie wohl dem Bauhauptgewerbe am nächsten?“

„Naturgemäss ist das sicher naheliegend. Irgendwo hat jeder seine Wurzeln. Ich bin ursprünglich Bauzeichner, habe dann zusätzlich Maurer gelernt und später die Meisterprüfung gemacht. Ich war immer im Bauhauptgewerbe tätig. In diesem Betrieb arbeite ich jetzt bereits über 30 Jahre, zuvor war ich zehn Jahre im Bernbiet.“



• BIOGRAPHIE HANS KILLER

Der Aargauer SVP-Politiker Hans Killer (61) ist seit 2007 Mitglied des Nationalrats und der Kommissionen für Umwelt, Raumplanung und Energie sowie für öffentliche Bauten. Er ist gelernter Bauzeichner, Maurermeister und heute GL-Mitglied einer Tiefbauunternehmung im aargauischen Turgi. Im Herbst 2010 wird er das Präsidium von Bauenschweiz übernehmen.

Aber ich weiss, was es alles auf dem Bau braucht und kann mich gut in die Denkweise der dazugehörigen Branchen versetzen.“

„In der Debatte zur Klimapolitik in der Frühjahrssession haben Sie die SVP-Position vertreten, wonach der Klimawandel nicht zwingend von Menschenhand geschaffen worden sein muss, sondern periodische Erwärmungen daran schuld sein können. Sind Sie in der Klimapolitik ein Verharmloser?“

„Das bin ich nicht. Aber ich bin dagegen, dass nur eine Seite mit absoluter Bestimmtheit als die richtige Position dargestellt wird. Ich bin einer, der gerne beide Seiten anhört, auch in der Energiepolitik. Diesen Frühling habe ich an einem Podium zur So-

larenergie teilgenommen, in der Rolle desjenigen, der eine kritische Haltung den erneuerbaren Energien gegenüber einnimmt. Ich halte nichts davon, nur eine Seite als Evangelium anzusehen, sondern erlaube mir, auch wissenschaftliche Erkenntnisse zu hinterfragen. Es gibt durchaus namhafte Forscher, die den Einfluss des Menschen auf die Klimaveränderung nicht im selben Ausmass sehen wie andere. Divergierende Ansichten einfach als Lügen zu bezeichnen, bringt nichts.“

„Was heisst das in Bezug auf Sachthemen? Wo beispielsweise ist für Sie die Schmerzgrenze bei der CO₂-Abgabe erreicht?“

„Wenn sich die Welt über die Richtung in dieser Frage einig ist, wird die Schweiz

frischen Wind»

mitziehen müssen. Ich wehre mich gegen Beschlüsse in der CO₂-Politik, die nicht international abgestützt sind. Was bringt es, wenn wir als kleine Schweiz vorpreschen, alle anderen aber nicht mitziehen?

„Ist Ihre Haltung für einen SVP-Politiker nicht widersprüchlich? In der Klimapolitik berufen Sie sich auf die internationale Entwicklung, in der Aussen- oder der Militärpolitik aber befürworten Ihre Partei den Alleingang.“

„Dieses Argument höre ich oft, gerade von Europabefürwortern. Aber ich bewege mich mit meiner Aussage überhaupt nicht in Richtung eines EU-Anhängers. Das ist ein anderes Paar Schuhe! Wir müssen uns von der Illusion lösen, andere Staaten würden sich von einseitigen Schritten der Schweiz derart beeindruckt lassen, dass alle dann mitziehen. Wir müssen in der Klimapolitik tun, was nötig und im internationalen Kontext sinnvoll ist.“

„Das wäre?“

„Man konnte gut beobachten, wie sich einzelne Staatschefs in Kopenhagen für einschneidende Schritte in der Klimapolitik stark machten, zuhause das Thema aber angesichts dringlicherer innenpolitischer Themen jetzt wieder auf die lange Bank schieben. US-Präsident Obama will

„Bauenschweiz ist die Champions League in der Verbandslandschaft der schweizerischen Bauwirtschaft.“

die Reduktionsziele bis 2050 erreichen – wer weiss schon, was dann sein wird? Und wir in der Schweiz wollen ab 2012 den CO₂-Ausstoss um 20, 30 oder gar 40% reduzieren. Nur, zu welchem Preis und mit welchen volkswirtschaftlichen Belastungen wäre dies zu erreichen? Was heisst das für unsere Wettbewerbsfähigkeit?

„Befürworten Sie zur Verminderung des CO₂-Ausstosses den Bau neuer Atomkraftwerke?“

„Ja. Trotz aller technologischen Fortschritte und trotz des Aufschwungs alternativer Energien wird es uns ohne Kernkraft nicht einmal gelingen, das normale Wachstum im Stromverbrauch aufzufangen.“

Mit erneuerbaren Energien kann man in der Regel auch keine Bandlast herstellen – entweder es windet oder eben nicht. Es braucht einen erheblichen Aufwand, um die Schwankungen bei den erneuerbaren Energien auszugleichen. Deshalb unterstütze ich die Erneuerung zu gegebener Zeit der bestehenden KKW-Standorte.“

„Sie verlangten vom Bundesrat Auskunft darüber, was geschieht, wenn der Gotthardstrassentunnel saniert werden

„Sie verlangten vom Bundesrat Auskunft darüber, was geschieht, wenn der Gotthardstrassentunnel saniert werden

ANZEIGE

Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

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

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



IMMO
INFORMATIK AG

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

www.wwimmo.ch
info@wwimmo.ch



„Ich zähle nicht zu jenen Politikern, die sich gerne in den Vordergrund drängen.“



Ziehvater Nationalrat Gysin.

SCHWEIZ

NATIONALRAT WILL KAUF VON WOHNHEIMGUTEM FÖRDERN

Im Gegensatz zum Bundesrat unterstützt die grosse Kammer zwei Initiativen zum Bausparen. Das freut den Baselbieter FDP-Nationalrat Hans Rudolf Gysin. Denn nur ein Ja rettet das Bausparmodell in seinem Kanton. Die Bausparinitiative der Schweizerischen Gesellschaft zur Förderung des Bausparens (SGFB) sieht vor, dass die Kantone das Bausparen auf freiwilliger Basis einführen. Für den erstmaligen Kauf eines Eigenheims können Mieter jährlich 15 000 CHF auf ein Bausparkonto einzahlen. Die Spardauer beträgt maximal zehn Jahre. Die einbezahlten Spareinlagen werden vom steuerbaren Einkommen abgezogen. Auch wer bereits ein Eigenheim besitzt, kann vom Bausparen Gebrauch machen: Für Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen können Wohneigentümer maximal 5000 CHF pro Jahr steuerfrei auf ein Sparkonto zahlen. Die Initiative «Eigene vier Wände dank Bausparen» des Hauseigentümergebietes (HEV) geht inhaltlich weniger weit. Sie beschränkt sich auf die steuerliche Privilegierung von Bauspareinlagen für Personen, die zum ersten Mal ein Eigenheim erwerben. Im Gegensatz zur SGFB-Initiative ist das Begehren des HEV nicht bloss fakultativ einzuführen, sondern zwingend auf Stufe Bund und Kanton. Im Volk sind Bausparmodelle umstritten. Bereits 1999 lehnte das Stimmvolk eine Initiative zum Bausparen ab. Bei der Abstimmung über das Steuerpaket 2004 verpasste es dem Begehren ebenfalls eine Abfuhr. Die Kantone hatten wegen der Steuerausfälle das Referendum ergriffen.



Fotos: Ivo Cathomen.

muss. Empfinden Sie die Schweiz als strassenfeindlich?

„Mir geht es hauptsächlich um den Stellenwert der einzelnen Verkehrsträger. Es käme mir nicht in den Sinn, mit dem Auto nach Bern an die Session zu fahren. Da ziehe ich den Zug vor und freue mich über das hervorragende Bahnangebot in der Schweiz. Aber wir können nicht den ganzen Strassenverkehr auf die Bahn verlagern. Im Schwerverkehrstransit stossen die Bahnkapazitäten seit langem an die Grenze. Auch für langsam fahrende Güterzüge hat es durch die hohen Frequenzen im Personenverkehr kaum mehr Platz auf dem Schienennetz.“

„Kann man den Gotthardstrassentunnel über längere Zeit sperren, um ihn zu erneuern?“

„Wenn der Gotthardtunnel saniert werden muss, brauchen wir praktikable Lösungen für den Strassenverkehr auf der Nord-Südachse. Den Tunnel mal für drei Monate zu schliessen, mit der Sanierung zu beginnen und diese dann ein Jahr später weiterzuführen, erachte ich nicht als realistisch. Damit schneiden wir auch die Südschweiz vom Rest unseres Landes ab. Vielleicht braucht es eine weitere Tunnelröhre als Ersatz, um jeweils eine Röhre zu Ende sanieren zu können. Derart umfangreiche Sanierungen, wie sie bald anstehen, müssen in späteren Jahrzehnten wieder durchgeführt werden.“

„Die Landschaftsinitiative will mit einem 20-jährigen Moratorium verhindern, dass Bauzonen vergrössert werden können. Aus Ihrer Sicht eine chancenlose Forderung?“

„Es wäre politisch unklug wenn nicht sogar überheblich, wenn man diesem Volksbegehren keinen Gegenvorschlag entgegenstellen würde. Aber auch hier stellt sich die Frage, in welcher Intensität Änderungen nötig sind. Wichtige Verbände, darunter auch Bauenschweiz, befürworten pragmatische Anpassungen des bisherigen Rechts, beispielsweise in der Abgrenzungsfrage zwischen Siedlungsraum und Produktionsflächen. Die Ausmarchung steht uns auf Kommissions- und Parlamentsebene erst noch bevor. Sicher bin ich, dass allzu rigorose Forderungen politisch keine Chance haben werden, weder im Rat noch vor dem Volk.“

„Könnten Bau- und Immobilienwirtschaft in der Interessenvertretung noch mehr Hand in Hand arbeiten?“

„Es wäre jedenfalls falsch, wenn in den wichtigsten Sachfragen unserer Branchen unterschiedliche Positionen bestehen würden. Was uns verbindet, sind die Immobilien selbst. Deren Erstellung, Vermarktung, Bewirtschaftung und Erhaltung hängen eng zusammen und stellen einen lebenslangen Zyklus dar. Die Nähe zwischen Bau- und Immobilienwirtschaft hat eine lange Tradition und die Zusammenarbeit funktioniert aus meiner Sicht sehr gut.“



* SIMON HUBACHER

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



Genf will Energieverbrauch senken.

BUNDESRAT EBNET WEG FÜR KLIMAFREUNDLICHE UND ENERGIEEFFIZIENTE GEBÄUDESANIERUNG

Die Gebäude in der Schweiz sollen klimafreundlicher werden. Bund und Kantone fördern deshalb in den nächsten zehn Jahren Gebäudesanierungen und den Einsatz erneuerbarer Energien. Die nötigen Rechtsgrundlagen hat der Bundesrat an seiner Sitzung vom 5. März 2010 rückwirkend per 1. Januar 2010 in Kraft gesetzt. Der Bund hat zudem mit den Kantonen eine Vereinbarung zum Gebäudeprogramm unter-

zeichnet. Auf Bundesebene stehen für das Gebäudeprogramm rund 200 Mio. CHF pro Jahr zur Verfügung. Sie stammen aus der CO₂-Abgabe auf Brennstoffen. Im Sommer 2009 hatte das Parlament beschlossen, einen Teil dieser Abgabe für Gebäudesanierungen und erneuerbare Energien zu verwenden und das CO₂-Gesetz in diesem Sinne anzupassen. Bereits sind in den Kantonen Programme in der Höhe von jährlich 80 bis 100 Mio. CHF geplant. Damit stehen in den nächsten zehn Jahren insgesamt rund 3 Mrd. CHF an Fördergeld zur Verfügung.

GENFER STIMMVOLK GIBT SICH GRÜN

Die Genferinnen und Genfer sind bereit, für energiesparende Massnahmen bei Immobilien tiefer in die Tasche zu greifen: Sie haben mit einem knappen Ja-Stimmenanteil von 52,1% das neue Energiegesetz an der Urne angenommen. Mit dessen Hilfe soll der Energieverbrauch drastisch gesenkt werden. Das neue Gesetz sieht vor, dass Hauseigentümer, deren Immobilien einen grossen Wärmeverlust aufweisen, zu Sanierungsmassnahmen gezwungen werden können. Gleichzeitig aber

kann ein Teil der Kosten in Form von Mietzinserhöhungen auf die Mieter überwälzt werden. Die Stimmberechtigten folgten damit den Argumenten der Grünen, der CVP und FDP sowie ihrer Regierung. Sie gaben sich überzeugt, dass dank tieferer Heizkosten auch die Mieter profitieren würden. Das letzte Wort ist in dieser Angelegenheit allerdings noch nicht gesprochen: Beim Bundesgericht ist eine Einsprache des Mieterverbands hängig. Er monierte, dass die Vorlage nicht verfassungskonform sei. Der definitive Entscheid des Gerichts steht noch aus.

ANZEIGE

fischerUNDryser, BASEL

der Zins der bringt's

**Baukredite
und Hypotheken**

ab **1%**

Tel. 0848 133 000

WIR Bank
www.wirbank.ch

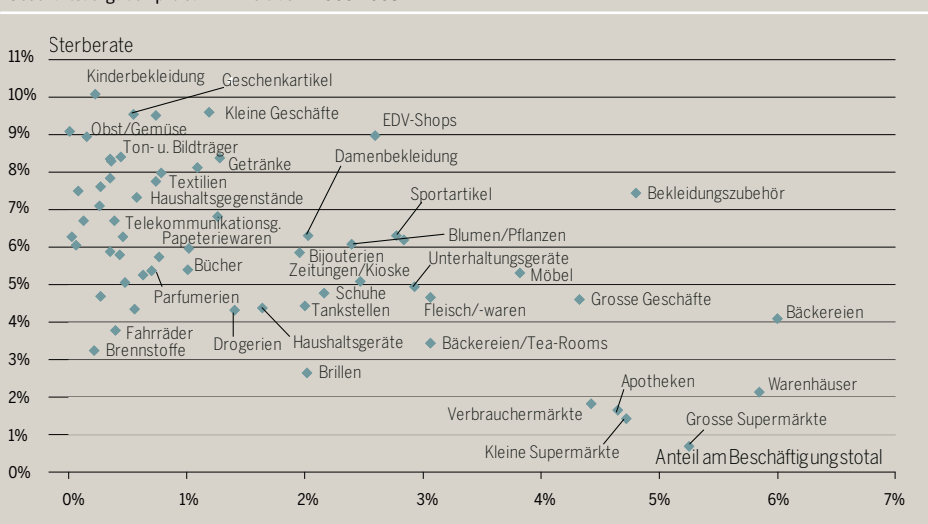
Basel • Bern • Chur • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

Jahr der Bewährung

Die Ökonomen der Credit Suisse prognostizieren für den Schweizer Immobilienmarkt 2010 schwierigere Bedingungen als in den vorangegangenen Jahren.

STERBERATE NACH DETAILHANDELSSEGMENTEN

Geschäftsaufgaben pro Jahr im Zeitraum 2005-2008



Im Detailhandel wird das Lädelerben weiter gehen. Noch sind Geschäftsaufgaben mit grossen Flächen aber ausgeblieben (Quelle: Credit Suisse).

IVO CATHOMEN / RED.

PARALLELEN ZUM IMMOBILIEN-CRASH. In ihrer jüngsten Studie¹ zum Schweizer Immobilienmarkt ziehen die Ökonomen der Credit Suisse einen Vergleich zwischen der jüngsten Finanz- und Immobilienkrise und dem Einbruch des Immobilienmarktes in der Schweiz in der ersten Hälfte der 1990er Jahre. Das Ausmass der Immobilienkrise der frühen Neunzigerjahre in der Schweiz ist nach Einschätzung von Credit Suisse durchaus mit dem jetzigen in den USA vergleichbar.

Ein einfaches Rechenbeispiel bestätigt den Sachverhalt. Die bisher angefallenen Verluste und Abschreibungen im Zuge der durch die Subprime-Krise in den USA ausgelösten weltweiten Finanzkrise belaufen sich auf etwa 1800 Mrd. CHF. In der Schweiz wurden zwischen 1991 und 1996 gemäss Eidgenössischer Bankkommission im inländischen Kreditgeschäft rund 42 Mrd. CHF abgeschrieben. Vergegenwärtigt man sich, dass in den USA etwa vierzig mal so viele Menschen leben wie in der Schweiz, sind die Grössenordnungen der Schweizer Immobilienkrise durchaus vergleichbar. Die ca. 42 vernichteten Milliarden entsprechen hochgerechnet auf die Verhältnisse der USA rund 1700 Mrd. CHF.

Der Börsencrash 1987 löste in der Finanzwelt eine Schockwelle aus. Welt-

weit sahen sich die Währungshüter deshalb veranlasst, mittels massiver Liquiditätsspritzen die Märkte vor dem Absturz zu bewahren. Diese verlängerten nicht nur den Aufschwung, sondern waren wohl auch ein wesentlicher Treiber des Immobilienbooms. Der Börsencrash hatte dem Risikoappetit einen Dämpfer versetzt. Auf der Suche nach vermeintlich sichereren Anlagen wurden die Investoren im Schweizer Immobilienmarkt fündig. Dort liessen sich gegen Ende der Achtzigerjahre vor allem dank kontinuierlicher Wertsteigerungen problemlos zweistellige Bruttoerrenditen erwirtschaften, und dies auch an B-Lagen («Swiss Subprime»). Bauland in der Peripherie der Grossräume Zürich und Genf verzeichnete exorbitante Preissteigerungen. Auf der Finanzierungsseite fehlte es an jedweder Disziplin.

UNGEBREMSTER PREISANSTIEG. Die stetig steigenden Immobilienpreise hatten die Banken dazu verführt, Immobilien – notabene vornehmlich Geschäftsimmobilien und auch Bauland – immer grosszügiger zu belehnen. Hinzu kam, dass die Prüfung der Kreditgesuche stark nach subjektiven Kriterien wie Erfahrung und Intuition erfolgte und das Risikomanagement von einer Flut von Gesuchen überhäuft wurde. Was den Immobiliencrash anbelangt, konstatieren die Ökonomen

von Credit Suisse: «It won't happen here (again).» Das heisst jedoch nicht, der Immobilienmarkt in der Schweiz sähe sich nicht etwelchen Herausforderungen ausgesetzt. In der Studie leuchteten die Autoren denn auch gewisse dunkle Flecken aus.

WOHNFLÄCHENMARKT WEITGEHEND STABIL.

Weder die weltweite Rezession noch die einschneidenden Immobilienkrisen in mehreren Ländern vermochten den Schweizer Wohnungsmarkt im vergangenen Jahr zu destabilisieren. Die willkommene Zusatznachfrage von Seiten der Zuwanderung half, dass die Nachfrage trotz scharfer Rezession nicht wegbrach. Das laufende Jahr steht im Zeichen der Bewährung. Steigende Arbeitslosigkeit, Stagnation der Real-einkommen, weiter abnehmender Rückenwind von Seiten der Zuwanderung sowie ein Auslaufen der Tiefzinsphase sind nur einige der Bedrohungen, denen der Markt im laufenden Jahr ausgesetzt sein wird. Diese Verschlechterung der Situation darf aber nicht als Krise, sondern muss vielmehr als Rückkehr zur Realität betrachtet werden. Gut positionierte Projekte werden auch im anforderungsreicheren Marktumfeld ihre Abnehmer finden; weniger marktkonforme Neubauvorhaben dürften es aber angesichts stattlicher Baupreise und Landkosten trotz günstiger Finanzierung zunehmend schwerer haben.

DIVERGENZ AM BÜROFLÄCHENMARKT. Im krisengeschüttelten Jahr 2009 war von einer namhaften Büroflächennachfrage trotz moderatem Beschäftigungswachstum kaum etwas zu spüren. Die Verunsicherung über die Dauer und Schwere der Krise bewirkte eine weitverbreitete Unlust zu investieren und zu expandieren. Die stabile Beschäftigungssituation für Bürojobs wird in diesem Jahr einem verzögerten Stellenabbau weichen.

Der Flächenbedarf wird damit auch im Jahr 2010 kaum Impulse setzen können und dem wachsenden Angebot an Neuflächen, die noch in den Jahren konjunktureller Hochblüte projiziert wurden, nichts Gleichwertiges entgegensetzen. Von Unternehmen nicht mehr benötigte Bestandesflächen dürften im Zuge der allgegenwärtigen Konzentra-

tion auf betriebswirtschaftlich optimale Betriebsgrössen an idealen Standorten ausserhalb der teuren Innenstadtlagen zu einem höheren Angebot von Bestandesflächen führen.

Die Auswirkungen dieses Auseinanderklaffens von Angebot und Nachfrage werden sich regional und lokal unterschiedlich manifestieren. Während die Märkte der Grosszentren durch eine Kombination aus durchdachter Neuflächenrealisierung und gesunder Basisnachfrage grösstenteils im Gleichgewicht bleiben, sind Überangebote an verkehrstechnisch schlecht erreichbaren und peripheren Lagen vorprogrammiert.

VERKAUFSFLÄCHEN VOR BEREINIGUNG. Der Detailhandel sieht sich gleichzeitig konjunkturellen wie auch strukturellen Herausforderungen ausgesetzt. Diese Ausgangslage lässt unruhige Zeiten für den Detailhandelssektor erwarten. Die kurze Blütephase des Konsums gehört der Vergangenheit an. Sie vermag nicht länger die strukturellen Probleme zu überdecken, die durch die lang anhaltende Flächenexpansion vermehrt zum Vorschein treten. Dem Strukturwandel dürften daher in den nächsten Jahren gehäuft Einzelbetriebe zum Opfer fallen.

Die Eröffnung grosser neuer Flächen wie das Alpenrhein Village in Landquart Ende November 2009 oder das Einkaufszentrum Stückli in Basel im September 2009 sind nur das weit herum

sichtbare Zeichen dieser Entwicklung. Die Verunsicherung aufgrund der Finanzkrise und das Abtauchen der Schweiz in eine kurze, aber scharfe Rezession im vergangenen Jahr haben der Flächenausweitung noch kein Ende bereitet, jedoch offensichtlich die Spitze gebrochen.

Es spricht einiges dafür, dass 2010 für die Retailer zum Jahr der Ernüchterung werden könnte, obwohl die Weichen der Branche noch immer auf Expansion stehen. Einerseits wird die rekordhohe Zuwanderung die Niveaus der Vorjahre nicht mehr halten können und von knapp 100 000 Nettozugewanderten im Spitzenjahr 2008 um ca. die Hälfte zurückgehen. Andererseits wird sich der gesättigte Schweizer Konsument angesichts der angespannten Beschäftigungssituation und einer im Vergleich zum Vorjahr bescheideneren Lohntüte 2010 in Zurückhaltung üben. Im Kontrast dazu wird die Flächenausweitung noch eine Weile andauern. Die Tatsache, dass es noch keinen richtigen Flop von neuen Projekten oder grösseren Flächen gab, suggeriert eine trügerische Sicherheit. Denn die Phase der Flächenexpansion wird kurz- oder mittelfristig in eine verstärkte Flurbereinigung münden, da das Umsatzwachstum langfristig mit der Flächenausweitung nicht mithalten kann. ●

¹ Quelle: Credit Suisse Economic Research: «Swiss Issue Immobilien – Immobilienmarkt Schweiz 2010 Fakten und Trends», März 2010.

UNTERNEHMEN

ERNEUT BESSERES ERGEBNIS BEI IMPLLENIA

Bei einem praktisch unveränderten Konzernumsatz 2009 von 2,3 Mrd. CHF konnte ein um 22% verbesserter Ebit vor Sonderkosten von 75,5 Mio. CHF erzielt werden (Vorjahr 62,1 Mio. CHF). Auch das Konzernergebnis fiel mit 47,1 Mio. CHF deutlich höher aus als im Vorjahr (40,0 Mio. CHF). Mit 85,9 Mio. CHF wurde die Netto-Cash-Position mehr als verdoppelt (Vorjahr 36,7 Mio. CHF). In das laufende Geschäftsjahr 2010 ist Implenia mit einem Auftragsbestand von über 3,4 Mrd. CHF (+16,4%) gestartet, was den Konzern mit Zuversicht nach vorne blicken lässt. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine um 40% auf 0.70 CHF erhöhte Dividende in Form einer Nennwertreduktion vor.



ANZEIGE



Rostwasser?
Wasserleitungen
sanieren statt ersetzen

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

- 3x günstiger
- 10x schneller
- kein Aufspitzen
- top Trinkwasser
- 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



René Stutz (links), Leiter Intercity Zug und Beat Hürlimann, Leiter Wüst und Wüst, Zug.

INTERCITY GROUP NEU IN ZUG

Der Immobiliendienstleister Intercity Group hat am 1. März 2010 eine Niederlassung in Zug eröffnet. Damit deckt das Familienunternehmen einen bisher weissen Fleck im Intercity-Filialnetz ab und ergänzt geographisch die Aktivitäten der Intercity Geschäftsstellen in Zürich und Luzern. Leiter der Intercity Zug ist der 42-jährige Immobilienfachmann René Stutz. Gleichzeitig mit dem Start der Intercity Niederlassung Zug hat «Wüst und Wüst», ein Tochterunternehmen der Intercity Group, eine Zweigniederlassung in Zug eröffnet und bearbeitet das Segment für exklusives Wohneigentum. Niederlassungsleiter von Wüst und Wüst in Zug ist der 46-jährige Zuger Beat Hürlimann, der seit 2007 für das Unternehmen tätig ist. Die Schwesterunternehmen teilen sich die neu umgebauten Geschäftsräumlichkeiten.

ERFOLGREICHER START FÜR CS-IMMOBILIENFONDS

Der im Mai 2009 lancierte und derzeit ausschliesslich auf Neubauprojekte fokussierte Immobilienfonds Credit Suisse Real Estate Fund Green Property (CS REF Green Property) verfügte Ende 2009 über ein Portfolio mit drei sich im Bau befindlichen Neubauprojekten in Zug, Zürich und Dietikon. Deren Verkehrswert belief sich auf insgesamt 136,1 Mio. CHF. Im Januar 2010 akquirierte der

CS REF Green Property ein weiteres Projekt in Rorschach («Trischliplatz») mit einem Anlagevolumen von 36,8 Mio. CHF. Der CS REF Green Property ist der erste Schweizer Immobilienfonds, der in nachhaltige Immobilienprojekte und -objekte investiert. Diese müssen den strengen Anforderungen des neuen Gütesiegels Greenproperty entsprechen.

GUTES GESCHÄFTSERGEBNIS VON MOBIMO

Die Mobimo Holding AG erzielte im Geschäftsjahr 2009 ein gutes Ergebnis. Der Reingewinn erhöhte sich um 39% auf 62,6 Mio. CHF bzw. 14,09 CHF pro Aktie. Das Gesamtportfolio erhöhte sich auf 1,9 Mrd. CHF. Durch den Zusammenschluss mit der LO Holding Lausanne-Ouchy SA gelang die strategische Expansion in die Westschweiz. Mobimo weist eine Eigenkapitalrendite von 8% und eine Eigenkapitalquote von 48% aus. Die vorgeschlagene Ausschüttung von 9.00 CHF pro Aktie ergibt eine Dividendenrendite von 5,1%.



Urs Ledermann, Verwaltungsratspräsident Mobimo (Bild: Mobimo).

GUTER ABSCHLUSS DER CASAINVEST RHEINTAL AG

Die CasaInvest Rheintal AG blickt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Durch das attraktive Zinsumfeld, geringe Leerstände und ein solides Wachstum konnte der Gewinn der Immobilienaktiengesellschaft im Vergleich zum Vorjahr nochmals um rund 3,5% gesteigert werden. Es resultierte eine Eigenkapitalrendite von 9,1%. Der Ausblick stimmt die Verantwortlichen der Gesellschaft positiv: Die Vermietungssituation ist erfreulich und zudem stehen verschiedene Projekte vor der Realisierung. Die CasaInvest Rheintal AG bewirtschaftet ein Immobilienportfolio im Wert von rund 108 Mio. CHF. Dieses besteht aus Wohn- und Gewerbeüberbauungen sowie Entwicklungsprojekten. Die Aktien der CasaInvest Rheintal AG werden am OTC-Markt der Berner Kantonalbank gehandelt.

KARL STEINER AG GEHT IN INDISCHE HAND

Hindustan Construction Company Ltd (HCC), eine führende indische Unternehmensgruppe im Engineering und Bau sowie Infrastruktur- und Stadtentwicklung, erwirbt eine Mehrheitsbeteiligung an der Karl Steiner AG. HCC will damit vom grossen Know-how und Erfahrungsschatz der Steiner-Gruppe in den Bereichen Total- und Generalunter-

nehmung sowie Immobilienentwicklung profitieren, um diese Geschäftsbereiche in Indien auf- und auszubauen. Die Aktivitäten der Karl Steiner AG im Heimmarkt Schweiz sollen unter der bestehenden Marke Steiner verstärkt und erweitert werden. Ajit Gulabchand, Verwaltungsratspräsident und Managing Director von HCC, wird zugleich das VR-Präsidium der Steiner-Gruppe übernehmen. Peter Steiner, der mit dieser Transaktion seine Nachfolge regelt, bleibt bis 2014 Minderheitsaktionär und Vizepräsident.



Eines der Projekte der Karl Steiner AG: der Prime Tower in Zürich.

JAHRESERGEBNIS BFW LIEGENSCHAFTEN AG

Im Berichtsjahr 2009 konnte die BFW Liegenschaften AG, Frauenfeld, ein solides Jahresergebnis erzielen. Der Erfolg aus Vermietungen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 10% auf 19,0 Mio. CHF. Das Betriebsergebnis EBIT belief sich auf 17,1 Mio. CHF (2008: 7,9 Mio. CHF) und der Gewinn inkl. Neubewertungseffekte erhöhte sich auf 8,1 Mio. CHF (2008: 0,4 Mio. CHF). Die Leerstandsquote wurde um 1% auf 3,8% gesenkt. Die Nettorendite erhöhte sich leicht auf 5,1%. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Barausschüttung von 0,50 CHF pro Namenaktie A bzw. 0,05 CHF pro Namenaktie B in Form einer Nennwertreduktion.

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

SPS GEWINNT AN FAHRT

Das Jahr 2009 stand für die Immobiliengesellschaft SPS Swiss Prime Site ganz im Zeichen der Jelmoli-Übernahme. Der Reingewinn vor Neubewertungen stieg um mehr als 25% auf 117,1 Mio. CHF. Das Ebit-Betriebsergebnis vor Neubewertungen wuchs um 4,3% auf 165,4 Mio. CHF. Die Neubewertungen summierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf fast 54 Mio. CHF (Vorjahr: 42,3 Mio.). Das Ebit nach Neubewertungen stieg dadurch um 9,2% auf 219,4 Mio. CHF. Der Reinge-

winn nach Neubewertungen und Sondereffekten schoss um über 60% auf 187 Mio. CHF in die Höhe. Der Wert des SPS-Immobilienportfolios wurde durch die Übernahme von Jelmoli auf 8,1 Mrd. CHF mehr als verdoppelt. Damit ist SPS die grösste Schweizer Immobiliengesellschaft vor PSP Swiss Property. Die Ertragsausfallquote bei SPS reduzierte sich von 4,5 auf 4%. Per Stichtag umfasste das Immobilienportfolio 230 (120) Liegenschaften. Die Aktionäre sollen in Form einer erhöhten Nennwertreduktion am Erfolg der Gesellschaft partizipieren.

SPS will einen Betrag von 3.50 statt 3.40 CHF je Aktie ausschütten. Auf den Börsenkurs per Ende 2009 ergibt sich daraus eine Rendite von 6,0%.



Grund zur Freude für VR-Präsident Hans Peter Wehrli.

SCHWEIZ

UMSATZSTARKES BAUJAHR 2009

Die vierteljährliche Konjunkturumfrage des Schweizerischen Baumeisterverbands (SBV) bei seinen Mitgliedfirmen zeigt, dass die nominalen Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe 2009 im Vergleich zum Vorjahr leicht stiegen, und zwar um 1,3%. Sie beliefen sich auf über 18 Mrd. CHF. Für diese Zunahme war der Tiefbau (+6,9%) verantwortlich. Er konnte die nachlassende Dynamik im Hochbau (-3,7%) mehr als

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Staffelwalz-Rechenmaschine "Metall", 1935. Um diese Maschine an eine STEG-Versammlung mitzunehmen, brauchte man damals mindestens einen Zweispanner. Mit unserer modernen Software genügen ein Notebook und ein schnelles Bike.

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.

kompensieren. Der weiterhin hohe Arbeitsvorrat (+0,6% gegenüber Vorjahr) lässt keine unmittelbare Abkühlung erwarten. Insbesondere haben die Bewilligungen für Wohnbauten gegen Ende 2009 wieder stark zugenommen. Es gibt jedoch Anzeichen eines Rückgangs der Bauaktivitäten gegen Ende 2010.

ERSTE FLUGLÄRM-ENTSCHÄDIGUNG FÜR MEHRFAMILIENHAUS

Die Eidgenössische Schätzungskommission hat erstmals einem Eigentümer eines Mehrfamilienhauses in der Flughafengemeinde Glattbrugg eine Fluglärm-entschädigung zugesprochen. Bisher waren nur lärmgeplagte Eigentümer von Einfamilienhäusern entschädigt worden. Die Schätzungskommission hat die Entschädigung laut Aussa-

gen des Eigentümeranwalts auf 17,5% des Verkehrswertes der Liegenschaft festgelegt. Dies entspricht einem Betrag von 388 216 CHF. Hinzu kämen Zinsen in der Höhe von rund 95 000 CHF. Den Durchbruch hat nach über 10-jähriger Prozessdauer ein Bundesgerichtsentscheid gebracht. Ob der Entscheidung der Schätzungskommission angefochten wird, ist noch offen.



Erstmals Fluglärm-entschädigungen für Mehrfamilienhaus anerkannt.

STETIGER ZUZUG VON FINANZFIRMEN



Zug ist nicht nur wegen seiner Lebensqualität ein Anziehungspunkt für ausländische Finanzfirmen (Bild: swiss-image).

Die Verlagerung von Banken und Hedge-Funds in die Schweiz entwickelt sich zum Megatrend. Dies stellt der Immobilienberater CB Richard Ellis fest. Er beobachtet eine steigende Anzahl an Geschäftskunden, die einen Umzug ihrer Geschäftsräume in die Schweiz vollziehen. Zu diesen Unternehmen gehören grosse Firmen des amerikanischen und europäischen Marktes, darunter vor allem aus Grossbritannien. Sie verla-

gern insbesondere ihre Verwaltung, den Kundendienst sowie das Back-Office in die Schweiz. Vorteilhafte Steuersätze, der Zugriff auf internationale und hochqualifizierte Arbeitskräfte, gute Lebensstandards und eine stabile Transportinfrastruktur gelten als Hauptgründe für den Umzug, dies trotz steigender Grundstückspreise und geringem Leerstand.

FAST DIE HÄLFTE DES VERMÖGENS STECKT IN IMMOBILIEN

Seit 2005 analysiert und veröffentlicht die Schweizerische Nationalbank das Vermögen der privaten Haushalte der Schweiz. Bis anhin wurde der Immobilienbesitz jedoch nicht berücksichtigt, weil entsprechende Zahlen fehlten. Die SNB hat nun erstmals für 2008 entsprechende Zahlen publiziert. Das Reinvermögen der priva-

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ



FH Zentralschweiz

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: 18. Mai 2010, 18.00 Uhr im Au Premier, Zürich
01. Juni 2010, 17.15 Uhr am IFZ, Zug

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

Weitere Informationen: www.hslu.ch/immobilien

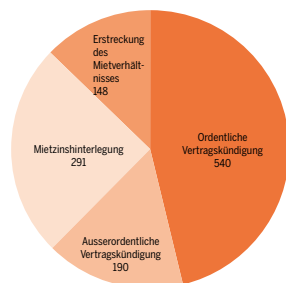
ten Haushalte nahm im Berichtsjahr erstmals seit 2002 wieder ab. Die Kurseinbrüche an den Aktienbörsen führten zu einem massiven Rückgang des finanziellen Vermögens. Im Gegensatz dazu profitierten die Haushalte bei den Immobilien von Preissteigerungen, was den Rückgang beim finanziellen Vermögen teilweise kompensierte. In Zahlen ausgedrückt gingen die finanziellen Forderungen der privaten Haushalte um 199 Mrd. auf 1718 Mrd. Franken zurück (-10,4%), das Immobilienvermögen stieg um 73 Mrd. auf 1315 Mrd. Franken (+5,9%). Die Verpflichtungen nahmen um 15 Mrd. auf 629 Mrd. Franken zu (+2,4%). Als Ergebnis dieser Entwicklungen verminderte sich das Reinvermögen der privaten Haushalte um 141 Mrd. auf 2403 Mrd. Franken (-5,5%). Der Wert der Immobilien im Besitz der privaten Haushalte (Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen) belief sich Ende 2008 auf 1315 Mrd. Franken und lag damit um 73 Mrd. Franken über dem Vorjahreswert. Der grösste Teil des Anstiegs war auf die höheren Immobilienpreise in allen drei Wohnbaukategorien zurückzuführen. Der Anteil des Immobilienvermögens an den gesamten Aktiven betrug Ende 2008 43% (Vorjahr 39%).



Sitz der Schweizerischen Nationalbank in Zürich.

TÄTIGKEIT DER SCHLICHTUNGSBEHÖRDEN IN MIET-ANGELEGENHEITEN

Im zweiten Halbjahr 2009 sind bei den Schlichtungsbehörden in Mietangelegenheiten insgesamt 17 109 Begehren neu eingegangen, dies sind 221 mehr als im ersten Halbjahr 2009. Als massgebende Vergleichsbasis muss allerdings in erster Linie das gleiche Halbjahr des Vorjahres (zweites Halbjahr 2008) herangezogen werden. Bei diesem Vergleich ergibt sich ein relativ kleiner Rückgang der Begehren, nämlich um 770 Begehren. Dies entspricht einem Rückgang um 4,3%. In 46,2% der erledigten Fälle kam es zu einer Einigung zwischen den Parteien. In 16,9% wurde keine Einigung erzielt. In 6,9% der Fälle wurde ein Entscheid getroffen. 5063 Fälle wurden durch Nichteintreten, Gegenstandslosigkeit, Rückzug oder Überweisung an ein Schiedsgericht erledigt (30,1%). 10 206 Fälle waren am Ende des zweiten Halbjahres 2009 noch pendent, dies sind 1594 mehr als im Vorsemester.



Diese Entscheide hat die Schlichtungsbehörde gefällt.

PERSONEN



Hanspeter Fässler, zukünftiger CEO der Implenla.

IMPLENIA ERNENNT NEUEN CEO

Der Verwaltungsrat des grössten schweizerischen

Baudienstleistungskonzerns Implenla hat Hanspeter Fässler (53) zum neuen CEO und Vorsitzenden der Konzernleitung ernannt. Er übernimmt die Funktion von Anton Affentranger, der Präsident des Verwaltungsrates bleibt. Hanspeter Fässler ist seit 2006 verantwortlich für die Mittelmeerregion von ABB sowie für die Führung von ABB Italien mit 5700 Mitarbeitenden. Er wird am 1. Juli 2010 bei Implenla eintreten und nach einer Einführungsphase seine neue Funktion als CEO übernehmen.

ANZEIGE



Informationsanlass am 23. April 2010 Weiterbildungsangebote

Master of Advanced Studies (MAS)

Business Administration and Engineering (Wirtschaftsingenieur) | Corporate Innovation Management | Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)

Angewandte Informatik | Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung | Innovation-Design | Strategisches Innovationsmanagement

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

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

FHS St.Gallen

Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Mitglied der FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch



Bank of America unter dem Druck der Strasse.

INTERNATIONAL

BANK OF AMERICA BIETET HYPOTHEKEN-TEILERLASS

Angesichts der Krise am US-Immobilienmarkt bietet die Bank of America bis zu 45 000 in Not geratenen Hausbesitzern einen Teilerlass ihrer Hypothekenschulden. Das Vorhaben richtet sich unter anderem an solche Hausbesitzer, deren Hypothekensumme um 20% oder mehr über dem Wert ihres Hauses liegt. Ihnen soll in zwei Schritten ein Erlass von bis zu 30% ihrer Schulden gewährt werden. Das führe bei der Bank zu Abschreibungen von etwa 3 Mrd. USD.

BNP PARIBAS REAL ESTATE SETZT EXPANSION FORT

BNP Paribas Real Estate erweitert seine weltwei-

te Marktabdeckung über drei neue Kooperationspartner in Polen, der Schweiz und den USA. In der Schweiz ist BNP Paribas Real Estate eine Kooperation mit dem Geschäftsbereich Gewerbeimmobilien des Immobilienberaters Naef & Cie eingegangen. Naef steht unter der Leitung von Olivier de Rivoire, der den Geschäftsbereich Gewerbeimmobilien vor fünf Jahren gegründet hat. Das Unternehmen hat sich schon bald nach seiner Gründung als ein führender Anbieter in der Westschweiz etabliert und verfügt dort über mehrere Standorte. Naef bietet Beratungsdienstleistungen für Gewerbeimmobilien wie Projektentwicklung und -management, Vermietung, Investment, Bewertung, Property Management und Asset Management. Damit ist der Immobiliendienstleister nun in 30 Ländern vertreten.

PROJEKTE

KAUFRECHTSVERTRAG FÜR GRAND HOTEL LOCARNO

Am 11. März 2010 haben die Projektentwicklerin/Totalunternehmerin HRS Real Estate AG und die Eigentümergemeinschaft einen Kaufrechtsvertrag für das legendäre Grand Hotel Locarno unterzeichnet. Das denkmalgeschützte und seit 2005 geschlossene Grand Hotel soll komplett saniert und zu einem Hospitality-Gebäude im hohen Segment um- und ausgebaut werden. Ziel der HRS Real Estate AG ist es, möglichst rasch eine Baubewilligung für das Grand Hotel in Locarno zu bekommen, um das bestehende historische Gebäude zu sanieren. Sie wird das Projekt bis zur Baureife entwickeln und es anschliessend einem Investor übergeben.

WEITERER IMPULS FÜR SULZER-AREAL

Die Arigon Generalunternehmung AG will neben dem Technopark Winterthur ein fünfgeschossiges Bürohaus mit 8800 m² Büro- und 1400 m² Gewerbeflächen erstellen. Im Erdgeschoss sind Ladenräume vorgesehen, Wohnungen werden keine erstellt. Marc Derron, der Leiter Immobilien-Entwicklung beim Generalunternehmer Arigon, rechnet für das Projekt «Drehscheibe» mit Investitionen von ungefähr 50 Mio. CHF. Im Untergeschoss werden rund 150 Parkplätze erstellt, 95 davon können aus der baurechtlichen Bewilligung für die ohne Parkgeschoss realisierte Technopark-Erweiterung übernommen werden. Weitere 55 Plätze werden in der Baueingabe für das Projekt selbst beantragt. Das Land ist im Besitz der Sulzer Immobilien AG. Generalunternehmer Arigon hat sich ein Vorkaufsrecht gesichert. Ursprünglich war die Parzelle für zusätzliche Erweiterungsbauten des Technoparks reserviert.

ANZEIGE

Trockkag
Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockkag.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  

Mitten im Sulzerareal entsteht das Geschäftshaus Drehscheibe (Bild: Arigon Generalunternehmung AG).



ELEKTRON

Autoinkasso

kassiert Gebühren auf direktem Weg



**Die neueste Innovation vom führenden
Unternehmen im Bereich
Gebührenautomaten für Waschküchen**

Gerne zeigen wir Ihnen, wie einfach Inkasso sein kann.
Besuchen Sie uns auf www.autoinkasso.ch oder rufen Sie uns an.

Zwei entfernte Planeten

Die Anwendung von Sozialmanagement im Immobilienwesen zeigt, dass sich gesteigerte Rendite und verbesserte Integration verschiedener sozialer Gruppen nicht ausschliessen müssen.



Der Umgang mit ausländischen Mietern beschäftigt die Immobilienwirtschaft mehr denn je: Allein im vergangenen Jahr zogen netto rund 80 000 ausländische Staatsbürger in die Schweiz. Entsprechend gross war in den Ballungszentren der Druck auf den Wohnungsmarkt (Bild: istockphoto).

DANIELA GLOOR & HANNA MEIER* •.....

STUDIE DES BWO. Es ist wenig darüber bekannt, wie Wohnungsanbieter in der Schweiz die Thematik «Integration und Wohnen» wahrnehmen und in ihrer Tätigkeit berücksichtigen. Eine Bestandaufnahme des Bundesrates zu Migration und Integration von 2006 zeigte, dass diesbezüglich Lücken bestehen. Bekannt ist indes, dass das Wohnen und das Wohnumfeld für die Integration sehr wichtig sind. Um dieses Wissensdefizit zu beheben, erteilte das Bundesamt für Wohnungswesen dem Sozialforschungsbüro Social Insight aus Schinznach-Dorf den Auftrag, einen Überblick zur Thematik «Immobilienwirtschaft und Integration» zu erstellen. Der Bericht kommt zum Schluss, dass eine Brücke zu finden ist, die einen Bogen zwischen Integration und Rendite zu schlagen vermag.

INTEGRATION UND PRIVATWIRTSCHAFTLICHE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG. Die Ver-

bände SVIT und HEV betonen in der Untersuchung von Social Insight die marktwirtschaftliche Ausrichtung der Immobilienbewirtschaftungsfirmen. Mitglieder erwarten Anregungen und Inputs,

» Heute gibt es viele Quartiere, wo ganze Siedlungen, ganze Strassenzüge von einer rein ausländischen Bewohnerschaft oder gar einer einzigen Nationalität dominiert werden, die an einer Integration wenig Interesse zeigt.«

VERENA STEINER, BWO

die zum wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen beitragen. «Integration» ist nicht im Fokus, weil von solchen Bemühungen eher höhere Kosten als höhere Erträge erwartet werden.

Obwohl Bewirtschafter im Berufsalltag dauernd mit dem Thema Integration konfrontiert sind, ist es kein Bereich, der innerhalb der Unternehmen der Immobilienbewirtschaftung auf der

Policy-Ebene besonders geregelt ist. Der Entscheidung, wer eine Wohnung erhält, liegt in der Hand des einzelnen Bewirtschafters. Es gibt allerdings Ausnahmen. Dazu gehören Firmen, die als Teil ihrer Geschäfts-Policy jedes Jahr eine Anzahl Wohnungen

für Personen zur Verfügung stellen, die sonst aus wirtschaftlichen, sozialen oder kulturellen Gründen keine angemessene Wohnung finden würden. Andere Eigentümer machen Vorgaben, dass der Anteil

der ausländischen Bewohner und Bewohnerinnen einem bestimmten Prozentanteil entsprechen soll; dieser kann besonders hoch oder tief sein. Abgesehen von solchen Beispielen liegt indes die Neubesetzung freier Wohnungen in der Kompetenz des jeweiligen Bewirtschafters oder der jeweiligen Bewirtschafterin. Erfahrung und Menschenkenntnis seien ausschlaggebend, so lautet die Aussage der befragten Führungsleute, um den richtigen Mieter-Mix herzustellen.

Personen, die sich für eine Wohnung bewerben, sind nebst formalen Überprüfungen vom Goodwill des jeweiligen Bewirtschafters abhängig. Hier

setzt eine Herausforderung an, dass die Vergabe von Wohnungen an bestimmte ausländische Personengruppen Diskriminierungsvorgängen unterliegen kann (vgl. Mieten & Wohnen, 2009, Nr. 6, S. 11).

Bewirtschaftende und Hauswarte, so lautet eine Schlussfolgerung des Berichts, stehen unter einer grossen Belastung. Ohne auf Vorgaben von oben abstützen zu können, müssen sie bei Integrationsfragen im Alltag einen Weg finden. Eine Untersuchung zur Situation und zum Alltag der beiden Berufsgruppen wäre interessant und könnte Aufschluss geben über den Problemdruck und über Lösungsstrategien im Umgang

mit schwierigen Mietern und Mieterinnen.

STIFTUNG DOMICIL ZÜRICH ALS VORREITERIN. Die Stiftung Domicil spielt in der Schweiz im Bereich «Wohnen und Integration» eine Vorreiterrolle. Ihr Kerngeschäft ist die Vermittlung von Wohnraum an Benachteiligte. Darüber hinaus ist sie im Bildungswesen und in der Konfliktberatung tätig. Domicil sucht Wohnungen für Menschen, die aus wirtschaftlichen, sozialen oder kulturellen Gründen Schwierigkeiten haben, eine angemessene Wohnung zu finden. Die Stiftung stellt sich als finanzielle und vertrauensbildende Garantin zwischen Mieten-

ANZEIGE

Gute Nachrichten für die Immobilien-Branche: Endlich gibt es A3 Farb All-in-Ones für unter 500 CHF!

Dokumentationsfotos in A6, Exposés oder Grundrisse in A3. Maximale Gestaltungsfreiheit können sich jetzt auch kleinere Unternehmen mit niedrigeren Druckaufkommen leisten.

Als einziger Hersteller bietet Brother A3 All-in-Ones mit Inkjet-Technologie. Die ideale Lösung für alle, die mehr Einsatzmöglichkeiten von einem Business-Gerät erwarten und bisher die hohen Anschaffungskosten einer A3 Lösung gescheut haben. Mehr Papierformate, mehr Funktionen, mehr Anschlüsse, mehr Speichermedien, mehr Qualität.

DRUCKEN, KOPIEREN, SCANNEN UND FAXEN VON A6 BIS A3. Das Top-Modell bietet sogar kostensparenden A4 Duplexdruck mit Broschürenfunktion. Erfreulich, dass auch die Folgekosten im ökonomisch vernünftigen Rahmen bleiben: Separate und besonders ergiebige HighCapacity-Tintenpatronen sparen bis zu 40 % Kosten.

SCHNELL, EFFIZIENT UND FLEXIBEL: Mit 35 A4 Seiten pro Minute in Schwarzweiss und 28 A4 Farbseiten pro Minute erledigen die neuen A3 All-in-Ones Routine-Jobs und Farbaufgaben in professionellem Tempo. Anschluss finden die A3 Inkjets, je nach Modell, über USB Hi-Speed oder die integrierten LAN- und WLAN-Schnittstellen. Zwei Papierkassetten erlauben den gleichzeitigen Einsatz unterschiedlicher Papierformate und -sorten, der randlose Fotodruck ist direkt von diversen Speichermedien möglich, die Bildbear-

beitung kann über das Display direkt am Gerät vorgenommen werden, Vorlagenglas und Dokumenteneinzug sind für gebundene wie mehrseitige Vorlagen geeignet und zahlreiche Profifunktionen beim Kopieren, Scannen und Faxen bieten angenehmen Komfort im Büroalltag.

GEPRÜFTE UMWELTVERTRÄGLICHKEIT: Alle A3 All-in-Ones gehören zu der neuen Brother

Gerätegeneration die mit dem Energy Star und dem Blauen Engel ausgezeichnet ist. Damit sind die Geräte als energiesparend, ressourcenschonend und emissionsarm klassifiziert. Diese wichtigen Prüf- und Gütesiegel geben die Sicherheit, sich mit dem Kauf eines Brother A3 Business-Inkjets für ein besonders umweltfreundliches Produkt zu entscheiden.



www.brother.ch

de und Vermietende. Die Kurse im Bildungsbereich von Domicil sind generell auf Konfliktsituationen in der Mieterschaft ausgerichtet. Sie verstehen sich als Angebot für die Immobilienwirtschaft im Bereich «Sozialmanagement». Die Kurse und Unterstützungsangebote von Domicil sind als fachlich hoch stehende Arbeit in der Deutschschweiz breit anerkannt und stossen sowohl bei den Wohnungssuchenden als auch bei Bewirtschafterinnen und Bewirtschaftern, die Erfahrung mit Domicil haben, auf eine hohe Akzeptanz. Es ist allerdings ein verschwindend kleiner Anteil der Berufsleute aus der Immobilienwirtschaft, die bis heute das Angebot nutzen.

«IMMOBILIENWIRTSCHAFT» UND «INTEGRATION» – ZWEI ENTFERNTEN PLANETEN. Das Hauptergebnis der Studie lässt sich in einem Bild festhalten. Die Thematiken «Immobilienwirtschaft» und «Integration» befinden sich zurzeit auf zwei unterschiedlichen Planeten. Während die Immobilienwirtschaft Wohnungen vermietet, bewirtschaftet und in Stand hält, befindet sich die Integration auf einem weit entfernten Planeten. Dort geht es um gesellschaftliche Einbindung von Bewohnern und Bewohnerinnen (Mietende), also um unterschiedliche soziale Gruppen, um die Reduktion von Konfliktpotenzial zwischen diesen Gruppen sowie zwischen den Mietenden und der Seite der Bewirtschaftung. Und vorab geht es um die Integration von Personen mit wirtschaftlichen oder sozialen Schwierigkeiten.

SOZIALMANAGEMENT – BRÜCKE ZWISCHEN INTEGRATION UND RENDITE. Der Trend aus Deutschland verweist, auch aus marktwirtschaftlichen Überlegungen, auf eine Annäherung zwischen der Immobilienwirtschaft und dem Thema Integration.

Dabei scheint der Einbezug von Sozialmanagement erfolversprechend zu sein. Was ist Sozialmanagement? Sozialmanagement wird – neben den herkömmlichen Pfeilern des Wohnungsbaus, der Wohnungsvermietung und -verwaltung – als weiteres wichtiges Standbein verstanden. Nebst baulichen und kaufmännischen sind, so die Erkenntnis, auch soziale Kompetenzen notwendig. So können die Bedürfnisse der Mieter und Mieterinnen präventiv und bei Konflikten mit Hilfe von angemessenen Interventionen besser berücksichtigt werden. Aber auch die Seite der Immobilienwirtschaft wird dabei begünstigt, indem Instandhaltungskosten, Vandalismus, Mietschulden, Fluktuation, Leerstände und Prozesskosten vermindert werden. Unternehmen, die mit Sozialmanagement arbeiten, verzeichnen auf dem Markt einen Imagegewinn und leisten zudem einen Beitrag zum sozialen Frieden.

In Deutschland wird Sozialmanagement in weiten Kreisen als wichtiger Teil einer modernen Immobilienbewirtschaftung verstanden. Sozialmanagement wird sowohl von gemeinnützigen wie auch von renditeorientierten Wohnungsunternehmen angewendet. Es kann gelingen, mittels Sozialmanagement als effizientes Instrument und Anliegen der Unternehmensführung eine Annäherung und eine Verständigung zwischen den zwei Planeten «Immobilienwirtschaft» und «Integration» zu erreichen. In der Schweiz sind entsprechende Schritte ebenfalls wünschbar und für die Immobilienwirtschaft erfolversprechend.

***DANIELA GLOOR UND HANNA MEIER**
Die beiden Autorinnen sind Soziologinnen Dr. phil. und Inhaberinnen des Beratungsunternehmens Social Insight GmbH mit Sitz in Schinznach-Dorf. www.socialinsight.ch

ERKENNTNISSE JENSEITS DER GRENZE



In Deutschland ist der Druck, Anstrengungen im Bereich der Integration zu unternehmen, besonders gross: im Bild eine Plattensiedlung in Dresden (Foto: istockphoto.com).

• Sozialmanagement erweist sich in Deutschland als innovatives Instrument für die Steuerung im Wohnungswesen. Sozialmanagement unterstützt die Bewirtschafter in ihrer Arbeit und ist ein wichtiger Faktor für die professionelle Gestaltung der Beziehung zwischen Immobilienwirtschaft und Mieterschaft. Durch Sozialmanagement wird eine Renditesteigerung erreicht. Optimierungen wirken sich sozial und wirtschaftlich aus. Mit Sozialmanagement – soziales Knowhow im Kundenkontakt, Mitwirkungsmöglichkeiten, Integration aller Bewohnergruppen, Stärkung der Kommunikation etc. – entsteht eine höhere Zufriedenheit bei den Mietenden und eine Verbesserung ihres Commitments (Bindung, Engagement). Die Steigerung der Kunden-

zufriedenheit wiederum verbessert den wirtschaftlichen Erfolg. Zu den Effekten zählen der Rückgang von Fluktuation, Leerständen und Instandhaltungskosten sowie ein Imagevorteil des Unternehmens und erhöhte Nachfrage nach Mietverhältnissen. Gemäss Studie von Social Insight im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen ist Sozialmanagement für die Immobilienwirtschaft auch in der Schweiz von Interesse. Ein Austausch mit Fachleuten aus Deutschland könnte in die Materie einführen und konkrete Vorteile des Sozialmanagements aufzeigen. Wünschenswert wäre eine Teilnahme von Fachkräften der Bereiche Immobilienwirtschaft und Integration aus der Schweiz. •

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



Wir bewegen. In Luzern und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit mehr als 900 Millionen Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 44000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.



Wider die gängige Lehrmeinung

Vor Kurzem ist im Eigenverlag des Schweizerischen Immobilienschätzer-Verbands SIV das vom Schätzungsexperten Francesco Canonica verfasste Lehrbuch «Die Immobilienbewertung» erschienen – eine Buchbesprechung.

NAMENS DES SEK-VORSTANDES: DAVID SAXER* ●...

GELUNGENES LAYOUT. Auffallend ist vorweg die grafische Aufmachung des neuen Werks, die als gelungen bezeichnet werden kann. Andere Autoren von Fachliteratur können sich ein Beispiel daran nehmen, wie man komplexe Sachverhalte grafisch ansprechend vermittelt. In dieser Beziehung wurde ganze Arbeit geleistet. Zur allgemeinen Verwendung empfohlen sind sodann diverse Anhänge, so beispielsweise die Angaben zu den Wohnflächen und zur Flächensystematik (Seite 490f.), insbesondere aber die fotografisch unterlegte Tabelle «Reproduktions- und Erneuerungskosten» für verschiedene Typen von Hochbauten (Seite 496ff.). Fast alle Schätzungsgutachten benötigen solche Angaben, weshalb die Praxis diese Tabellen sicher dankbar aufnehmen wird.

REVITALISIERUNG DES KLASSISCHEN ERTRAGSWERTES. Das Schwergewicht des Buches liegt auf der Revitalisierung des klassischen Ertragswertes. Und hier hat der Autor fundierte Arbeit geleistet. Zwar haben schon andere Autoren vor ihm die Zuschläge zur Ermittlung des Kapitalisierungsfaktors berechnet, dies aber nicht mit der theoretischen Tiefe und Konsequenz getan, wie es in diesem Lehrbuch geschieht. Zahlreiche, übersichtlich gelöste und kommentierte Beispiele zeugen von einer intensiven Auseinandersetzung mit der Materie.



In der Bewertung einer Immobilie hängt viel von der Methode ab (Bild: istockphoto.com).

NEUE BEGRIFFE. Offenkundig ist für den eingeweihten Leser aber, dass sich der Autor in der Rolle gefällt, «alten Wein in neue Schläuche umzufüllen» und das Ergebnis dann als neues Konzept darzustellen. So werden Begriffe, die sich seit Jahrzehnten eingebürgert haben, ohne Rücksicht auf die Verwirrung, die damit gestiftet wird, gekippt und durch unnö-

tige Neuschöpfungen ersetzt. Der Basiszinssatz beispielsweise – eine jedem Schätzer bekannte Kenngrösse – wird zum Nettozinssatz und der Kapitalisierungsfaktor – selbst Laien kennen diesen Begriff – zum Bruttozinssatz. Vollends erstaunt die Neuschöpfung «abgezinstes Rückstellungsmanko» für Erneuerungsfonds. Jedermann weiss, was inhaltlich unter dem Begriff «Erneuerungsfonds» zu verstehen ist. Der Begriff steht in Gesetzen und Verordnungen sowie in praktisch allen Verwaltungs- und Nutzungsordnungen von Miteigentümer- und Stockwerkeigentümergeinschaften.

LANDWERTBERECHNUNG. Unverständlich ist auch, wieso der Autor bei der Landwertberechnung mittels Lageklassenmethode die seit Jahren eingeführte Berechnungsweise der Schätzungsexperten-Kammer verlässt und auf die Berechnungsart von Wolfgang Nägeli aus dem Jahr 1975 zurückgeht. Da beide Berechnungsweisen identische Ergebnisse ergeben, erreicht der Autor mit seiner «Rückbesinnung» ausser Verwirrung nichts. Nicht akzeptierbar ist sodann die pauschale Zurückweisung der soge-

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

nannten Residualwertmethode für Landbewertungen (Seite 211). Obwohl die Ergebnisse dieser Methode anerkanntermassen sehr volatil sind, ist sie ökonomisch die richtige Methode. Seit Urzeiten entspricht der Landwert dem, was verbleibt, wenn man die Investitionskosten von den kapitalisierten Erträgen abzieht, die man netto mit dem Grundstück erwirtschaften kann. Jeder Investor rechnet so.

ABLEHNUNG DES REAL- ODER SUBSTANZWERTES. Den Real- oder Substanzwert bezeichnet der Autor als für die Ermittlung von Verkehrswerten ungeeignet und lehnt ihn deshalb als eigenständigen Wertansatz ab (Seite 309). Er widmet ihm denn auch in seinem 517-seitigen Buch gerade mal drei Seiten. Ein derart kompromissloses Vorgehen ist aber abzulehnen.

» Als Anregung eignet sich das Buch von Francesco Canonica alleweil.«

DAVID SAXER

Wenngleich der Realwert an Wichtigkeit eingebüsst hat, bedeutungslos ist er deswegen keineswegs. Im Gegenteil: Zunächst einmal ist festzuhalten, dass die eherne Regel Nr. 1 des Schätzungswesens verletzt, wer sich nur noch auf einen einzigen Wertansatz stützt. Diese Regel besagt, dass jede Wertberechnung durch eine weitere Berechnung kontrolliert werden muss, die auf einer andern Methode basiert. Und hierbei ist der Realwert ein Wertansatz, der zwar auf den Kosten beruht, aber in den allermeisten Fällen relativ einfach ermittelt werden kann. Das heisst nicht, dass ein Realwert auch zwangsläufig in einer Mischwertrechnung zur Bestimmung des Verkehrswertes aufgehen muss. Aber er ist ein Indiz dafür, wie früher, als die Bauten erstellt wurden, die wirtschaftlichen Verhältnisse waren. Denn gerechnet haben auch die Väter und wenn das

Gebäude heute steht, dann hat es wirtschaftlich seinerzeit gestimmt. Wer keinen Realwert mehr berechnet, verletzt daher nicht nur die eherne Regel Nr. 1, sondern verliert auch diese wertvolle Information.

ERTRAGSWERT FÜR WOHN-EIGENTUM. Auf tönernen Füüssen stehen die vom Autor auf den Ertragswert fokussierten Berechnungen im Bereich des Wohneigentums (Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum). Die Ertragswertmethode ist eine Kapitalisierungsmethode. Bei allen Kapitalisierungsmethoden geht es um Zinsen und Zinseszinsen. Der Nutzen von Wohneigentum trägt aber keinen Zins. Er wird konsumiert, weshalb Einfamilienhäuser Konsumgüter und nicht Investitionsgüter sind, wie es der Autor zur Stützung seiner Ertragswertoptik wahrhaben möchte (Seite 47).

Die theoretischen Voraussetzungen der Kapitalisierung sind daher nicht gegeben. Wird trotzdem eine Kapitalisierungsmethode appliziert, ist es ein rein empirischer Ansatz, dem das ökonomische Fundament fehlt. Das gilt sowohl für die vom Autor vertretene Reduktion der Eigenkapitalverzinsung, als auch für die von an-

dern Autoren applizierte Quantifizierung des Konsumnutzens durch Aufrechnung eines Zuschlags zum Mietzins bei Drittvermietung. Dazu kommt, dass sich Einfamilienhäuser sehr stark unterscheiden und daher taugliche Vergleichsmietzinse kaum eruierbar sind, wie der Autor auf Seite 408 selber hervorhebt. Aus diesen Gründen stecken in den empirischen auf der Ertragswertmethode fussenden Ansätzen für Einfamilienhäuser grosse Unsicherheiten, weshalb diesen Ansätzen im Schätzerhandbuch der SVKG/SEK SVIT 2005 im Verhältnis zum Realwert zu Recht eine untergeordnete Bedeutung beigemessen wird. Einfamilienhäuser allein nach der Ertragswertmethode zu schätzen, wie es der Autor postuliert, ist daher abzulehnen. Allerdings zeigt die Erfahrung, dass Objekte an Top- bzw. Floplagen nicht ausreichend mit dem Realwert bewertet werden können. Für

Tools für erfolgreiches Immobilien-Marketing

3D-Visualisierung



Zurzeit
168
Webseiten
online!

3D-Visualisierung



(CMS) Website



Dokumentationsmappe



Inserate



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

diese Ausnahmefälle kann eine Ertragswertmethode mit den entsprechenden Zu- bzw. Abschlägen als Zweitwert Anwendung finden. Weit bessere Resultate liefern hier aber ökonomische Bewertungsmodelle (siehe nachfolgende Ausführungen).

HEDONISCHE MODELLE UNTAUGLICH? An dieser Optik ist es auch unverständlich, warum der Autor die hedonischen (ökonomischen) Modelle für die Ermittlung von Verkehrswerten als untauglich abqualifiziert (Seite 178), ist es doch gerade der ökonomische Ansatz, der bei der Bewertung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen grosse Fortschritte gebracht und die problematischen, auf dem Ertragswertkonzept basierenden Berechnungen obsolet gemacht hat. Ökonomische Schätzungen liefern bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen einen viel besseren Zweitwert zum Realwert als der theoretisch ungenügend abgestützte Ertragswert. Richtig ist aber, dass ökonomische Schätzfunktionen statistisch auf einer Datenbasis aufbauen müssen, die nur neuwertige Objekte umfasst, da

die Entwertung statistisch nur am Objekt selber festgestellt werden kann.

In dieser, aber nur in dieser Beziehung ist dem Autor recht zu geben: Ökonomische Schätzungen, bei denen diese Voraussetzung nicht erfüllt ist, sind keine Verkehrswerte. Basieren die Schätzfunktionen indessen auf einer Datenbasis mit ausschliesslich neuwertigen Objekten, was beispielsweise auf das jüngst von der Schätzungsexperten-Kammer in Verkehr gesetzte ökonomische Modell zutrifft, erzeugt die Schätzfunktion den mutmasslichen Transaktionspreis des neuwertig gedachten Objektes. Die Entwertung ist dann auf der Basis eines Augenscheins nach der Wertlehre zu bestimmen, wozu der Autor in seinem Buch das Rüstzeug liefern würde, und das Ergebnis wäre ohne weiteres ein Verkehrswert nach den Anforderungen des Bundesgerichts. Es ist bedauerlich, dass der Autor diese Dimension ökonomischer Modelle nicht erkannt hat.

FAZIT. Das Buch von Francesco Canonica bereichert auf seine Art die in der Schweiz vorhandene Schätzungsliteratur. Zum

Studium empfiehlt es sich alleweil. Als Lehrbuch ist es jedoch nicht geeignet, zum einen, weil es eigenmächtig anerkannte Fachbegriffe aus dem Schätzungswesen und den verwandten Wissensgebieten durch unnötige und nur Verwirrung stiftende Eigenkreationen ersetzt, zum andern weil es methodisch einseitig ausgerichtet und daher unvollständig ist, was sich beispielsweise in der völligen Ausklammerung der ökonomischen/hedonischen Modelle und den Sach- sowie Residualwertverfahren zeigt. Schliesslich bleiben auch wichtige Sonderprobleme unbehandelt, wie beispielsweise die Analyse der Wirtschaftlichkeit von Bauvorhaben, die Bewertung von Betreiberliegenschaften und insbesondere die ganze Problematik der Bewertung von Baurechten sowie baurechtsbelasteten Grundstücken. ●

¹Francesco Canonica: «Die Immobilienbewertung». Eigenverlag SIV, 500 Seiten, 2009.



***DAVID SAXER**
 David Saxer, Immobilienökonom NDS FH, Immobilienschätzer mit eidg. FA, Credit Officer/Immobilienexperte, St. Galler Kantonalbank, St. Gallen, Vorstandsmitglied SEK / SVIT

ANZEIGE

Jedem sein Heim.

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

X homegate.ch
 Das Immobilienportal





immobilia



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 47.10* 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.

Kündigung von Genossen

Das Bundesgericht befasste sich mit der Rechtsfrage, in welchem Verhältnis der Ausschluss aus der Genossenschaft zur Kündigung des Mietvertrags mit einem Genossenschafter steht.

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE. Die Ehegatten A zeichnerten einen Anteilsschein der Genossenschaft B, die im Zweckartikel der Statuten vorsah, primär an Mitglieder der Genossenschaft angenehme und preisgünstige Familienwohnungen zu vermieten. Dementsprechend schloss die Genossenschaft B mit dem Ehepaar A einen Mietvertrag ab. Leider entwickelte sich das Mietverhältnis mit dem Ehepaar A nicht wunschgemäss. Es häuften sich Klagen von Nachbarn, welche gestört wurden durch häufige Streitereien des Ehepaars, durch dessen aggressives Auftreten und dessen Weigerung, sich an die Hausordnung zu halten. Die Genossenschaft mahnte das Ehepaar A mehrfach ab und drohte ihm auch die Kündigung des Mietverhältnisses an, falls sich sein Verhalten nicht bessere und neue Klagen kämen. Da sich keine Besserung einstellte, beschloss die Verwaltung der Genossenschaft schliesslich, das Mietverhältnis aus wichtigen Gründen auf den nächst möglichen Termin über die Hausverwaltung zu kündigen. Dabei wurde das Ehepaar A aber nicht auch aus der Genossenschaft ausgeschlossen.

Das Ehepaar A focht die formgültig zugestellte Kündigung an und verlangte deren Aufhebung. Die kantonalen Instanzen wiesen die Begehren des Ehepaars A ab und stützten das Ausweisungsbegehren der Genossenschaft B. In der Folge gelangte das Ehepaar A mit der Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht. Dabei begründete es die Beschwerde insbesondere mit dem Argument, dass die Genossenschaft das Mietverhältnis nicht habe gültig auflösen können, bevor das Ehepaar A nicht als Mitglied aus der Genossenschaft ausgeschlossen worden sei. Dabei sahen die Statuten der Genossenschaft B vor, dass ein Mitglied ausgeschlossen werden könne, wenn es vorsätzlich im Widerspruch zu den Statuten oder zu den Entscheidungen der zuständigen Organe der Gesellschaft handle oder aus anderen wichtigen Gründen.

AUS DEN ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS.

Das Bundesgericht untersuchte in seinem Entscheid¹ zentral die Frage, in welchem Verhältnis die gesellschaftsrechtlichen Rechte und Pflichten der Parteien (d. h. die Mitgliedschaft des Ehepaars A in der Genossenschaft B) zu deren zivilrechtlichen Rechten und Pflichten (d. h. Miet-

verhältnis zwischen dem Ehepaar A und der Genossenschaft B) stehen, insbesondere wenn die Genossenschaft die Mietwohnung eines Genossenschaftsmitglieds kündigen will.

Zwar konnte das Bundesgericht bereits im Jahr 1992 die Kündigung einer Genossenschaftswohnung beurteilen (vgl. BGE 118 II 168). Im Unterschied zum vorliegenden Fall wurde den damals betroffenen Mietern nicht nur das Mietverhältnis

» Es empfiehlt sich die Statuten von Wohnbaugenossenschaften daraufhin zu prüfen, inwieweit eine gegenseitige Abhängigkeit zwischen Mitgliedschaft und Mietverhältnis von Genossenschaf tern mit der Genossenschaft besteht.«

aufgekündigt, sondern diese gleichzeitig auch aus der Genossenschaft ausgeschlossen. Zu diesem Entscheid äusserte sich die Rechtslehre dahingehend, dass ein solch zweigleisiges Vorgehen gegen fehlbare Mieter, die gleichzeitig Genossenschafter sind, wünschbar und empfehlenswert sei. Zudem leitete die Rechtslehre aus dem damaligen Entscheid des Bundesgerichtes auch ab, dass über einen Ausschluss der fraglichen Mieter aus der Genossenschaft entschieden werden müsse, bevor das zugehörige Mietverhältnis gekündigt werden könne. Das Bundesgericht hält dem zunächst entgegen, dass ein solch abgestuftes Vorgehen zu erheblichen Verzögerungen in der Rücknahme und Wiedervermietung der fraglichen Mietwohnung führen könne. Vor diesem Hintergrund diskutierte das Bundesgericht daher die bisher in der Rechtsprechung noch nicht behandelte Rechtsfrage, in welchem Verhältnis der Ausschluss aus der Genossenschaft zur Kündigung des Mietvertrags mit einem Genossenschafter steht.

INHALTLICHER BEZUG DER RECHTSVERHÄLTNISSE ENTSCHEIDEND. Zunächst hielt das Bundesgericht fest, dass die Rechtmässigkeit einer Kündigung einer von einem Genossenschafter gemieteten Genossenschaftswohnung wesentlich davon abhängt, in welchen Bezug die Parteien die

se beiden (separaten) Rechtsverhältnisse zueinander setzen wollten: Soweit die Genossenschaftsstatuten die Mitgliedschaft direkt in Verbindung mit einem Mietverhältnis setzen, sodass das eine Rechtsverhältnis nicht unabhängig vom anderen bestehen können soll, genügt es nach dem Bundesgericht bereits, wenn mit einer Erklärung beide Rechtsverhältnisse der Parteien beendet werden. Daraus folgt für das Bundesgericht allerdings auch, dass im Fall

der Kündigung durch die Genossenschaft der betroffene Mieter gegen einen solchen Entscheid bei der Generalversammlung der Genossenschaft rekurrieren kann (vgl. Art. 846 Abs. 3 OR), womit der Kündigungsentcheid erst anschliessend und intern definitiv wird. Ruft der Mieter bei einem negativen Entscheid der Generalversammlung rechtzeitig den Richter an, müssen die für Mietstreitigkeiten zuständigen Instanzen die Rechtmässigkeit der Kündigung beurteilen.

ENTSCHEID IM VORLIEGENDEN FALL. Im vorliegenden Fall verneinte das Bundesgericht jedoch eine derartige wechselseitige Abhängigkeit der beiden Rechtsverhältnisse zwischen dem Ehepaar A und der Genossenschaft B. Denn die Genossenschaftsstatuten räumten dem Ehepaar A zwar das Recht ein, eine Wohnung der Genossenschaft zu mieten. Nach Ansicht des Bundesgerichts hatte das Ehepaar B aber keinen eigentlichen Anspruch, als Genossenschafter auch eine Genossenschaftswohnung mieten zu können. Vielmehr räumten die Statuten den Genossenschaf tern nur das Recht auf eine prioritäre Berücksichtigung bei der Zuteilung von Genossenschaftswohnungen ein, sodass unter Umständen auch Dritte ohne Genossenschaf terstellung als Mieter berücksichtigt werden konnten.

Demnach waren im vorliegenden Fall die beiden Rechtsverhältnisse zur Genossenschaft B rechtlich separat zu behandeln. Daraus folgerte das Bundesgericht sodann einerseits, dass das Ehepaar A aus der Genossenschaft als Mitglied hätte ausgeschlossen werden können und gleichwohl weiter Mieter der Genossenschaftswohnung hätte bleiben können. Andererseits war es nach der Ansicht des Bundesgerichts folgedessen aber auch möglich, das Mietverhältnis mit dem Ehepaar A zu kündigen und dieses weiterhin Gesellschafter bleibt.

Weil die Kündigung nach Ansicht des Bundesgerichts auf einem wichtigen Grund beruhte, der auch einen Ausschluss des Ehepaars A aus der Genossenschaft gerechtfertigt hätte, war die Kündigung des Mietverhältnisses durch die Genossenschaft somit rechtmässig erfolgt.²

ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN. Das Bundesgericht hat in seinem jüngsten Entscheid in Zusammenhang mit mietrechtlichen Auseinandersetzungen bei Genossenschaftswohnungen klargemacht, dass

jeweils im Einzelfall zu prüfen ist, ob resp. wie eng die beiden Rechtsverhältnisse der Parteien (Mitgliedschaft in der Genossenschaft, Mietverhältnis mit der Genossenschaft) inhaltlich miteinander verbunden sind oder sich sogar gegenseitig bedingen. Sehen die Statuten keinen solchen inneren Bezug vor, ist es der Genossenschaft freigestellt, auch nur das Mietverhältnis aufzukündigen und das Mitgliedschaftsverhältnis mit dem fehlbaren Mieter aufrecht zu erhalten.

Vor dem Hintergrund dieser Rechtsprechung und damit sich eine Genossenschaft maximale Flexibilität bei der Gestaltung von Mietverhältnissen mit den Genossenschaf tern bewahren kann, ist es empfehlenswert, die Statuten von Wohn genossenschaften daraufhin zu prüfen, inwie weit eine solche gegenseitige Abhängigkeit zwischen der Mitgliedschaft und dem Mietverhältnis von Genossenschaf tern mit der Genossenschaft besteht. Denn soweit eine solche innere Verbindung besteht, gestaltet sich die Auflösung des Mietverhältnisses mit einem Genossenschaf ter sehr viel schwieriger resp. muss unter Umständen

zuerst die Mitgliedschaft mit einem fehlbaren Genossenschaf ter definitiv beendet werden, bevor über die Gültigkeit der Kündigung des Mietverhältnisses entschieden werden kann. ●

¹ Der hier auszugsweise besprochene, auf Französisch veröffentlichte Bundesgerichtsentscheid vom 13. Januar 2010 kann auf der Website des Bundesgerichts unter www.bger.ch mit dem Vermerk «4A_553/2009» heruntergeladen werden.

² Art. 257f Abs. 2 OR i.V.m. Art. 846 Abs. 2 und Art. 866 OR. Vgl. zu der vom Bundesgericht entwickelten Einschränkung des Kündigungsrechts der Genossenschaft auch BGE 134 III 164 und BGE 118 II 171).



***PETER BURKHALTER & BORIS GRELL**

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

ANZEIGE



SCHLAGENHAUF

Rundum Freude am Gebäude!

Wir schaffen und erhalten Werte – heute und für die nächste Generation.

Malen Umbauen Fassaden

Immobilien leasen statt kaufen

Die in der Praxis noch wenig bekannte, jedoch juristisch zulässige Möglichkeit ein Haus zu leasen kann eine prüfungswürdige Alternative zu herkömmlichen Immobilienfinanzierungsmodellen sein.

CHRISTOPHER TILLMAN & MARJOLAINE JAKOB* ●...

WENIG BEKANNT. Jeder zweite Neuwagen auf unseren Strassen ist geleast – nicht aber jedes zweite Haus, an dem wir vorbeigehen. Die Möglichkeit ein Haus zu leasen ist in der Praxis wenig bekannt. Aus juristischer Sicht ist dies jedoch möglich und kann eine Alternative zu herkömmlichen Immobilienfinanzierungsmodellen sein.

Seit rund 35 Jahren werden in der Schweiz Immobilienleasingverträge für gewerbliche oder industrielle Bauten abgeschlossen. Dadurch soll eine grösstmögliche Fremdfinanzierung nach dem Grundsatz «pay as you earn» möglich werden. Während früher vor allem Konzerne das Immobilienleasing in Betracht zogen, sind es heute vermehrt auch mittelständische Unternehmen. In der Praxis werden Immobilienleasingverträge bei Gewerbeliegenschaften meistens für eine Dauer von ca. 20 Jahren vereinbart, da sich bei einer kürzeren Dauer ein Leasing in finanzieller Hinsicht kaum lohnen würde.

Was aber ist überhaupt unter «Leasing» zu verstehen und wie kann eine Liegenschaft ge- und verleast werden? Kann nebst einer Gewerbeliegenschaft auch ein Einfamilienhaus geleast werden? Diese und weitere Fragen zum Immobilienleasing sollen im Folgenden beantwortet werden.

WAS IST UNTER IMMOBILIENLEASING ZU VERSTEHEN? Unter Leasing versteht man die Überlassung einer beweglichen oder unbeweglichen Sache (sog. Leasingobjekt) auf eine bestimmte Zeit gegen einen periodisch zu bezahlenden Leasingzins. Dabei treffen den Leasingnehmer die Gefahr des Untergangs bzw. der Beschädigung und die Instandhaltungskosten. Das Eigentum an der «verleasten» Sache verbleibt jedoch beim Leasinggeber.

Beim Immobilienleasing ist das Leasingobjekt stets eine unbewegliche Sache. So wird das Immobilienleasing zu meist als Finanzierungsmöglichkeit für grosse gewerbliche Investitionsprojekte genutzt (z.B. Bau von Warenhäusern etc.). Aber auch kleinere Projekte, wie der Bau von Einfamilienhäusern, können mittels Leasing finanziert werden, sofern sich dafür eine Leasinggesellschaft finden lässt.

Das Finanzierungsleasing ist in der Praxis die wichtigste Leasingform. Beim Immobilienleasing spielt denn auch



Was am Automobilmarkt gang und gäbe ist, könnte auch im Immobiliensektor Schule machen: Leasing statt Finanzierung (Bild: Subaru Schweiz).

nur dieses eine Rolle. Unter Finanzierungsleasing wird ein Vertragsverhältnis verstanden, bei welchem der Leasinggeber vom Leasingnehmer oder einem Dritten einen Gegenstand kauft und diesen dem Leasingnehmer gegen Bezahlung eines Leasing-

„Der sorgfältigen Vertragsgestaltung und Rechtssicherheit halber empfiehlt es sich, den Immobilienleasingvertrag öffentlich zu beurkunden oder mindestens schriftlich abzufassen.“

Christopher Tillmann & Marjolaine Jakob

zinses während des ganzen oder grössten Teils der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer zum ausschliesslichen Gebrauch überlässt (sog. sale-and-lease-back). In der Regel ist der Vertrag während dieser Dauer unkündbar.

VORTEILE DES IMMOBILIENLEASINGS. Einer der Vorteile des Immobilienleasings für die Nutzer liegt darin, dass die Eigenmittel erhalten bleiben und eine langfristige Anbindung an die derzeit noch immer tiefen Zinssätze möglich ist. Eine Leasinggesellschaft kann in Krisenzeiten als Eigen-

tümerin des Leasingobjekts viel schneller und flexibler handeln als eine Bank, welche eine klassische Hypothekendarfinanzierung gewährt. Muss die Bank auf die werthaltige Sicherheit zugreifen, so muss sie unter Umständen ein zweistufiges Verfahren

durchlaufen und dann die Immobiliarsicherheit, das heisst das Grundstück, verwerten. Das diesfalls einzuhaltende Verfahren ist recht formalistisch und dauert lang. Demgegenüber kann beim Immobilienlea-

sing die Leasinggesellschaft als Eigentümerin schnelle Entscheide fällen und auch mit Auffanggesellschaften verhandeln und somit flexibel reagieren.

NUTZEN DES IMMOBILIENLEASINGS. Der Leasinggeber wird seine Anschaffungs- und Herstellungskosten im Idealfalle weitgehend über die Leasingzinsen amortisieren. Dem Leasingnehmer ermöglicht das Leasing eine Sache über einen längeren Zeitraum zu gebrauchen, ohne grosse Investitionen vornehmen zu müssen. Dabei werden der Gebrauch und die Nutzung der Sache

ohne Pflicht zum Erwerb des Eigentums ermöglicht. Durch diese Vorgehensweise muss bei Investitionen kein Fremdkapital aufgenommen werden.

Der Leasingzins enthält meist einen Zinsanteil für das investierte Kapital und einen Amortisationsanteil für die Wertverminderung des Leasingobjekts. Der Leasingzins umfasst aber kein Entgelt für den Unterhalt des Leasingobjekts. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, neben dem Leasingzins auch die Kosten für den Unterhalt aufzubringen.

GEFAHRTRAGUNG FÜR BESCHÄDIGUNG UND UNTERGANG DES LEASINGOBJEKTS.

Nach der gängigen Praxis wird in Leasingverträgen die Gefahrtragung dem Leasingnehmer überbunden. Dabei wird meist festgelegt, dass der Leasingnehmer die Gefahr für eine Beschädigung, die teilweise oder komplette Zerstörung sowie für eine weitere Wertverminderung trägt. Der Leasingzins muss auch dann entrichtet werden, wenn das Leasingobjekt nur teilweise genutzt werden kann oder untergegangen ist. Der Leasingnehmer haftet jedoch nicht für Schäden und Wertverminderungen, die durch den Leasinggeber vorsätzlich oder fahrlässig verursacht worden sind. Aus diesem Grunde liegt es im Interesse des Leasingnehmers, dass eine Versicherung für allfällige Haftungsfälle abgeschlossen wird. Der Abschluss einer Versicherung für eine allfällige Grund- und Werk-eigentümerhaftung ist dagegen Sache des Grundeigentümers und Leasinggebers.

ABLAUF EINES IMMOBILIENLEASINGS. Der Leasinggeber kauft das zu bebauende Grundstück vom Leasingnehmer oder einem Dritten. Der Leasinggeber führt in der Folge ein geplantes Bauvorhaben aus und überlässt das Leasingobjekt dem Leasingnehmer gegen Bezahlung eines Leasingzinses zu Nutzen und Gebrauch. Der Leasinggeber verpflichtet sich damit zur Finanzierung des Gebäudes. Der Leasingnehmer erhält auf diese Weise die Möglichkeit, mit einer vollständigen Fremdfinanzierung ein Bauvorhaben durchzuführen. Das Eigentum an der Immobilie verbleibt jedoch beim Leasinggeber. Nach Ablauf der im Leasingvertrag vereinbarten Leasingdauer kann dem Leasingnehmer – sofern vertraglich vereinbart – ein im Grundbuch vorgemerktetes Kaufsrecht zustehen.

Das Kaufsrecht ermöglicht dem Leasingnehmer, das Leasingobjekt nach Eintritt einer gewissen Bedingung (z.B. Ablauf einer Anzahl Jahre) das Leasingobjekt vorzugsweise zu einem bereits von Anfang an festgelegten Preis zu kaufen.

FORM DES LEASINGVERTRAGES. Da es sich beim Leasingvertrag um einen gesetzlich nicht geregelten eigenständigen Vertrag handelt (sog. Innominatvertrag), ist für dessen Gültigkeit grundsätzlich weder das Formerfordernis der Schriftlichkeit noch der öffentlichen Beurkundung vorgesehen. Gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung bedarf auch der Immobilienleasingvertrag keiner öffentlichen Beurkundung, ausser wenn dem Leasingnehmer vertraglich ein Kaufsrecht eingeräumt wird (BGE 132 III 549, S. 553). Diesfalls erfolgt die öffentliche Beurkundung gerade wegen des Kaufsrechts.

Der sorgfältigen Vertragsgestaltung sowie der Rechtssicherheit halber ist jedoch zu empfehlen, den Immobilienleasingvertrag öffentlich zu beurkunden oder mindestens schriftlich abzufassen. Die öffentliche Beurkundung ist – auch ohne gesetzliches Formerfordernis – zu wählen, weil zum Einen die öffentliche Urkunde den vollen Beweis für durch die Urkunde bezeugte Tatsachen erbringt, solange die Unrichtigkeit dieser Tatsachen nicht nachgewiesen ist. Zum Anderen ist der Leasingvertrag vollumfänglich nichtig, sofern die entsprechenden Formvorschriften nicht erfüllt sind. Enthält der Vertrag aber nicht nur leasingbezogene Bestandteile, sondern auch vertragliche Regeln, die dem Formerfordernis der öffentlichen Beurkundung unterliegen, so ist bei Fehlen der öffentlichen Beurkundung des Vertrages der komplette Vertrag nichtig und entfaltet keine Wirkung. ●



***LIC. IUR. CHRISTOPHER TILLMANN, LL.M.**
Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV
Bau- und Immobilienrecht,
Lutz Rechtsanwälte, Zürich
www.lawyerlutz.ch



***LIC. IUR. MARJOLAINE JAKOB**
Lutz Rechtsanwälte, Zürich
www.lawyerlutz.ch



**IMMOBILIEN-
MANAGEMENT SWISS
MADE MIT**

ImmoVISION
Pro

**DIE SOFTWARE-
GESAMTLÖSUNG FÜR
IHRE IMMOBILIEN**

WIR SIND FÜR SIE DA

RUFEN SIE UNS AN

SIGOTRON Schweiz AG
Täferstrasse 28
5405 Baden-Dättwil
Tel. 056 484 85 85
Fax. 056 484 85 81

info@sigotron.ch
www.sigotron.com

**SEIT 25 JAHREN
ERFOLGREICH**

SIGOTRON

Grundpfand neu kommentiert

Mit dem neuen Zürcher Kommentar zum Grundpfandrecht von Prof. Dr. David Dürr steht ein aktuelles Standardwerk zur Verfügung, welches die am 11. Dezember 2009 vom Bundesparlament beschlossenen Änderungen bereits berücksichtigt.



• BIBLIOGRAPHIE

David Dürr, Zürcher Kommentar zum schweizerischen Zivilrecht, Teilband IV/2b, Das Grundpfandrecht, Erste Lieferung, Systematischer Teil und 793-804 ZGB, zweite, völlig neu bearbeitete Auflage, LIII + 578 Seiten, gebunden, Zürich/Basel/Genf 2009 (Schulthess), CHF 258.-, ISBN 978-3-7255-5736-3.

DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI*

NEUES STANDARDWERK. Kürzlich ist im Schulthess-Verlag von David Dürr der Zürcher Kommentar zum Grundpfandrecht erschienen. Dr. David Dürr, LL.M., ist Titularprofessor für Privatrecht und Rechtstheorie an der Universität Zürich sowie praktizierender Rechtsanwalt und Notar in Basel. Nach der ersten Auflage aus dem Jahr 1909 steht nun ein aktuelles Werk zur Verfügung, welches bereits die im letzten Dezember vom eidgenössischen Parlament beschlossenen Änderungen berücksichtigt.

GEWICHTIGE ÄNDERUNGEN BERÜCKSICHTIGT.

Vor genau 100 Jahren erschien im gleichen Schulthess-Verlag die erste Auflage dieses Kommentars, verfasst von Carl Wieland, was die Beständigkeit des Sachenrechts und dieses Kommentars anzudeuten vermag. In der Tat wurden seither die kommentierten Artikel – mit Ausnahme des Einschubes von Art. 798a ZGB bezüglich der Verpfändung von landwirtschaftlichen Grundstücken – nicht verändert. Dies wird sich allerdings in nächster Zeit ändern. Mit der vom eidgenössischen Parlament am 11. Dezember 2009 beschlossenen Revi-

sion des Immobiliarsachenrechts (vgl. Bundesblatt 2009 S. 8770 ff.), welche voraussichtlich am 1. Januar 2011 in Kraft treten wird, wird die Gült als Grundpfandrechtsart abgeschafft (Änderung von Art. 793 Abs. 1 ZGB). Zudem wird für die Errichtung aller rechtsgeschäftlichen Grundpfandrechte die öffentliche Beurkundung vorgeschrieben (Änderung von Art. 799 Abs. 2 ZGB). Der Autor hat diese Änderungen bereits in seine Kommentierung einbezogen.

KLARER AUFBAU. Der Kommentar enthält vorerst ein umfassendes Literaturverzeichnis, welches das ausländische Recht besonders berücksichtigt. Ein systematischer Teil schliesst sich an. Er thematisiert die Einordnungen in Rechtsgeschichte und in Rechtsdogmatik. Es folgt ein Blick auf die wirtschaftlichen Funktionen des Grundpfandrechts und abschliessend wird die internationale Einordnung (Rechtsvergleich) dargestellt.

HILFREICHE VISUALISIERUNGEN. Die vielen praxisbezogenen grafischen Visualisierungen ergänzen diese wissenschaftlich sehr wertvollen einleitenden Erläuterungen. Sie

basieren auf klar definierten Signaturen (N. 50 ff. im systematischen Teil) und helfen, die komplexe Rechtsstruktur der Grundpfandverhältnisse abzubilden.

WERTVOLLE ROSINEN. Die Kommentierung umfasst die ersten dreizehn Artikel zum Grundpfandrecht, nämlich die Voraussetzungen, die Errichtung und der Untergang der Grundpfandrechte. Aus dem umfangreichen Werk sollen hier nur einige Beispiele herausgegriffen werden.

PFANDGEGENSTAND. Wichtig ist, dass der Pfandgegenstand (Grundstück) bestimmt bzw. bestimmbar im Begründungsakt aufgeführt wird (N. 6, 30 f., 36 f. zu Art. 797 ZGB sowie N. 188 zu Art. 799 ZGB). Es handelt sich um die Identifikation des Grundstücks gemäss Art. 1a Abs. 1 GBV (in der Regel: Gemeinde/Grundbuchblattnummer); eine vollständige Grundstückbeschreibung ist somit nicht notwendig. Auch nicht notwendig ist die Angabe der vorgehenden Pfandrechte. Wird jedoch der Vorgang betragsmässig angegeben, muss er mit den Angaben im Grundbuch übereinstimmen, sonst ist das Geschäft vom Grundbuchamt abzuweisen (BGE 116 II 291).

MITWIRKUNG BEI DER BEURKUNDUNG. Der Autor befasst sich eingehend mit der Frage, ob bei der Beurkundung des Grundpfandvertrags bloss die Mitwirkung des sich verpflichtenden Grundeigentümers genügt, oder ob nicht auch der Grundpfandgläubiger den Vertrag (im Rahmen der Beurkundung) als Vertragspartei unterzeichnen muss (N. 230 ff. zu Art. 799 ZGB). Er vertritt die Meinung, dass die Kantone hier individuelle Regeln aufstellen können, soweit vom Bundesgesetzgeber (wie hier) keine Schranken bestehen (N. 234 zu Art. 799 ZGB). Er verweist auf das «Zürcher-Modell» und «Berner-Modell», welche beide als tauglich angesehen werden (N. 235 f. zu Art. 799 ZGB).

DRITTFPAND. Eingehend behandelt werden die verpfändeten Grundstücke, welche nicht im Eigentum des Schuldners stehen (Drittpfand). Ein Drittpfand ist bei der Grundpfandverschreibung (Art. 824 Abs. 2 ZGB) und beim Schuldbrief (Art. 845 Abs. 1 ZGB) vorgesehen; bei der Gült ist dies nicht möglich. Die Wirkungen des Drittpfandrechts sind für die Betroffenen von

grosser Bedeutung und werden detailliert dargestellt (N. 243 ff. zu Art. 799 ZGB sowie N. 265 f. im systematischen Teil).

ZUSTIMMUNGSERFORDERNIS. Besondere Beachtung für die Notariats- und Grundbuchpraxis verdient die Aussage, dass keine Zustimmungen von Grundpfandgläubigern notwendig sind, sofern diese im Zusammenhang mit einer Änderung im Grund-

» Der Kommentar kann als Standardwerk uneingeschränkt empfohlen werden: Die Ausführlichkeit, souveräne Auswertung von Literatur und Rechtsprechung ist ebenso beeindruckend wie die Aktualität.«

Dr. iur. Roland Pfäffli, Grundbuchverwalter und Notar

buch rang- bzw. verwertungsmässig eine bessere Stellung einnehmen (N. 305 zu Art. 799 ZGB). In der Tat ist nicht einzusehen, warum ein Gläubiger zustimmen soll, wenn sein Schuldbrief von der 4. in die 3. Pfandstelle verschoben wird und sich die Summe der vorgehenden Pfandrechte nicht vergrössert. Generell ist davon auszugehen, dass bei Pfandrechtsänderungen nur dann eine Zustimmungserklärung (Nachgang) des Gläubigers vom Grundbuchamt verlangt werden darf, wenn (gesamthaft gesehen) die Rechte des Gläubigers geschmälert werden. Wird beispielsweise ein Pfandrecht im 1. Rang erhöht, erübrigt sich eine ausdrückliche Nachgangserklärung des gleichen Gläubigers im 2. Rang.

MITEIGENTUM. Mit grosser Sachkenntnis widmet sich David Dürr der Verpfändung von Grundstücken, welche sich im Miteigentum befinden. Hier ist zu unterscheiden zwischen der Gesamtverpfändung der

Sache und der Verpfändung einzelner Miteigentumsanteile (N. 35 zu Art. 800 ZGB). Es wird auch aufgezeigt, dass das Verbot gemäss Art. 648 Abs. 3 ZGB dadurch umgangen werden kann, indem Nachgangserklärungen beigebracht werden (N. 36 zu Art. 800 ZGB). Dass beim Miteigentum an eigener Sache separate Grundbuchblätter (auf Vorrat im Hinblick auf den Verkauf einzelner Anteile) eröffnet werden

können, ist selbstverständlich und wird hier auch dokumentiert (N. 58 zu Art. 800 ZGB). Bei der Verpfändung von unselbständigen Miteigentumsanteilen (subjektiv-dingliche Verknüpfung

mit dem Hauptgrundstück) ist das Pfandrecht nur auf dem Hauptgrundstück einzutragen (N. 60 zu Art. 800 ZGB). Die Verpfändung umfasst automatisch auch das Anmerkungsgrundstück.

BAURECHT. Der Autor gibt zu bedenken, dass bei einem selbständigen und dauern Recht (wie beim Baurecht) der Pfandgeber darauf zu achten hat, dass das Pfandrecht beim Ablauf des Rechts untergeht (N. 112 zu Art. 801 ZGB). Der Untergang des Pfandrechts kann auch als Folge eines Doppelaufrufs in einem Zwangsvollstreckungsverfahren geschehen (N. 115 zu Art. 801 ZGB).

MAXIMALHYPOTHEK. Interessant ist der Hinweis auf die unterschiedliche Grundbuchpraxis bei der Einschreibung von Maximalhypotheken im Grundbuch, insbesondere in der Rubrik «Höchstzinsfuss» (N. 112 zu Art. 794 ZGB).

GRUNDSTÜCKVEREINIGUNG. Eingehend wird auch die Problematik bei der Grundstückvereinigung im Zusammenhang mit der Bereinigung der Grundpfandrechte bearbeitet (N. 68 ff. zu Art. 797 ZGB).

GESAMTVERPFÄNDUNG. Eine Gesamtverpfändung von Grundstücken kommt in der Praxis meistens nur dann zur Anwendung, wenn mehrere Grundstücke dem gleichen Eigentümer gehören. Dies ist vor allem im bürgerlichen Bodenrecht der Fall. Willkommen ist deshalb die Kommentierung zu Art. 798a ZGB (Belastungsgrenze im bürgerlichen Bodenrecht). Das Teilpfandrecht gemäss Art. 798 Abs. 2 ZGB (N. 113 ff. zu Art. 798 ZGB) hat hingegen keine grosse Verbreitung gefunden.

SEHR EMPFEHLENSWERT. Insgesamt kann der Kommentar als Standardwerk uneingeschränkt empfohlen werden. Praxis und Wissenschaft erhalten ein unentbehrliches und sehr wertvolles Werk, das nicht nur den Gerichten, Notaren, Rechtsanwälten und Grundbuchverwaltern helfen soll, sondern auch den vom Thema betroffenen Kreditinstitutionen. Die Ausführlichkeit und die souveräne Auswertung von Literatur und Rechtsprechung ist ebenso beeindruckend wie die Aktualität. Zur Benutzerfreundlichkeit tragen die übersichtliche Gliederung und das umfassende Sachregister bei. Wir freuen uns auf die Fortsetzung der Kommentierung, welche der Autor in seinem Vorwort bereits für das Jahr 2010 in Aussicht gestellt hat. ●



***ROLAND PFÄFFLI**

Dr. iur. Roland Pfäffli, Notar und Grundbuchverwalter von Thun, Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern; Autor zahlreicher Publikationen im Sachen- und Bodenrecht.

ANZEIGE

AQUAPOL
Dauerhafte Mauertrockenlegung

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

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

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

Liebe Hauseigentümer, unterschreiben an die Zukunft

ewz.zürinet –
von Immo-Verbänden
der Stadt
Zürich empfohlen.



SVW Zürich



svit
ZÜRICH

VZI VEREINIGUNG ZÜRCHER
IMMOBILIENUNTERNEHMEN

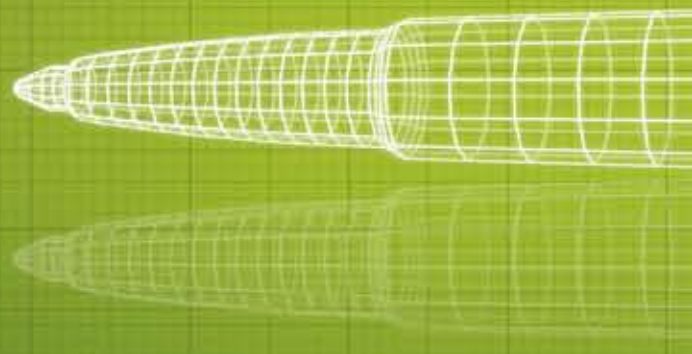


HEV Zürich

Fordern Sie noch heute den Vertrag für den kostenlosen Anschluss ans Breitbandnetz ewz.zürinet an. Die moderne Glasfaser-Technologie wird in Zukunft zum Standard gehören, und Ihre Mieter/-innen können schon heute von den innovativen Anwendungsmöglichkeiten profitieren. Weitere Infos sowie einen Vertrag zum Downloaden erhalten Sie unter www.zuerinet.ch oder telefonisch unter 058 319 47 22.

Standort ewz.zürinet-Infopoint.

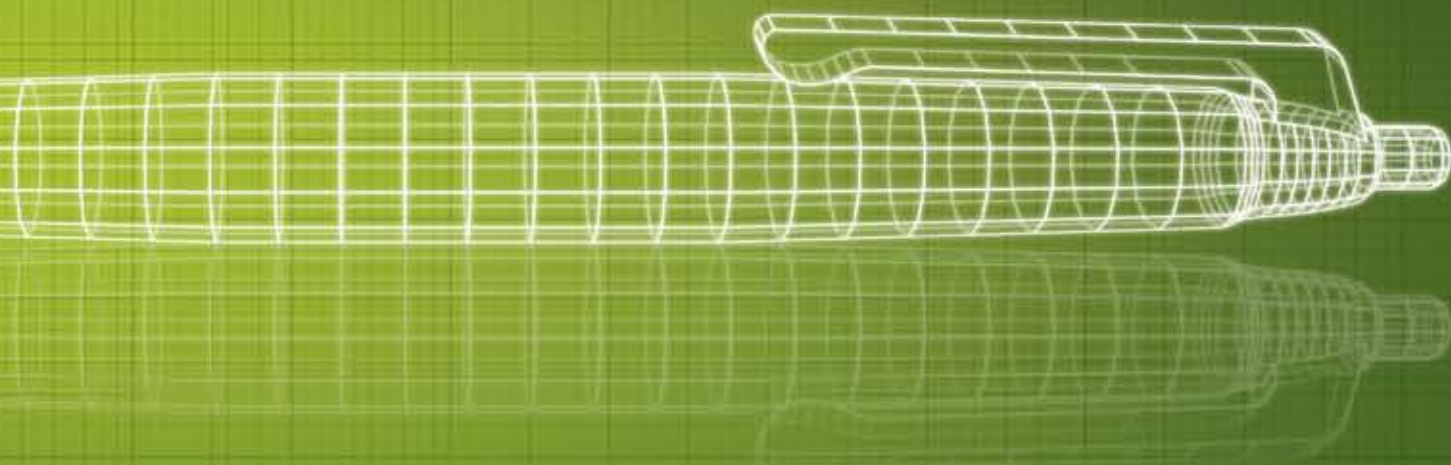
ewz-Kundenzentrum
Beatenplatz 2
8001 Zürich
zuerinet@ewz.ch



ewz

Die Energie

entümer/-innen, n Sie für den Anschluss



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich

«Daten gehören zur Liegenschaft»

Das umfassende Flächenmanagement von Immobilien erlangt aus Renditegesichtspunkten an Bedeutung. Informatiklösungen wie ICFM Campos unterstützen Eigentümer und Bewirtschafter dabei.

IVO CATHOMEN* •

REFERENZKUNDE SBB. Die Mitteilung, wonach SBB Immobilien für das Flächenmanagement von 125 Liegenschaften auf die FM-Lösung «Campos» des Urdorfer Unternehmens ICFM setzt, macht hellhörig. Neun RailCity- und 22 «Mehr Bahnhof»-Standorte sowie die Bürogebäude werden inzwischen mit dem System bewirtschaftet. Das Flächenmanagement wurde aus der Branchenlösung SAP Real Estate herausgelöst, über die weiterhin die kaufmännische Bewirtschaftung abgewickelt wird.

Immobilien hat sich auf die Suche nach den Gründen gemacht, weshalb namhafte Eigentümer auf die Lösung des rund zehnköpfigen Unternehmens aus dem Limmattal zählen – darunter Swisscanto, Publicitas, NZZ und Axpo. Eine Besonderheit des Systems ist, dass Campos nicht gekauft, sondern gemietet und nicht lokal installiert, sondern online über Server in einem Rechenzentrum genutzt wird. Dies tönt nach einem innovativen Ansatz für eine Softwarelösung.

Die Suche führt zu einem unauffälligen Gewerbegebäude am Zürcher Westring. Jürg Vifian, Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens ICFM, nimmt sich Zeit für einen Einblick in die Philosophie des Unternehmens und die Funktionalität der Informatiklösung.

„Jürg Vifian, welche Philosophie steckt hinter ICFM Campos?“

„Unser Unternehmen wurde 1978 als Architekturbüro gegründet. Pläne sind also unser angestammtes Fachgebiet. Ab 1984 setzten wir CAD-Systeme ein und passten sie unseren Bedürfnissen an. Der Auftritt an einer Messe zeigte, dass sich auch andere Architekten für solche Lösungen interessierten. Darauf hin konzentrierten wir uns auf die Entwicklung von Informatiklösungen. Pläne von Liegenschaften werden in der Regel mehrfach neu aufgenommen. Wenn sich Eigentümer oder Bewirtschafter Überlegungen über das Flächenmanagement machen, müssen auch heute noch Pläne zuerst nachgeführt werden. Die Idee ist, dass Architekturpläne übernommen und für die Zwecke der kaufmännischen, infrastrukturelle und technischen Bewirtschaftung zugänglich gemacht werden. Ein Flächenmanagementsystem muss zudem möglichst einfach zu bedienen sein.

„Campos wird gemietet.“

„Was heisst das konkret?“

„Unser System ist eine Online-Anwendung. Das heisst, die Anwender greifen über einen gängigen Webbrowser auf die Daten eines Rechenzentrums zurück. Nur wenige Kunden halten ihre Daten lokal. Die HTML-Anwendung stellt besondere Anforderungen an die Sicherheit im



„Wir wollen mit unserem System keine Guru-Lösung, sondern eine verteilte und abgestufte Entscheidungsfindung.“

JÜRIG VIFIAN

Sinne des Schutzes gegen unerlaubten Datenzugriff, der Datensicherung und der Verfügbarkeit. Die heutige Technologie erfüllt diese Bedingungen vorbehaltlos. Auch das Vertrauen in Online-Lösungen ist mit der Verbreitung von Anwendungen im Banking und anderen Anwendungsbereichen deutlich gestiegen.

„Nun liegen Pläne gerade bei älteren Liegenschaften noch in Papierform vor. Wie werden sie für die Anwendung nutzbar gemacht?“

„Flächenmanagement basiert auf den Grundrissen. Die Anwender wollen visuelle Aufbereitungen. Diese bringen dem Anwender bereits weitreichende Erkenntnisse über Optimierungen. Denn ein Plan sagt mehr als eine Tabelle. Vielfach existieren die Grundlagen aber nicht mehr oder sie sind nicht auf dem aktuellen Stand. Die Planerfassung ist darum ein wichtiger Teil unserer Tätigkeit. Der einfachste Weg ist, dass vorhandene Pläne eingescannt und im System hinterlegt werden. Wenn CAD- oder polygonisierte Pläne vorliegen, können diese vollumfänglich integriert werden.

„Wie gross ist der Aufwand zum Einlesen?“

„Das hängt sehr von den Zielen des Kunden ab. Für die Anlageverwaltung sind selbst fotografierte Papierpläne ausreichend. Für weitergehende Funktionen

sind polygonisierte Pläne erforderlich. Je nach Grundlage müssen die vorhandenen Daten also aufbereitet werden. Wir rechnen grob mit 70 Rappen pro Quadratmeter.

„Die Ist-Situation stimmt aber häufig nicht mehr mit den Plänen überein.“

„Wenn das Gebäude nicht mehr mit den Plänen übereinstimmt, muss die Ist-Si-

tuation zusätzlich an Ort nachgeführt werden. Gewerbebauten aus den 1980-er Jahren stimmen praktisch nie mit den Plänen überein. Dort müssen die Pläne neu aufgenommen werden. Pläne von Wohnliegenschaften sind dagegen eher «à jour». Die Übereinstimmung von Realität und Plänen ist sehr wichtig. Die Anwender müssen das Vertrauen haben, dass die Plandaten mit der Realität übereinstimmen. Entsprechend müssen auch alle späteren Mutationen im Flächenmanagement eingepflegt werden.

„Wo liegen die wichtigsten Anwendungsgebiete?“

„Meist sind es intensiv genutzte Flächen, also hauptsächlich gewerbliche und Verkaufsliegenschaften. Die Anwender wiederum haben ganz unterschiedliche Sichtweisen auf das Objekt. Der Eigentümer möchte Informationen über die Rendite. Der Portfoliomanager will den Vermietungsstand erfahren. Der Nutzer möchte seine Räume einteilen. Der Bewirtschafter möchte wissen, wie die Reinigung optimal gestaltet werden kann. So hat jeder seine Sicht auf die immer gleichen Pläne. Campos ist somit ein Instrument zur Dokumentation, Planung und Steuerung sowie für das Reporting.

„Wo ist der Betreiber des Systems angesiedelt?“

„Die entscheidende Frage ist, wem die

Daten gehören. Mit dem Wissen über eine Liegenschaft ist viel Kapital verbunden. Ein Informationsverlust – beispielsweise durch den Weggang eines Schlüsselmitarbeiters oder durch den Wechsel des Bewirtschafters – geht erhebliches Potenzial verloren. Meiner Meinung nach sind die Informationen untrennbar mit der Liegenschaft verbunden, sie sind das Immobilienhandbuch.

Das heisst, die Informationen sind beim Eigentümer.

Ja, aber diese Meinung wird nicht überall vertreten. Viele Eigentümer überlassen das Feld dem Bewirtschaftler. Im Gegenzug wehren sich die Bewirtschaftler dagegen, die Informationen aus der Hand zu geben. Denn mit den Informationen binden sie den Eigentümer an sich. Das Bewusstsein muss bei den Ei-

gentümern noch wachsen. Bereits bei der Vergabe an einen Generalunternehmer sollte der Aufbau eines Flächenmanagementsystems, das zur Immobilie gehört, als Bedingung einfließen.

Wo stehen wir in Bezug auf das Gebäudemanagement in der Marktentwicklung?

Die Effizienzbestrebungen werden sich weiter verstärken. Neue Rechnungslegungsnormen zum Beispiel bei der öffentlichen Hand stellen zusätzliche Anforderungen. Webbasierende Lösungen für jeden Bewirtschaftler, Nutzer und Betreiber werden zukünftig baubegleitend aufgebaut. Lösungen stehen schon vor Beginn der Nutzung zur Verfügung. Schnittstellen zu Drittlösungen und die Verknüpfung zu Gebäudeleitsystemen werden alltäglich.

Wird das Konzept «alles aus einer Hand» durch ein offenes Managementsystem verdrängt?

Davon bin ich überzeugt. Es ist unsere Philosophie, dass Dienstleistungen problemlos von verschiedenen Anbietern eingekauft werden können. Jeder Anwender kann das System nach seinen Zugriffsrechten und für seinen Aufgabenbereich nutzen. Die Standardisierung trägt das ihre dazu bei, dass Umsysteme eingebunden werden können, zum Beispiel Anwendungen für die kaufmännische Bewirtschaftung oder für Gebäudesteuerungen. ●



***IVO CATHOMEN**

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

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



Die Ingenieure für Solarkraftwerke

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

Meilenstein der Gebäudetechnik

Wie erfolgreich nachhaltige Energiegewinnung aus erneuerbarer Energie in die Tat umgesetzt werden kann, zeigt das Bürohochhaus «Power Tower» in Linz auf eindrucksvolle Weise.

WERNER PEYER* •

VERZICHT AUF FOSSILE ENERGIE. Im Herbst 2009 wurde der Power Tower von seinen Nutzern bezogen. Es handelt sich dabei um das weltweit erste Büro-Hochhaus, das seinen Energiebedarf für Heizung, Kühlung und Frischluftversorgung nahezu komplett mit erneuerbaren Energien aus Sonne, Erde und Wasser deckt. Der Energieturm kann vollständig auf den Einsatz fossiler Energieträger verzichten.

AKTIVER BEITRAG ZUM KLIMASCHUTZ. Nach einem Jahr Vollbetrieb bestätigt sich: Der Energieverbrauch konnte im Vergleich zu herkömmlichen Bürohochhäusern nahezu halbiert werden. Und damit nicht genug: Rund 350 Tonnen CO₂ pro Jahr spart der Power Tower und leistet damit einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.

Eines der Hauptziele war bei diesem Gebäude von Anfang an höchste Energieeffizienz. Die Betreiber und die Spezialisten für das Gebäudemanagement wollten den Einsatz von erneuerbaren Energien mit einem innovativen Gebäudemanagementsystem der Zukunft vorantreiben. Ein weiteres Ziel bestand dann vor allem für den Lieferanten des modernen Steuer- und Regelungssystems darin, als Spezialist für energieeffiziente Lösungen die Treibhausgasemissionen im Gebäude zu senken. Die installierten ausgeklügelten Gebäudemanagementsysteme tragen nun zur ausgezeichneten Energieeffizienz und zur CO₂-Reduktion des Power Tower enorm viel bei.



Power Tower: Der Energieverbrauch konnte im Vergleich zu herkömmlichen Büro-Hochhäusern nahezu halbiert werden (Bild: Sauter).

INNOVATIVES ENERGIEKONZEPT. Das Sonnenkraftwerk auf der Südwestseite des Power Towers ist mit 638 m² Solarfläche das grösste fassadenintegrierte Sonnenkraftwerk Österreichs und produziert 42 000 Kilowattstunden Sonnenstrom pro Jahr. Vier Wärmepumpen nutzen Erdwärme und Grundwasser, um das Gebäude zu heizen und zu kühlen. Erdgekoppelte Wärmepumpenanlagen entziehen dem Untergrund geothermische Wärmeenergie.

Verteilt auf zwei Erdsondenfelder durchziehen insgesamt 46 Rohrleitungsstränge das Erdreich, die senkrecht in 150 Meter Tiefe vordringen. Die Gesamtlänge der Erdwärmesonden beträgt 6900 Meter. Über zwei Förderbrun-

ANZEIGE



LIFT - CONSULTING
Unabhängige Beratung für Aufzüge

Überlassen Sie eine
Liftmodernisierung nicht dem
Zufall.....

www.lift-consulting.ch

Brunnmattstrasse 13
CH-3174 Thörishaus
info@lift-consulting.ch

Tel. +41 (0)31 882 04 26
Fax. +41 (0)31 882 04 27

Quorum

Software



0110
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
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

.net

Software
Stowe
Verwaltung
DMS
Portfolio
Makler
Internet
www.quorumsoftware.ch

nen wird aus dem Grundwasser für den Heizbetrieb im Winter Wärmeenergie gewonnen. Im Sommer wird das Brunnenwasser als Kühlwasser für das Rechenzentrum und als Kühlung der Frischluftversorgung eingesetzt.

AUSGEKLÜGELTE TECHNIK. Das zukunftsweisende Energiekonzept des Bürohochhauses Power Tower stellte natürlich besonders hohe Anforderungen an die Planer und vor allem auch an die Lieferanten der modernen Gebäude-Automation (Sauter, Basel). Wechselnde Betriebsbedingungen und Lastzustände sowie gleichzeitiger Heiz- und Kühlbedarf erfordern ein intelligentes Lastmanagement und zahlreiche Steuer- und Regelungsvorgänge.

Heizung, Kühlung und Lüftung des Power Towers werden mit einem speziellen Gebäudeautomationssystem versorgt und gesteuert. Radiatoren, Kühldecken und Gebläsekonvektoren werden über Einzelraumregler gesteuert. Rund 6000 Datenpunkte sind mit der Gebäude-Automation verknüpft. Zur Überwachung von rund 420 Brandschutzklappen im Lüftungssystem wurde ein separates Bus-System eingebaut. So liess sich also dank der Spezialisten für die Gebäudeautomation ein effizientes Steuerungssystem verwirklichen, das heute allen Ansprüchen gerecht wird. Es vereint die Individualität der Einzelraumsteuerung mit dem Komfort des zentralen Managements für das Haustechnik-Team. •

Im Jahr 2004 wurde von der Energie AG Oberösterreich der Neubau der Konzernzentrale in der Böhmerwaldstraße in Linz beschlossen. Das alte, aus den 1930er Jahren stammende Konzernhaus sollte durch einen effizienteren Bau ersetzt werden. Aus einem Architekturwettbewerb wurde das Modell der Zürcher Architekten Weber/Hofer ausgewählt. Im Frühjahr des Jahres 2006 wurde mit den Bauarbeiten auf einer Fläche von rund 3750 m² begonnen. Der Power Tower besteht aus einer Tiefgarage, einem zweigeschossigen Flachbau und dem 19-geschossigen Büroturm. Drei Jahre lang dauerten die Bauarbeiten. Nun sind rund 600 Mitarbeiter aus 13 verschiedenen Gesellschaften in dem Gebäude untergebracht. Der Power Tower ist ein auffälliges Gebäude im Linzer Bahnhofsviertel und bereichert Linz – vor allem im Kulturhauptstadtjahr 2009 – um einen architektonischen Akzent. Tagsüber leuchten die markanten gelben Streifen an der Glasfassade und nachts erstrahlt das Bürogebäude durch eine Lichtinstallation.

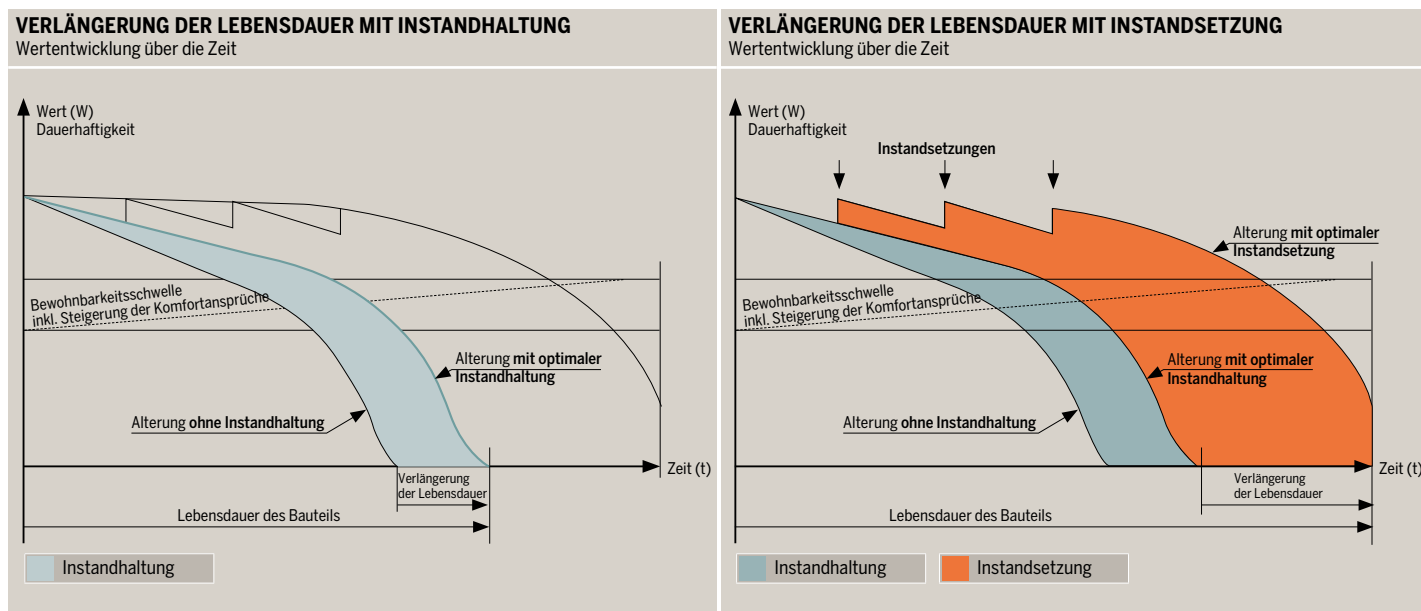


***WERNER PEYER**

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

Schonung für das Portemonnaie

Eine regelmässige Erneuerung ist Grundvoraussetzung für den Werterhalt von Gebäuden. Denn werden die Erneuerungszyklen nicht eingehalten, altert das Gebäude vorzeitig, und Wohnkomfort und Wert sinken überproportional stark.



Instandhaltung (Grafik links) und vor allem Instandsetzung (rechts) wirken nachhaltig auf die Lebensdauer von Bauteilen aus (Grafiken: Autor).

ROLF SCHLAGENHAUF* •
SANIERUNGSLÜCKE. In der Schweiz wird zu wenig saniert. Heute – so rechnet das Programm EnergieSchweiz vor – wird pro Jahr Energie im Wert von 4 Mrd. CHF unnötig verheizt. Zwar wird rege gebaut, doch dies ist in erster Linie auf Neubauten zurückzuführen. Im Bereich von Umbauten und Renovationen wird hierzulande hingegen immer noch zu wenig gemacht. Fachleute schätzen beispielsweise, dass es beim aktuellen Tempo ganze 200 Jahre dauern würde, bis alle Gebäude in der Schweiz nach dem aktuell empfohlenen Standard isoliert wären.

Eine Sanierung ist aus verschiedenen Gründen mehr als sinnvoll: Sanierte Gebäude oder Wohnungen erfahren gegenüber den nicht sanierten eine Wertsteigerung und erzielen beim Wiederverkauf einen höheren Preis. Gerade bei Anlageobjekten mit Mietwohnungen werden diejenigen Wohnungen bevorzugt, die optimal isoliert sind und weniger Heizkosten verursachen. Sanierte Gebäude punkten zudem mit einem besseren Erscheinungsbild, was attraktivere Mieter und damit höhere Mieteinnahmen nach sich zieht. Und darüber hinaus verhilft die energetische Sanierung zu einem angenehmeren Raumklima und damit zu mehr Wohnqualität – was wie-

derum eine Wertsteigerung nach sich zieht. Bund und Kantone subventionieren entsprechende Sanierungsmassnahmen mit dem Ziel, dadurch den CO₂-Ausstoss zu senken.

» Mit einer umfassenden energetischen Sanierung können die Heizkosten massiv gesenkt und das Raumklima verbessert werden.«

ROLF SCHLAGENHAUF

INSTANDHALTUNG UND INSTANDSETZUNG VERLÄNGERN DIE LEBENSDAUER. Welchen Einfluss die mangelnde Sanierung haben kann, ist aus den Grafiken ersichtlich. Generell gilt: Werden die nötigen Erneuerungszyklen nicht eingehalten, altert das Gebäude vorzeitig, und Wohnkomfort und Wert sinken stetig. Mit den richtigen und regelmässigen Unterhaltsarbeiten – der sogenannten Instandhaltung – kann ein Gebäude länger gebrauchstauglich erhalten werden (siehe Grafik links). Die Grafik zeigt deutlich, dass sich im Vergleich dazu die Lebensdauer eines Gebäudes, das nicht unterhalten wird, im Lauf der Zeit immer stärker reduziert. Die Bewohnbarkeitsschwelle wird unter-

schritten, und irgendwann wird das Gebäude unbewohnbar und damit – bis auf den Landwert – wertlos.

Im Gegensatz zur Instandhaltung bezieht sich die Instandsetzung auf das Wiederherstellen der Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit für eine festgelegte Dauer, sprich auf eine Sanierung. Dadurch bleibt der Wert eines Gebäudes über längere Zeit erhalten (siehe Grafik rechts). Die Bewohnbarkeitsschwelle wird erst zu einem späteren Zeitpunkt unterschritten – die Lebensdauer kann um einiges verlängert werden.

WANN IST ERNEUERUNG ANGESAGT? Den optimalen Zeitpunkt für eine Erneuerung zu bestimmen, ist nicht ganz einfach. Relativ leicht ist es bei sichtbaren Schäden und Abnutzungserscheinungen wie abblättermde Putz, Rissen im Mauerwerk oder Rostflecken am Betonbalkon. Schwieriger wird es, wenn elektrische Leitungen veraltet oder die Abwasserleitungen alt und brüchig sind. Eine wichtige Hilfe sind Spezialisten aus dem Baugewerbe: Sie beraten Verwaltungen und Eigentümer bei der Einschätzung des

Gebäudezustands und bei der Planung von Teil- oder Gesamtsanierungen. Und im Idealfall bieten sie von der Analyse bis zu den Sanierungsarbeiten alles aus einer Hand an.

Nebst dem Beizug von Experten liefern auch Lebensdauertabellen wichtige Anhaltspunkte, welche die durchschnittliche Lebensdauer von Bauteilen angeben. Gemäss dieser Tabelle sollten erste Erneuerungsarbeiten durchschnittlich nach rund zehn bis 15 Jahren stattfinden. Dann müssen zum Beispiel oftmals die Wände neu gestrichen und einzelne Bodenbeläge ersetzt werden. Als zweites folgen Küchen und Bäder sowie Teile der Haustechnik. Nach rund 25 bis 50 Jahren ist schliesslich die Gebäudehülle an der Reihe, und eine Gesamtsanierung steht an.

ENERGIEEFFIZIENZ STEIGERN UND KLIMA SCHÜTZEN. Eine zentrale Rolle bei der Instandsetzung spielt heutzutage immer mehr die energetische Sanierung. Denn damit lassen sich nicht nur Heizkosten sparen, sondern auch der Wohnkomfort lässt sich steigern. Und sogar die Umwelt profitiert dank den CO₂-Einsparungen. Entsprechende Standards und Technologien – zum Beispiel der Minergie-Stan-

dard, Wärmepumpen oder Solaranlagen – existieren seit langem und haben ihre Wirksamkeit bewiesen. Durch die Sanierung von Altbauten und die strengen Standards bei Neubauten könnte der Verbrauch von fossilen Brennstoffen in der Schweiz um bis zu einem Drittel reduziert werden.

Ein wichtiges Feld der energetischen Sanierung ist neben Heizung, Fenstern oder dem Lüftungssystem insbesondere die Isolierung der Gebäudehülle. Mit einer optimalen Wärmedämmung der Fassade können pro Jahr gemäss EnergieSchweiz für ein Einfamilienhaus zwischen 500 und 1000 Liter Heizöl gespart werden. Generell gilt dabei: Die Dämmschicht sollte möglichst dick gewählt werden – im Idealfall beträgt sie 16 oder gar 20 cm – denn der Wärmeverlust nimmt bei zunehmender Dicke deutlich ab. Hinzu kommt, dass späteres Nachdämmen sehr teuer oder sogar unmöglich ist; und auch beim Dämmmaterial sollte nicht gespart werden, da die meisten Kosten sowieso für die Arbeitsleistung und das Gerüst anfallen.

PROFESSIONELLE PLANUNG LOHNT SICH. Regelmässige Erneuerung lohnt sich also

in vielerlei Hinsicht: Das Gebäude verliert nicht unnötig an Wert, der Wohnkomfort bleibt länger erhalten, und auch die Umwelt profitiert. Und dies alles schon letztlich das Portemonnaie des Eigentümers. Wichtig ist aber, bei Gesamtsanierungen auf die Qualität im Detail zu achten und konzeptionell vorzugehen, denn ein späteres Nachbessern der Arbeiten ist immer teuer. Werden beispielsweise bei einem Fensterersatz die falschen Fenster eingesetzt, ist ein späteres Isolieren der Leibungen nicht mehr möglich. Oder wird die Heizung ersetzt, bevor die Fassade isoliert ist, wird erstere später überdimensioniert sein. Fachleute sind dazu da, um eine Analyse des Zustands des Gebäudes und einen sinnvollen, möglichst kostengünstigen Sanierungsplan zu machen – für rundum Freude am Gebäude. ●



***ROLF SCHLAGENHAUF**

Der Autor ist Geschäftsführer der Rolf Schlagenhauf AG, einem Unternehmen für Malen, Umbauen und Fassaden. Die Firma beschäftigt rund 270 Mitarbeitende und ist mit mehreren Betrieben im Grossraum Zug, Zürich und Winterthur präsent. Das Familienunternehmen wurde 1934 gegründet und wird heute in dritter Generation geführt. www.schlagenhauf.ch

ANZEIGE

FARBWERK HERREN AG

Farbwerk Herren AG
Allmendstrasse 54
3014 Bern

Telefon 031 332 22 30,
Fax 031 332 22 33
farbe@farbwerkag.ch,
www.farbwerkag.ch

Stil hat Farbe - Leben Sie Farbe!

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

► FACHTAGUNG VOM 17. + 18. JUNI 2010 IN DAVOS TAGUNG FÜR FACHLEUTE AUS DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

EINE TAGUNG FÜR SIE

Diese Tagung für Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter geht einen neuen Weg:

Abseits von der Alltagshektik werden die wichtigsten Themen der heutigen Immobilienbewirtschaftung behandelt und von gewieften Referenten aus der Praxis vorgetragen. 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
- Bewirtschafterpraxis 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 Hightech-Infrastruktur ausgestatteten Tagungsräumlichkeiten und wird zurzeit weiter ausgebaut.

Hotels der ****-Kategorie

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

PROGRAMM

Donnerstag, 17. Juni 2010

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

Teil 1

13.30-17.15 Uhr

- Mietermarkt Schweiz
- Wohnen: Demographische Entwicklung und Zielgruppen (Alterswohnen), Regionen, Investoren (öffentlich, gemeinnützig, privat), neue Wohnformen
- Geschäftsflächen (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 Uhr

- Mieterkaution und Mietvertrag (Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, Durchsetzung von Kautionszahlungen und -abzügen nach der Übergabe des Mietobjekts)
- Eurokaution (Präsentation der Möglichkeiten mit Eurokaution)
- Bewirtschaftungspraxis: Unterhalt und Sanierung (Energetische 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; Wohin geht die Reise; Was sind die Folgen für uns Bewirtschafter)

REFERENTEN

- Benjamin Dürig, Rechtsanwalt, Froriep Renggli, Zürich
- Werner Duttwiler, CEO Eurokaution Schweiz, Zürich
- André D. Hürst, Geschäftsführer home service ag, Zürich
- Patrick Schnorf, Wüest & Partner, Zürich
- Matthias Schwartz, Leiter energieeffizientes Bauen, BauLerch 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, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 97, www.svit-sres.ch,
info@svit-sres.ch

Ansprechpartner:

- Boris Feifar, Projektleiter
- Kathrine Jordi, Projektassistentin

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.

► SEMINAR AM 5. MAI 2010

TRENDS IM MIETRECHT

Die aktuelle Situation auf dem Mieter- und Vermietermarkt 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
- Mietermix
- Vertragliche Absicherungen des Vermieters

Mieter auf Schleuderkurs

- Drohender Konkurs des Mieters
- Phänomen Mietnomaden
- Durchgriff auf den Verwaltungsrat bei Konkurs des Geschäftsmieters
- 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 kleiner 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 Zusage vor?)
- Anspruchsgrundlage (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. 47.

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 erläutert 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.

ZIELPUBLIKUM

Führungskräfte und Fachkräfte der Immobilienbewirtschaftung, Portfoliomanager, Immobilientreuhänder, -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

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 nachfolgende Box auf S. 47.

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 erläutert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei der Übertragung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verpasst 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)

- Miteigentümergeinschaften (MEG)

Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung

Übertragung von Immobilien

- ohne / mit Option
- Meldeverfahren

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 Treuhand-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 nachfolgende Box auf S. 47.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (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 Teilnehmergebühr 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.

Rostwasser? Nein danke!



Rohrinnensanierung NeoVac «AquaSan»

Unsere Sanierung von Trinkwasserleitungen erfolgt von der Reinigung bis zur Beschichtung im geschlossenen System, Böden und Mauern bleiben unversehrt. Die schonende Behandlung mit der Druck-Vakuum-Technik spart Zeit und vor allem Kosten! Mehr über die Leistungen der NeoVac AquaSan AG unter **041 449 44 40** oder **www.neovac.ch**

Oberriet • Inwil • Pratteln • Worb • Porza • Crissier • Dübendorf



IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK



ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

- Immobilienbewirtschafter-Tagung 2010**
17. und 18. Juni 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, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, info@svit-sres.ch

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Neint

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 Einstiegskurse (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 Assistent/innen und als Vorbereitung für weitergehende Lehrgänge. Genaue Angaben und Daten sind auf <http://www.svit.ch> unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

◆ EINSTIEGS-/ SACHBEARBEITERKURSE M1 BEWIRTSCHAFTUNG VON MIETLIEGENSCHAFTEN

SVIT Bern
22.05.2010 bis 21.06.2010
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie
Samstag 08.30 – 12.10 Uhr

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau
14.08.2010 bis 23.10.2010
57 Lektionen (exkl. Prüfung, 30.10.10)
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und
Samstagmorgen 08.00 – 12.00 Uhr
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

SVIT Zürich
03.05.2010 bis 13.07.2010
(20 Abende)
Zürich-Oerlikon

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

SVIT Bern
November 2010 bis Januar 2011
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie
Samstag 08.30 – 12.10 Uhr

M2 LIEGENSCHAFTEN- BUCHHALTUNG

SVIT beider Basel
11.08.2010 bis 22.09.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
08.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 13.10.2010

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

SVIT Zürich
20.05.2010 bis 08.07.2010
(8 Abende)
Zürich-Oerlikon

M3 BEWIRTSCHAFTUNG VON STOCKWERKEIGENTUM

SVIT beider Basel
20.10.2010 bis 01.12.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
08.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 08.12.2010

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

SVIT Zürich
07.09.2010 bis 28.09.2010
(4 Nachmittage/Abend)
Zürich-Oerlikon

M4 BAULICHE KENNTNISSE

SVIT Bern
29.04.2010 bis 24.06.2010
Donnerstag 18.00 – 20.40 Uhr

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

SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau
06.11.2010 bis 15.01.2011
57 Lektionen (exkl. Prüfung, 18.01.11)
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und
Samstagmorgen 08.00 – 12.00 Uhr
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

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

SVIT Bern
16.08.2010 bis 06.11.2010
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie
Samstag 08.30 – 12.10 Uhr

M6 GRUNDLAGEN DER IMMOBILIENBEWERTUNG

SVIT Bern
27.04.2010 bis 19.06.2010
Dienstag 18.00 – 20.40 Uhr

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCHHAL- TUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau
Mittwochabend 18.00 – 21.00 Uhr
Modul 1: 24 Lektionen, Aug.-Okt. 2010
Modul 2: 21 Lektionen, Okt. 10 - Jan. 11
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

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, Bazenheim
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-Treuhänder durch. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Seminare und Tagungen für die gesamte Immobilienwirtschaft sowie die Koordination der Einstiegskurse SVIT.

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

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

TAGESSEMINARE & TAGUNGEN

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

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien-Treuhänder/in (HFP)
in Zürich

Lehrgänge Fachausweise 2010

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

SVIT Swiss Real Estate School AG

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

Für die Romandie

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

Für das Tessin

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



◉ **REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Einstiegskursen, zur Basiskompetenz und zum Vertiefungslehrgang Immobilien-Bewirtschaftung.

Für Fragen zu den Vertiefungslehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilientreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen SVIT-Ausbildungsregion Aargau, c/o Zoma AG Aarau, Katrin Schmidiger, Bahnhofstr. 10, 5000 Aarau
T 062 832 77 10, F 062 832 77 19
katrin.schmidiger@zoma.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel
Innere Margarethenstrasse 2, Postfach 610 4010 Basel
T 061 283 24 80, F 061 283 24 81
svit-basel@bluewin.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT Bern, Sulgenauweg 40, Postfach 8375, 3001 Bern
T 031 378 55 00, F 031 378 55 01
regionbern@svit-sres.ch

**Regionale Prüfungs-
direktion Region Bern**

H.P. Burkhalter + Partner AG,
Könizstrasse 161,
3097 Bern-Liebelfeld
T 031 379 00 00, F 031 379 00 01
hp.burkhalter@burkhalter-immo.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

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

REGION TESSIN

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

**REGION ZÜRICH /
GRAUBÜNDEN**

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, GR, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT Zürich
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 98, F 044 200 37 99
regionzuerich@svit-sres.ch

**OKGT ORGANISATION KAUF-
MÄNNISCHER 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

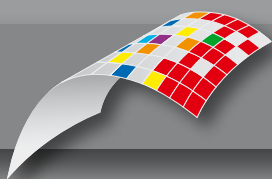


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

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

Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

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

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Spörri Personalberatung AG

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

Wir suchen für unsere Filiale in **Luzern** eine/n

wincasa 

TEAMLEITER/IN MIT FÜHRUNGSAUFGABEN

WAS ERWARTET SIE? In dieser anspruchsvollen Funktion übernehmen Sie die Führung von ungefähr sechs Ihnen unterstellten Bewirtschafter/innen und Sachbearbeiter/innen. Sie sind für die Mitarbeitenden in fachlichen, rechtlichen und personellen Belangen die erste Ansprechperson. Im Weiteren arbeiten Sie aktiv bei der Optimierung von bestehenden Prozessen und Abläufen mit und bringen auch eigene Ideen ein. Nebst der Führungstätigkeit sind Sie für die Bewirtschaftung eines reduzierten Portefeuilles von anspruchsvollen Geschäfts- und Wohnliegenschaften verantwortlich und stellen die marktkonforme Vermietung sowie den ordentlichen Unterhalt der Immobilien sicher. Sie führen Vertragsverhandlungen, überwachen die Mietverträge, erstellen Marktanalysen, das jährliche Budget, Heiz- und Nebenkostenabrechnungen sowie Reportings etc. In den Bewirtschaftungsaufgaben können Sie administrativ auf die Unterstützung einer/s Sachbearbeiters/in zählen.

WAS ERWARTEN WIR? Eine kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung im Immobilienbereich (Immobilien-Bewirtschafter/in mit eidg. FA oder Dipl. Immobilientreuhänder/in) sowie ausgewiesene Berufserfahrung in der Bewirtschaftung und in der Mitarbeiterführung, sind Voraussetzungen für diese Tätigkeit. Sie sollten den Markt kennen, verhandlungssicher und flexible/n sein. Mit Ihrem unternehmerischen Denken, Ihrer Fähigkeit, Mitarbeitende zu motivieren und zu führen sowie Ihrer ausgeprägten Dienstleistungsmotivität sind Sie für uns die optimale Person.

WAS BIETEN WIR? Bei dieser Stelle erwartet Sie ein motiviertes Team sowie ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet. Wincasa AG – Marktleaderin und Anbieterin von erstklassigen Dienstleistungen für institutionelle Anleger im Immobiliensektor – bietet eine dynamisch wachsende Plattform für unternehmerisch denkende und innovative Persönlichkeiten, welche etwas bewegen möchten. Entwickeln Sie sich mit uns!

Als Tochter der Credit Suisse Group können wir Ihnen attraktive Anstellungsbedingungen und Personalnebenleistungen anbieten. Profitieren Sie von unserem Potential!

Entsprechen Ihre Fähigkeiten unseren Anforderungen? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen!



Wincasa AG
Immobilien-Dienstleistungen
Grüzelfeldstr. 41
8401 Winterthur
www.wincasa.ch

Monika Tschopp
Teamleiterin HR Frontoffice
Telefon 052 268 88 22

bewerbung@wincasa.ch



Wir suchen im Auftrag unserer Kundin, einer Unternehmung die seit mehr als 50 Jahren traditionell und erfolgreich in allen Immobilienbelangen tätig ist, von der Bewirtschaftung, Verkauf bis zur Vermietung und Beratung, den Kontakt zu einem an Neuorientierung interessierten



Immobilienvermarkter mit Ambitionen (w/m)

Unser Interesse wecken Sie mit einem soliden Lebenslauf, ausgewiesener Verkaufserfahrung im Immobilienbereich und viel Engagement und Freude, jeden Tag am Erfolg des Unternehmens mitzuprägen. Nebst fachlicher Kompetenz, von der zuverlässigen Schätzung bis zur Vertragsgestaltung, ist Ihr Auftreten professionell und Ihre Umgangsformen ausgezeichnet, was Ihnen den Zugang zu Menschen aller Art ermöglicht. Sie erkennen Bedürfnisse, können umsetzen, haben einen Spürsinn für Objekte und deren Akquisition und profitieren von Ihrer Verankerung in Luzern oder als Heimweh-Luzerner von Ihrem Netzwerk.

Sie werden von einem motivierten, kompetenten Team in einer guten Unternehmenskultur an schönster Lage in der Stadt Luzern erwartet. Einführung und Integration sind selbstverständlich, aber Mitdenken und Handeln wird von Anfang an erwartet. Sie kommunizieren mühelos in Deutsch und Englisch. Wenn Sie sich angesprochen fühlen und mehr wissen möchten über die Aufgabe und Ihre Perspektiven, gehen Sie die Schritte positiv beharrlich weiter und schicken Sie Ihr vollständiges Dossier mit Foto elektronisch an:



ESTHER BISCHOFBERGER
Menschen & Möglichkeiten
Landoltstrasse 3
CH-8006 Zürich
Telefon +41 (0)43 343 92 92
ebis@ubis.ch



Intep steht als unabhängiges Beratungsunternehmen für nachhaltige und erfolgreiche Lösungen im Immobilienwesen. Wir beraten private Unternehmen und die öffentliche Hand in strategischen Projekten des Bau- und Immobilienmanagements.

intep

Für unseren Geschäftsbereich Organisations-/Prozessberatung in Zürich suchen wir einen

→ Consultant Facility Management (m/w)

Wir bieten Ihnen eine spannende Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld. Innerhalb des Geschäftsbereichs Organisations-/Prozessberatung arbeiten Sie im Team in strategischen FM-Projekten. Zu Ihren weiteren Aufgaben zählt die Mitwirkung in zukünftigen FM-Entwicklungsfeldern. Dazu gehört auch die aktive Teilnahme an Fachtagungen und -symposien.

Unser Stellenangebot umfasst ein interessantes Aufgabengebiet, sehr gute Rahmenbedingungen für Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung, ein erfolgsorientiertes Gehaltsmodell und ein interdisziplinäres Arbeitsumfeld am Standort in Zürich. Unsere modernen Büroräumlichkeiten liegen im attraktiven und zentral gelegenen Seefeld.

Sie haben ein abgeschlossenes Hochschulstudium und mit Vorteil eine Zusatzausbildung mit betriebswirtschaftlicher oder immobilienökonomischer Ausrichtung. Sie sind flexibel, engagiert und offen für neue Themen. Ein sicherer Umgang mit Sprache zeichnet Sie ebenso aus wie Umsetzungsstärke und Teamfähigkeit.

Interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Post oder E-Mail an Frau Imsada Bekric.

Intep
Integrale Planung GmbH
Imsada Bekric
Dufourstrasse 105
CH - 8008 Zürich
E-Mail: bekric@intep.com
www.intep.com

München | Hamburg | Zürich | Minneapolis

Kontaktieren Sie unsere Homepage www.wetzel.ch für aktuelle Dauerstellen

Für unsere renommierten Kunden in Zürich und Umgebung suchen wir erfahrene Immobilienprofis mit oder ohne entsprechender Weiterbildung

- Immobilien-SachbearbeiterIn
- Immobilien-BewirtschafterIn
- TeamleiterIn Immobilienbewirtschaftung
- LiegenschaftenbuchhalterIn
- Immobilien-TreuhänderIn
- Immobilien-VerkäuferIn

Für weitere Informationen rufen Sie Frau Monika Wetzel an oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Mail an monika.wetzel@wetzel.ch zu. Diskretion ist selbstverständlich.

Wetzel Personalberatung AG • Theaterstrasse 2 • 8001 Zürich • Telefon 044 262 48 42

Für die Unterstützung unserer Vertriebspartner und Kunden suchen wir eine/n

Immobilienkaufmann/-frau

als Supporter/in für das ABACUS-Programm Immobilien-Management

In diesem zukunftsorientierten Bereich bieten wir Ihnen eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Stelle mit hoher Selbständigkeit und Verantwortung. Modernste Infrastrukturen und ein ungezwungenes Arbeitsklima in einem motivierten Team ermöglichen eine kontinuierliche Weiterentwicklung Ihrer persönlichen Fähigkeiten.

- Ihre Aufgaben:
- > Unterstützung und Beratung unserer Vertriebspartner, Kunden und Interessenten am Telefon
 - > Analyse von Supportfällen und Lösungsfindung
 - > Testen von neuen Versionen und Servicepacks (Qualitätssicherung)
 - > Erstellung verschiedener Dokumentationen rund um die Softwaremodule
 - > Mithilfe bei der konzeptionellen Weiterentwicklung der Programme
 - > Leitung von Kursen für ABACUS-Anwender/innen

- Sie bringen mit:
- > Kaufmännische Grundausbildung (Profil E oder M)
 - > Praxiserfahrung in einer Immobilienverwaltung
 - > Freude am Kontakt mit Kunden
 - > Analytische Fähigkeiten und Flair für Informatik
 - > Gute Kenntnisse der MS-Office-Programme

- Von Vorteil:
- > Kenntnisse der ABACUS-Software
 - > Französischkenntnisse in Wort und Schrift

Suchen Sie eine neue Herausforderung in einem erfolgreichen Unternehmen – dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte an:

ABACUS Research AG
Guido Frei, Ziegeleistrasse 12. 9301 Wittenbach
guido.frei@abacus.ch



ABACUS

Seit 25 Jahren auf Erfolg programmiert

Mieten ohne Depot

EuroKautiion lanciert in Zusammenarbeit mit den Vaudoise Versicherungen eine Depotgarantie als Alternative zum Mietzinsdepot. EuroKautiion wird Partner des SVIT.



Vom Sitz in Zürich aus unterstützt das Team von EuroKautiion Mieter und Vermieter.

MITG. ● Mit 65% besitzt die Schweiz die höchste Mieterquote in Europa. Bisher wurde das Mietzinsdepot bar auf ein Sperrkonto bei einer Bank einbezahlt oder eine Bankgarantie beim Vermieter hinterlegt. Mit der neuen Depotgarantie von EuroKautiion eröffnet sich für die Mieterinnen und Mieter in der Schweiz eine alternative Lösung, die finanzielle Freiräume verschafft.

GLEICHE SICHERHEIT, WENIGER AUFWAND. Der Mieter erhält von EuroKautiion eine Depotgarantie, übergibt die Urkunde dem Vermieter und zahlt dafür eine Jahresgebühr, vergleichbar mit einer Versicherungsprämie. Der Mieter zahlt kein Mietzinsdepot, der Vermieter hat gleiche Sicherheit und weniger Aufwand. Mit der Depotgarantie von EuroKautiion kann auch ein bestehendes Mietzinsdepot aufgelöst und das Geld ausbezahlt werden.

VAUDOISE VERSICHERUNGEN GARANTIEREN. EuroKautiion bietet Depotgarantien für Privathaushalte, Studierende und Geschäftskunden an. Die Vaudoise Versicherungen sind Risikoträger der Depotgarantie. Damit steht hinter der Depotgarantie von EuroKautiion eine führende und vertrauenswürdige Schweizer Versicherungsgesellschaft.

KOMPETENT UND ERFAHREN. EuroKautiion ist auf dem Gebiet der Depotgarantie in Deutschland der führende Anbieter und tritt jetzt neu in den Schweizer Markt ein. Die Geschäfte von EuroKautiion in der Schweiz führt Werner Duttwiler. Die Depotgarantie von EuroKautiion wird vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz empfohlen.

MODERN UND UNKOMPLIZIERT. Die Depotgarantie ist eine moderne Form der Mietsi-

cherheit und ersetzt das bisher übliche Mietzinsdepot. Mit der Depotgarantie sichert der Bürge – also die Vaudoise Versicherungen – zu, bei Forderungen des Vermieters aus dem Mietvertrag (ausstehende Mietzinszahlungen, Nebenkostenabrechnung, Schäden an der Mietsache) bis zur vereinbarten Höchstsumme einzustehen. Für diese Depotgarantie, auch Mietkautionsbürgschaft genannt, zahlt der Mieter eine Gebühr.

MEHR INFORMATIONEN:

EuroKautiion AG
Seestrasse 455a
Postfach 1182
8038 Zürich

Geschäftsführer: Werner Duttwiler

www.eurokautiion.ch
info@eurokautiion.ch

Kostenlose Telefonhotline:
0800 100 201

«EINE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT»



● Für SVIT-Präsident Urs Gribi bedeutet die Zusammenarbeit mit EuroKautiion einen Meilenstein für den Verband.

— Urs Gribi, der SVIT und EuroKautiion haben die Zusammenarbeit vereinbart. Was heisst das konkret?

— Urs Gribi: Alternative Mietsicherheiten zum heute gängigen Mietzinsdepot gewinnen an Verbreitung und Akzeptanz. Ich selbst halte die Depotgarantie aus der Sicht der Bewirtschaftung grundsätzlich für eine gute und kostensparende Lösung. Es ist wichtig, dass der Verband zu diesem neuen Service Stellung bezieht. An der Verbandsspitze sind wir uns einig, dass die Depotgarantie eine valable, weil für Mieter und Vermieter einfache Lösung darstellt.

— Was bedeutet die Zusammenarbeit für die SVIT-Mitglieder?

— Die Zusammenarbeit bringt den SVIT-Mitgliedern Vorteile. Ich nenne ein Beispiel: Eine Möglichkeit könnte in Zukunft sein, dass mit säumigen Mietern eine einvernehmliche Lösung angestrebt wird. EuroKautiion kann in Zusammenarbeit mit den SVIT-Mitgliedern helfen, die Tilgung der Schulden voranzutreiben, indem das konventionelle Mietzinsdepot aufgelöst und durch eine Depotgarantie ersetzt wird. Das dadurch frei werdende Bargeld hilft zur Schuldenfinanzierung und schafft damit für alle Beteiligten eine Win-win-Situation.

— Warum hat sich der SVIT für die Zusammenarbeit mit EuroKautiion entschieden?

— Die Verantwortlichen der EuroKautiion haben uns mit ihrem Geschäftsmodell beeindruckt. Wir haben von der ersten Sitzung an gespürt, dass man uns als Partner möchte und unseren Mitgliedern einen guten und innovativen Service anbieten will. Die Gespräche und Verhandlungen liefen sehr positiv. Der SVIT als Verband und seine Mitglieder können von dieser Partnerschaft und Kooperation profitieren. ●

Immobilien im Banne der Zinsen?

Über 200 Teilnehmende erleben zu «Zinsen - Auswirkungen auf den Immobilienmarkt» einen kurzweiligen Immo-Talk 2010 des HEV Kanton St.Gallen und SVIT Ostschweiz, erfrischend geleitet durch TV-Moderator Marco Fritsche.



Interaktive Präsenz: Moderator Marco Fritsche und Präsident Jonny Hutter folgen gespannt den Ausführungen von Regierungsrat Willi Haag (Bild rechts).

THOMAS KASAHARA*
TALK MIT SCHALK. Die vom HEV Kanton St.Gallen und SVIT Ostschweiz als Patronatsgeber der Immo-Messe Schweiz gemeinsam organisierte Jubiläumsveranstaltung vom 19. März 2010 in St.Gallen fügt sich nahtlos in die Fachtagungsreihe der Immobilien-Vision ein. Beim zehnten Event wird jedoch bewusst ein anderer Ansatz gewählt: Ein Immo-Talk, unter erfrischender Moderation und Gesprächsleitung von Marco Fritsche, bekannt als TV-Moderator der SF DRS-Sendung «Bauer, ledig, sucht ...».

Auch wenn keine Bäuerinnen gesucht werden: Das bauspezifische Thema «Zinsen - Auswirkungen auf den Immobilienmarkt» ist für über 200 Teilnehmende attraktiv. Seit einigen Jahren sind die Zinsen auf historisch tiefem Niveau. Im Raum steht die Frage, wie lange diese Tiefzinsphase noch anhält, wie sich eine mögliche Zinsänderung ankündigen könnte und wie sich steigende bzw. fallende Zinsen auf den Immobilienmarkt auswirken.

Als hochkarätige Gesprächspartner treten auf: Professor Dr. oec. Jörg Baumberger (Universität St.Gallen), Roland Ledergerber (Präsident der Geschäftsleitung, St.Galler Kantonalbank AG), Martin Kull (CEO, HRS Hauser Rutishauser Suter AG), sowie Karlpeter Trunz (Präsi-



„Die Zinsen befinden sich auf historisch tiefem Niveau, die Tiefstwerte scheinen erreicht. Nach allen Prognosen in der Presse ist eine Trendwende zu erwarten.“

JONNY HUTTER, PRÄSIDENT SVIT OSTSCHWEIZ

dent HEV Kanton St.Gallen) und Jonny Hutter (Präsident SVIT Ostschweiz).

VIER TREIBER. In Kurzanalyse des Immobilienmarktes Ostschweiz spricht Praktiker Hutter anschaulich – mittels «Ampeltechnik» – über die hauptsächlichen vier Treiber und Bremser der Immobilienwirtschaft:

1. die Zinsen,
2. die Zuwanderung,

3. die Verfahren für Baubewilligungen, sowie
4. die Entwicklung der Realwirtschaft.

ZINSWENDE IN SICHT. Die Zinsen befinden sich noch auf historisch tiefem Niveau, doch scheinen die Tiefstwerte er-

reicht. Nach allen Prognosen in der Presse ist eine Trendwende zu erwarten. Warum tiefe Zinsen die Immobilienwirtschaft antreiben, erläutert Hutter anschaulich mit zwei Beispielen:

Da sich die Tragbarkeit für die Haus- und Stockwerkeigentümer wesentlich verbessert hat, kann wer heute Grundeigentum erwirbt, von viel günstigeren Finanzierungskosten profitieren. Wurde ge-

mäss «goldener Finanzierungsregel» noch mit 33% Kosten für das Wohnen gerechnet, beträgt der aktuelle Satz nur noch ca. 20%. Diese tiefe Kostensituation hat sich für alte und neue Eigentümer zugleich stimulierend ausgewirkt. Durch viele Verkäufe an Einfamilienhaus- und Stockwerkeigentümer wurde die Immobilienwirtschaft angetrieben.

Der grösste Treiber kommt jedoch von den Immobilieninvestoren. Im Kanton St.Gallen dürfte jeder Bewohner ungefähr für CHF 150 000.– Wohnraum beanspruchen. Dies entspricht ca. 50 m² multipliziert mit ca. CHF 3000.– Immobilienwert pro m².

Es ist davon auszugehen, dass praktisch alle Wohnimmobilien wegen der tiefen Zinsen wesentlich tiefere Kosten aufweisen. Hutter ist der Ansicht, dass diese Differenz zurzeit mindestens CHF 1500.– auf jede einzelne Person ausmacht, notabene vom Baby bis zum Grossvater. Geht man davon aus, dass im Kanton St.Gallen ca. 475 000 Personen



Karpeter Trunz lädt nach gutem Resümée zum BBB (Bratwurst-Brötli-Bier).

leben und derzeit eine Verbesserung bei den Wohnkosten von CHF 1500.– pro Person entstehen, ergibt dies einen jährlichen Betrag von CHF 700 Mio. Kosteneinsparungen gegenüber der Ursprungskalkulation. Ein Teil wird wieder in der Immobilienwirtschaft investiert, weil Alternativen fehlen.

Die Beurteilung für «Gestern» und «Heute» ist positiv und daher «grün». Investoren und Eigentümer werden in Zukunft jedoch mit höheren Zinsen leben müssen: Die Ampel steht künftig auf «orange».

ZUWANDERUNG. Die Zuwanderung ist eine sehr wichtige Komponente in der Immobilienwirtschaft. Der grösste Teil der positiven Bevölkerungsentwicklung wurde durch den Wanderungssaldo der Ausländer verursacht: Trotz Rückgang von ca. 110 000 auf 80 000 Personen noch sehr positiv. Hutter verdeutlicht: Der Wandungssaldo der Ausländer im Kanton St.Gallen in den vergangenen Jahren dürfte bei ca. 3500 Personen gelegen haben. Diese ca.

3500 Personen beanspruchen oder konsumieren ca. 50 m² Wohnfläche pro Person. Somit werden ca. 175 000 m² Wohnfläche benötigt, was ca. 1750 Wohneinheiten entspricht. Bei einem Reinzugang von ca. 2500 Einheiten pro Jahr im Kanton St.Gallen wird klar, wie wichtig die Zuwanderung für die Immobilienwirtschaft ist.

Weiter auf eine Zuwanderung im hohen Bereich hoffend, setzt Hutter die in Vergangenheit grüne Ampel für heute und die Zukunft auf «hellorange».

BEWILLIGUNGSVERFAHREN. Wegen der vielen in den vergangenen Jahren ausgeführten Projekte ist weniger aufgefallen, dass einige Bauprojekte auf der Strecke blieben bzw. über eine längere Zeitspanne wegen Baueinsparungen blockiert waren. Es ist davon auszugehen, dass die einfach zu überbauenden Grundstücke bereits überbaut sind und der vermehrt auftretende Nutzungszwang und die künftige Verdichtung zu mehr Einsparungen führen.

Betroffene Nachbarn reagieren allergisch gegen die «Baurei» und zusammen mit auf Baueinsparungen spezialisierten Rechtsanwälten werden in Zukunft anteilmässig noch mehr Bauprojekte verzögert. Da auf gesetzlicher Ebene keine Besserung zu erwarten ist, wird diese Situation künftig ein wesentlicher Bremser für die Immobilienwirtschaft sein.

Konnten Baubewilligungen in vergangenen Jahren noch einfacher eingeholt werden, sind heute und künftig grössere Anstrengungen nötig und auch längere Bewilligungsverfahren einzurechnen. Dies wird sich unmittelbar auf die Attraktivität der Immobilienwirtschaft auswirken. Hutters Fazit: Die heute orange Ampel wird hier künftig «dunkelorange».

REALWIRTSCHAFT. Die Talsohle ist erreicht. Die Realwirtschaft ist wieder auf dem Weg der Besserung, mit ersten Silberstreifen am Horizont. Von dieser Seite wird eine Stimulierung erwartet. Die Ampel, bisher rot und heute orange, dürfte künftig auf grün wechseln.



» Holz wächst nach, Intelligenz auch, aber beim Bauland ist es anders.«

MARTIN KULL, CEO HRS HAUSER RUTISHAUSER SUTER AG

FAZIT. Der Immobilienwirtschaft geht es noch gut. Leicht steigende Zinsen, tendenziell weniger Zuwanderung, erschwerte gesetzliche Bedingungen bei Bauvorhaben und eine sich langsam erholende Realwirtschaft werden die Immobilienwirtschaft in den kommenden Jahren beeinflussen. Nachdem es der Immobilienwirtschaft in vergangenen Jahren hervorragend ging, ist mit Korrekturen zu rechnen. Wem es gelingt, die Trends und Zeichen der Zeit

frühzeitig zu erkennen wird weiterhin auch im Immobilienmarkt Ostschweiz eine positive Zukunft haben.

EINBEZUG DER POLITIK. In seiner kurzen Grussbotschaft betont Regierungsrat Willi Haag, Baudepartementsvorsteher des Kantons St.Gallen, dass es schon das dritte Jahr ist, in welchem vom Kanton St.Gallen über 100 Mio. Franken in den Hochbau investiert werden. Der Kanton St.Gallen werde weiter unbeirrt aufgrund der Planung vorgehen, gewisse Bauten würden später, aber in jedem Fall ausgeführt. Stark spürbar ist für Haag vor allem der Mangel an Ingenieuren und Spezialisten. Unabhängig von der wirtschaftlichen Lage ist daher vermehrte Ausbildung erforderlich.

FUNDAMENTALER ANSATZ. Ökonomieprofessor Dr. Jörg Baumberger fordert die Teilnehmenden mit seinem Referat über «Zins, Auswirkungen auf den Immobilienmarkt». Zentral ist: «Wenn eine Immobilie gebaut ist, geht sie nicht mehr vom

Markt. Wenn sie nicht nachgefragt wird, ist sie einfach weniger wert».

FÜNF MÄRKTE. Im Immobilienmarkt gibt es mindestens fünf interdependente reale Märkte: Der Bestand an überbautem Bauland (Angebot) führt aufgrund der Zahlungsbereitschaft für den Boden als Asset einerseits 1. zum Boden-Asset-Markt, und zufolge Zahlungsbereitschaft für die Zeittranchen andererseits 2. zum Markt



» Die Leute sind auf dem Immobilienmarkt immer guter Laune, bevor es schlechter wird.«

PROF. DR. JÖRG BAUMBERGER, UNIVERSITÄT ST.GALLEN



Moderator Marco Fritsche und seine Podiumsteilnehmer auf Tuchfühlung (v.r.n.l. Martin Kull, Roland Ledergerber, Professor Jörg Baumberger).

für Bodennutzungs-Zeittranchen (Pacht, Eigennutzung). Der Bestand an Bauten und Boden (Angebot) führt aufgrund der Bestandesnachfrage und Zahlungsbereitschaft für Bauten und Boden 3. zum Immobilien-Asset-Markt, und wegen der Nutzungsnachfrage und Zahlungsbereitschaft für die Nutzungs-Zeittranchen 4. zum Markt für Immobiliennutzungs-Zeittranchen (Miete, Eigennutzung). Diese vier Märkte führen durch zusätzliche Implementierung von Arbeit und Kapital 5. zum Markt für laufende Bauinvestitionen. Das Ganze ist eingebettet in den Finanzmarkt Schweiz und Welt.

DREIFACH. Gemäss Dr. Baumberger gibt es grundsätzlich drei Immobilienpreis-Fundamentaldeterminanten. 1. die laufende und erwartbare Nutzungsnachfrage, Zahlungsbereitschaft als Funktion von Einkommen, Präferenzen, Vermögen und Demographie.

2. das laufende und (künftige) erwartbare Bestandesangebot, abhängig vom für die laufende Nutzung verfügbaren Bestand; sowie 3. die momentane und erwartbare Finanz- und Kapitalmarktumgebung, mit den Einflussgrössen Hypothekarzinsätze, erforderliche Renditen (risikofreie, Risikoprämien) und Eigenkapitalerfordernisse/Kreditrationierung. Dabei liefert der Finanzmarkt die erforderlichen risikofreien Diskontsätze, sowie die erforderlichen Risikoprämien, Hypothekarzinsätze und Eigenkapitalrenditen. Die Makroökonomik ihrerseits liefert die Nutzungsnachfrage, und zwar quantitativ, qualitativ, und wachstums-mässig.

WICHTIGE ERKENNTNISSE. Bezüglich der vorerwähnten drei Fundamentaldeterminanten kann festgestellt werden: 1. die Nachfrage nach Nutzungservice wird vor allem durch Demographie (Bestand und

Struktur) und Einkommen bestimmt; 2. das Bestandes- und Nutzungsangebot ist durch eine ziemlich robuste Bauaktivität und erhebliche Zunahme der Bestände gekennzeichnet; und 3. wird der Finanz- und Kapitalmarkt geprägt durch sehr niedrige Hypothekarsätze, Bemühungen um zurückhaltende Belehnung und aufgrund des Anlagenotstandes geringe erforderliche Ertragssätze.

Die niedrigen Zinssätze wirken einerseits via Kredite, eventuell durch Lockerung von Kreditrationierung und Lockerung der Belehnung, und andererseits via Benchmark für erforderliche Renditen selbst dort, wo gar keine Kredite beansprucht werden. Die Banken sind noch im Trauma der 90er-Jahre und versuchen eine zurückhaltende Belehnung. Doch es herrscht Anlagenotstand: Es gibt nicht mehr viele risikoarme Immobilien auf dem Markt, was sich auf die Preise auswirkt.

TRICHTERBLICK. Was bringt die Zukunft? «Die Zukunft ist offen», und gemäss Baumberger «wie ein Trichter». Es kann sein, dass wir uns verschätzen, weshalb «entscheidend ist, mindestens den Anfangspunkt richtig zu setzen. Sicher ist: Die Zukunft ist und bleibt unsicher».

FRISCHES PODIUM. Fritsche überzeugt mit erheiterndem Podiumsdialog. Gemäss Baumberger gilt: «Wenn die Leute der Auffassung sind, es geht gut weil es gut gegangen ist, wird es heikel. Es gibt eine Rückkopplung und man gerät in ein falsches Fahrwasser. Daher ist es sehr wichtig: Man muss auf die Fundamentalwerte schauen.

Immer stellt sich die Frage: Wann sind die Fundamentaldaten realistisch und konsistent untereinander». Zur Zeit ist noch keine offensichtlich falsche Entwicklung auszumachen. «Der Markt bewegt sich jedoch wie ein Betrunkener: Deshalb kann man mit ihm



Engagiert geführter Immo-Talk auf heissen Stühlen mit flammenden Voten, wie: «Nie die Fundamentaldaten ausser Acht lassen!»

nicht so gut rechnen und landet je nachdem anderswo im Trichter der Zukunft».

Ledergerber ist überzeugt, dass «es heikel wird, sobald wir zu sicher sind und ab Vergangenheit extrapolieren». Entscheidend für ihn ist die Tragbarkeit. Die St. Galler Kantonalbank rechne bei Kreditvergabe kalkulatorisch mit 5% bei der 1. und 6% bei der 2. Hypothek. So verhalte man sich korrekt und verfalle nicht in Euphorie. Die Banken haben ihre Lehren gezogen, agieren vorsichtig und vernünftig. Gemäss Ledergerber ist zentral: «Man darf nicht ein Haus kaufen, weil der Zins billig ist». Der Zins sei derzeit noch in der Seitwärtsbewegung. Die Nationalbank werde im September 2010 einen Schritt machen: ab heute – gemäss Kenntnisstand – in einem Jahr von 1% höher als bisher.

Baumberger stimmt zu, dass die Immobilienpreise zur Zeit nicht von zu starker Kreditfähigkeit getrieben sind.

1990 trieben viele Banken die Immobilienpreise in die Höhe, dies ist heute nicht der Fall. Viele Anleger wissen derzeit situationsbedingt nicht wo anlegen.

Für CEO Kull ist erste Frage, ob ein Interessent überhaupt genug Eigenkapital hat. Er lobt die sorgfältige Hypovergabepaxis der Schweizer Banken. Als absoluter Verfechter des «in die Höhe bauen» ereifert sich Kull, dass ein Gebäude in Basel bereits ab 24 m ein Hochhaus sein soll. Die alten Babyboomer werden zudem weiterhin einen hohen Flächenbedarf haben. «Es braucht Mut, um in die Höhe zu bauen». Potential liegt auch in der Umnutzung von Industriebrachen.

WECHSELBAD. Dank Fritsches Bad in der Menge kommt das Plenum zu Wort. Die Politik wird miteinbezogen. Regierungsrat Haag räumt ein, dass ausdehnungsweise faktisch für viele Gemeinden Baustopp herrscht, weshalb in die Höhe

verdichten Sinn macht. Es gebe ein Drittel zuviel eingezontes Land, jedoch zum Teil am falschen Ort. Dies sei spannungsvoll. Ziel sei gemeinsam mit den Gemeinden ein partnerschaftliches Konzept zu erarbeiten.

BAUERPLAY. Baumbergers These lautet: Jede Person ist im Geheimen Bauer und Handwerker. Deshalb sollte trotz verdichtetem Bauen den Leuten die Möglichkeit verschafft werden, wo sie gärtnern und werken können. Entscheidend ist, wie der Architekt verdichten und gleichzeitig den Leuten ihre Träume erhalten kann.

CEO Kull ist als Bauernsohn anderer Ansicht. Der Trend laufe ganz klar in Richtung Eigentumswohnung, was – unter dem Aspekt des Bodenverbrauchs – sinnvoller sei.

Gemäss einem Architekten im Plenum trifft die These von «Garten und Nageln» nicht zu. Trend sei: «keine oder nur pflegearme Gärten». Die

Leute wollten jedoch für sich sein, die Daseinsberechtigung des Einfamilienhauses sei noch da. Daher sei die Architektur gefordert. So habe er eine Siedlung mit mietbaren Schrebergärten erstellt, und es funktioniere. Wichtig sei: wenig nachbarliche Reibungsflächen.

ALLES HAT EIN ENDE. Karpeter Trunz lädt nach treffender Zusammenfassung des Abends die Teilnehmenden im Namen der Veranstalter ein: Dies zur legendären Original St.Galler Bratwurst, selbstverständlich ohne Senf. Die auch nicht im Trockenen gelassenen Teilnehmenden diskutieren und unterhalten sich noch lange in angeregter Atmosphäre, im wohligen Bewusstsein, dass es hier nicht um die Wurst geht. ●



***THOMAS KASAHARA**
Stv. Direktor SVIT Schweiz,
Redaktor Immobilien



Rostwasser?

Handeln Sie schnell.

FACILITY MANAGEMENT ist eine anspruchsvolle Sache. Auch auf dem Gebiet des Wasserhaushalts, denn Wasserleitungen sind Verschleissteile. Verfärbungen (Rostwasser), Druckabfall, Verstopfungen und Gerüche sind deutliche Hinweise auf Handlungsbedarf.

Durch unsere Häuser und Gebäude ziehen sich Millionen von Kilometer Trinkwasser- und Abwasserleitungen. Durch diese Leitungen, vorwiegend aus Metall und zunehmend auch aus Kunststoff, fliesst Wasser in unterschiedlichster Qualität und Beschaffenheit. Mit der Zeit entstehen Ablagerungen und Rost. Während die Ablagerungen vor allem zu Problemen in Bezug auf Wasserqualität und Betriebskomfort führen, frisst die Korrosion mit der Zeit Löcher in die Metallleitungen.

Drei Sanierungsoptionen – auch kombiniert einsetzbar

Bei einer Sanierung bieten sich verschiedene Möglichkeiten an. Sie reichen vom kompletten Leitungsersatz mit Aufspitzen und anschließendem Zumauern über neu verlegte Leitungen in Vorwandmontage bis zu neuen Technologien wie der Rohrrinnensanierung für Metallleitungen.

Oft führt eine Kombination dieser Möglichkeiten zu optimalen Sanierungsergebnissen. Dabei gewinnt die Rohrrinnensanierung, welche bei unter Putz verlegten Leitungen klare Vorteile hat, immer mehr an Bedeutung.

Innensanierung: preisgünstig und effizient

Die Rohrrinnensanierung lässt sich anwenden bei Trinkwasserleitungen aus Eisen und Kupfer (kalt und warm) ab \varnothing 10 mm sowie bei Schmutz- und Regenwasserleitungen aus Gusseisen und Eternit bis \varnothing 150 mm.

Dabei werden die Leitungen zunächst getrocknet, dann mit einem Strahlmittel gereinigt. Je nach Verschmutzungs- und Ablagerungs-



Die Rohranalyse (links oben) schafft die Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen. Bei der Rohrrinnensanierung müssen Leitungen nicht ersetzt werden, sondern lassen sich über ein umweltfreundliches Verfahren reinigen (links unten) und mit Kunststoff beschichten (rechts). Die Betriebsunterbrüche sind dabei minimal.

grad wird die Reinigung mehrmals wiederholt.

Danach wird der zu beschichtende Leitungsabschnitt mit heisser Luft erwärmt und schliesslich als Beschichtungsmittel ein Epoxidharz ins Leitungsnetz eingblasen. Nach 24 Stunden Trocknungszeit ist die sanierte Leitung wieder betriebsbereit.

Rohranalyse liefert Entscheidungsgrundlage

Zur verlässlichen Erfassung des Ist-Zustands empfiehlt sich eine fachmännische Rohranalyse. Sie besteht aus der Entnahme einiger Probestücke an offen verlegten Leitungsabschnitten und endoskopischen Aufnahmen an Leitungsausgängen. Die daraus gewonnene Expertise führt zu einem sachgerechten und wirtschaftlichen Vorgehensvorschlag. Je nach Schadensbild wird dies ein Leitungsersatz bzw. die Neuverlegung von Steig- und Fallleitungen in Vorwandmontage, eine Rohrrinnensanierung oder ein kombiniertes Verfahren sein.

Ausführung gehört in die Hände von Fachleuten

Eine Rohrrinnensanierung verlangt Erfahrung, Geschick und Seriosität in der Ausführung. Bei der Knecht Rohrsanierungen AG sind die Prozesse nach ISO 9001:2000 zertifiziert und richten sich zudem am HACCP-Konzept aus (HACCP = Hazard Analysis and Critical Control Point, ein international angewandtes Konzept zur Qualitätssicherung in der Lebensmittelindustrie). Das verwendete Epoxidharz erfüllt die Anforderungen des schweizerischen Lebensmittelgesetzes. Die Knecht Rohrsanierungen AG gehört zur Knecht Brugg Holding AG, Brugg. Zusammen mit der Hs. Müller & Cie. AG bildet sie den Geschäftsbereich Haustechnik und garantiert optimale Sanierungslösungen nach dem Motto: «Wirksam, zweckmässig und wirtschaftlich».

Ueli Kohler, Geschäftsführer
Knecht Rohrsanierungen AG



Knecht Rohrsanierungen AG
Suhlerstrasse 24
5036 Oberentfelden
Telefon 062 865 66 77
www.knecht-rohrsanie rung.ch



HS. Müller & Cie. AG
Vonnattstrasse 42
6003 Luzern
Telefon 041 240 55 55
www.mueller-sanitaer.ch

Partner für das Wallis:



Josef Zehnder AG
3902 Brig-Glis
Telefon 027 923 12 13
www.zehnder-haustechnik.ch

Solar Facility Management

► Erfolgreiches Solar Facility Management heisst Synergien nutzen: Je besser die Liegenschaftsstrategie und die Planung eines Solarkraftwerks aufeinander abgestimmt sind, desto nachhaltiger ist die Wertsteigerung eines Gebäudes. Die Solaringenieurin Brit Assmus erklärt, worauf es ankommt.

Um ein Gebäude im Rahmen eines Neubaus oder einer Sanierung mit einem Solarkraftwerk aufzurüsten, gilt: Je besser die Planung des Solarkraftwerks in den Bauablauf integriert ist, umso mehr Synergien ergeben sich. Das beginnt mit Kosteneinsparungen auf der Baustelle durch die Nutzung der bestehenden Infrastruktur und endet am Gebäude selbst, weil moderne Solarmodule die Funktion der Dachhaut übernehmen oder an der Fassade als Beschattungselemente dienen können. Den architektonischen, technischen und ästhetischen Möglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt. Ebenso vielfältig sind die Finanzierungs- und Refinanzierungsmöglichkeiten, wo es im Wesentlichen um die Fragen geht: Wer investiert ins Solarkraftwerk, der Liegenschaftsbesitzer oder ein Drittinvestor? Und wer nutzt respektive kauft den produzierten Solarstrom, die Liegenschaftsnutzer oder ein Elektrizitätswerk?

FINANZIERUNG: EIGEN- ODER DRITTIMVESTITION? Für die Eigeninvestition sprechen beispielsweise Steuerabschreibungen, die viele Kantone gewähren, verbilligte Kredite für erneuerbare Energien, die einige Banken anbieten, und attraktive Energieförderprogramme wie das zweite Stabilisierungsprogramm des Bundes im vergangenen Jahr.

Wer sich hingegen für einen Drittinvestor entscheidet – von denen es in der Schweiz genügend gibt, sofern das Projekt sorgfältig geplant ist und die Risiken minimiert sind – schliesst in der Regel einen Dienstbarkeitsvertrag über die Dach- oder Fassadenfläche über den Zeitraum von 25 Jahren ab. Ein solch spezifischer Vertrag muss wasserdicht ausformuliert sein, damit nicht nur der Erfolg des Solarkraftwerks gesichert ist, sondern auch die Zufriedenheit des Liegenschaftsbesitzers während der langen Betriebszeit.

REFINANZIERUNG: WER BEZAHLT DEN ÖKOLOGISCHEN MEHRWERT? Wird der auf dem Dach oder an der Fassade produzierte Solarstrom direkt im Gebäude bezogen, finanzieren die Liegenschaftsnutzer den ökologischen Mehrwert, also die Mehrkosten des Solarstroms. Ab 2013 ist vorgesehen, dass Schweizer Unternehmen eine CO₂-Abgabe bezahlen oder Massnahmen zur Reduktion ergreifen – im Fall des Eigengebrauchs kann der Solarstrom bei Antrag auf Abgabebefreiung angerechnet werden. Dass das Unter-

nehmen den eigenen Solarstrom imagefördernd kommunizieren kann, ist ein zusätzlicher Pluspunkt. Will man den Solarstrom ins Netz einspeisen und so den ökologischen Mehrwert an Dritte verkaufen, eignen sich Solarstrombörsen, die einige Schweizer Elektrizitätswerke anbieten. Bilaterale Verträge mit lokalen Werken sind eine weitere Absatzmöglichkeit. Politisch heiss diskutiert wird die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) für erneuerbare Energien. Neu angemeldete Solarkraftwerke landen auf einer Warteliste, auf der zurzeit 6000 Photovoltaik-Projekte stehen.

Auch hier gilt: Je früher eine Anlage angemeldet ist, desto schneller erfolgt die Zusage und damit die Möglichkeit zur lukrativen Vermarktung des ökologischen Mehrwerts. Für Liegenschaftsbesitzer wichtig zu wissen: Weder die Anmeldung zur kostendeckenden Einspeisevergütung noch der positive Bescheid verpflichtet, das eingeebnete Solarkraftwerk tatsächlich zu bauen oder das Tarifmodell anzuwenden. Bei gut geplanten Solarkraftwerken können unter Berücksichtigung bestehender Verträge die Vermarktungsstrategien auch kombiniert werden. Zum Beispiel in den ersten drei Jahren ein Stromabnahmevertrag mit einem lokalen Elektrizitätswerk, danach der Wechsel zur kostendeckenden Einspeisevergütung.

AUTORENINFO
Brit Assmus
Dipl. Ing. TH/MEE

Brit Assmus leitet die Solarberatung der auf Solarkraftwerke spezialisierten energiebüro ag. Die international erfahrene Bauingenieurin ist Absolventin des Masterstudiengangs Erneuerbare Energien.

► WEITERE INFORMATIONEN:
energiebüro ag
Hafnerstrasse 60
8005 Zürich
Telefon 043 444 69 10
www.energiebuero.ch

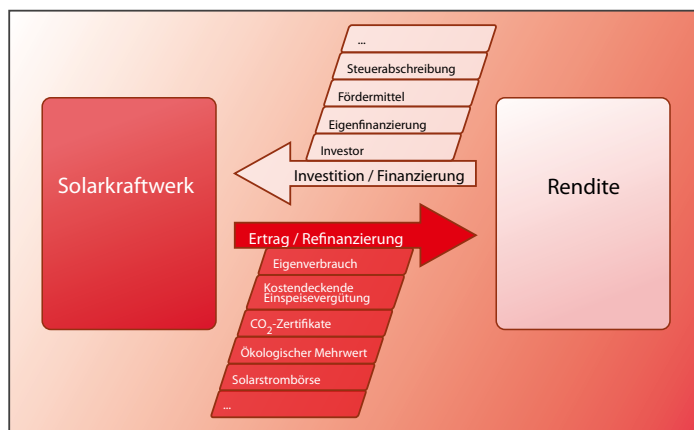
ENERGIEBÜRO: KOMPETENZENTRUM FÜR PHOTOVOLTAIK
Das führende Schweizer Ingenieurunternehmen für Photovoltaik ist seit 1996 auf gebäudebasierte Solarkraftwerke spezialisiert. Es gewann für seine Arbeiten über ein Dutzend nationale und internationale Auszeichnungen, unter anderem den Europäischen Solarpreis für die grösste Stadionanlage der Welt (Stade de Suisse Wankdorf Bern).
Website: www.energiebuero.ch



Nachhaltige Wertsteigerung mit Solarkraftwerken beginnt beim richtigen Planungszeitpunkt. So können Synergien optimal genutzt werden.



Synergien nutzen und Kosten sparen: Solarzellen dienen auch als Beschattungselemente.



Die Lösung für den Immobilien-Vertrieb Maklersoftware EXPOSÉ 7

► **Ob als kleiner, mittelgrosser oder grosser Immobilien-Händler werden für jedes Geschäft die Attribute Effizienz und Transparenz immer wichtiger. Auch in der Immobilien-sparte wird der Marktdruck immer grösser und der Interessent und Kunde anspruchsvoller. Mit der Software EXPOSÉ 7 ist eine Software auf dem Schweizer Markt, welche bei geringen Investitionskosten in Anschaffung und Ausbildung der Bedienenden eine Lösung anbietet, welche seines gleichen sucht.**

ALLES AUF EINEN BLICK. EXPOSÉ 7 zeigt Ihnen alle relevanten Informationen übersichtlich auf einer Maske, das ständige Wechseln zwischen den Informationen auf anderen Reitern wird so weitgehendst vermieden. Das Auge des Bearbeiters muss sich auch nicht auf eingebundene Listen neu fokussieren. Das Resultat ist neben der Erhöhung des Reaktionsvermögens aufgrund der Standardisierung der Geschäftsprozesse auch die einfache Bedienung und eine merkbare Leistungs- und Umsatzsteigerung.

MULTITASKING. Alle Bereiche können beliebig oft gleichzeitig geöffnet und auf dem Bildschirm angezeigt werden. Sie müssen nicht ständig Ihre Arbeit unterbrechen und neu suchen.

INTELLIGENTE HILFEUNTERSTÜTZUNG. Die feld-/themenbezogenen Tooltips und Maskenerklärungen helfen bei der Einarbeitung und Orientierung. Die einfache Bedienung erlaubt es auch Nicht-EDV-Profis effizient und ohne übermässigen Einarbeitungs-Aufwand sehr schnell vom vollen Funktionsumfang dieser vielseitigen Software zu profitieren.

KOMMUNIKATIONSANBINDUNG MICROSOFT OUTLOOK. Synchronisieren Sie Ihre Adressen und Termine mit Outlook, nutzen Sie die Auslesefunktionen für eingegangene E-Mails aus Outlook. E-Mails können innerhalb der Maklersoftware EXPOSÉ 7 im integrierten

DMS – System archiviert werden. Direkt bei den betroffenen Adressen/Objekten haben Sie somit alle für Sie wichtigen Informationen übersichtlich aufgeführt. Selbstverständlich können Sie eine Nachricht auch mit mehreren Datensätzen verknüpfen.

KOMMUNIKATIONSANBINDUNG MIT DEM TOOL TOBIT DAVID. EXPOSÉ 7 verwendet optional die Software Tobit David für die Versendung aller Informationen. Völlig automatisch werden Faxe, SMS und E-Mails direkt über dieses Modul versendet, – ohne irgendeine zusätzliche Aktion Ihrer Mitarbeiter. Unterlagen, Exposés oder Briefe die aus mehreren unterschiedlichen Dokumenten bestehen, werden in einen einzigen Faxeauftrag /in eine einzige PDF E-Mail zusammengeführt und mit den richtigen Vorlage-Briefbögen für Erst- und Folgeseiten versendet. Faxe und E-Mails, welche mit dem Tool Tobit David empfangen werden, können im Archivierungssystem vom EXPOSÉ archiviert werden. Ein «intelligenter» PDF-Mailer ist Bestandteil dieser Software.

EINSTELLEN IHRER ANZEIGEN IN DIE IMMOBILIENBÖRSEN. EXPOSÉ 7 sendet Ihre Objekte mit allen von Ihnen gewünschten Informationen direkt an die Immobilienbörsen. Die standardisierte Portalschnittstelle kann individuell eingestellt werden und lässt Sie selber entscheiden, welche Börse(n) verwendet werden und vor allem, welche Informationen übertragen werden sollen.

PRÄSENTATION IHRER OBJEKTE AUF DER EIGENEN INTERNETSEITE. Analog zu den Immobilienportalen können Sie aus dem EXPOSÉ auch Ihre Webseite automatisch betreiben. Es sei denn, Sie verfügen über sehr viel Zeit und wünschen keine Automatisierung der sich immer wiederholenden Arbeiten.

Verarbeiten der E-Mail Börsenanfragen. Kennen Sie das? Sie behalten täglich etliche E-Mails aus Ihrem Onlineangebot bei den Immobilienbörsen und

müssen diese dann von Hand in Ihre Software eingeben? Nicht mit dieser Software! Bei EXPOSÉ geht das bequem und vor allem – voll automatisch!

KONTAKTE UND TERMINE, TELEFONIE. Wie bequem und vor allem auch gegenüber Ihren Partnern ist es, wenn eine Kontakt- oder Terminerinnerung automatisch per SMS übermittelt wird? Entscheiden Sie selber. Über die Schnittstelle Tapi werden/können alle Telefone rapportiert werden, und haben auch den direkten Link zu EXPOSÉ. Arbeitserleichterungen und Komfort wohin Sie schauen.

IPHONE (Bild). In den nächsten Tagen wird die iPhone – Software frei gegeben. Alle Ihre im EXPOSÉ gespeicherten Daten stehen Ihnen dann jederzeit und überall zur Verfügung! Ein unübertroffener Vorteil gegenüber jeder anderen Maklersoftware! Ein Komfort der sich sehr schnell (auch vor Ort beim Kunden/Interessenten) als unentbehrlich erweist!

EINMANN/FRAU-BÜRO? EINPLATZ- ODER MEHRPLATZ-VERSION. Mit EXPOSÉ 7 können Sie als Einzelpersonen so viele Anfragen und Kontakte verwalten, wie sonst nur in einem grösseren Immobilienunternehmen. Die Telefonie, der E-Mail-Verkehr, das Einstellen in die Immobilienbörsen, Ihre Kontakte und Termine, der Exposé-Versand, Ihre Korrespondenz – all das wird Ihnen viel leichter fallen. Ihre Kontaktrate, die Kundentransparenz und Effizienz sind Garantien für den geschäftlichen Erfolg. Die Netzwerkversion ist unübertroffen betreffend Ressourcen – Minimalität und Geschwindigkeit. Über 500! Benutzer sind in der Lage gleichzeitig und parallel zu arbeiten!

SCHWEIZER VERTRETUNG. Seit 2009 hat die Firma ComputerTechnics die Vertretung Schweiz für EXPOSÉ 7. ComputerTechnics ist ein Kleinunternehmen in der IT – Branche. Spezialisten für Hardware, Netzwerk, Software



und Programmierung sind in der Lage, Sie kompetent zu beraten. Neben der Schulung steht auch eine Reparaturabteilung für Hardware im Angebot.

EXPOSÉ 7 VOLLVERSION ZEITLICH UNBESCHRÄNKT ZUM SELBST-TEST! PREISLISTE. Über die Internet-Adresse www.maklersoftware.ch steht Ihnen ohne jede Verpflichtung eine kostenlose, zeitlich unlimitierte Vollversion zur freien Verfügung. (Einzige Einschränkung 10 Objekte/50 Adressen). Die Preislisten und Konditionen sind ebenfalls voll transparent im Internet zu Ihrer Verfügung.

Haben Sie Fragen oder wünschen Sie einen persönlichen Kontakt? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

ComputerTechnics
Sonnfeldstrasse 55
Postfach 413
4632 Trimbach / Olten
Telefon: 062 293 67 31
Telefax: 062 293 67 35
E-Mail: info@cosys.ch
Web: www.cosys.ch
EXPOSÉ 7 ist ein Produkt der Firma node Systemlösungen e. K. Deutschland

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:
Hauswartungen | Reinigungen aller Art | Malerarbeiten | Renovationen

IT – Outsourcing in der Immobilienbranche

Der Begriff Outsourcing ist seit vielen Jahren bestens bekannt und hat in Unternehmen, die ein IT - Outsourcing umgesetzt haben, für positive Auswirkungen gesorgt. Andererseits sind auch negative Schlagzeilen nicht ausgeblieben. So können die zwei wichtigsten Ziele, die Konzentration auf die Kernkompetenzen und eine spürbare Kostenreduktion, oftmals nicht umgesetzt werden. Gründe für schlecht realisierte Outsourcing - Projekte liegen meistens in nicht klar definierten Schnittstellen zwischen dem Unternehmen, welches bestimmte Leistungen outsourced, und dem Leistungserbringer (Provider), welcher die Leistungen zu erbringen hat. Das Resultat sind erhöhte Koordinationskosten und eine ständige latente Unzufriedenheit der Mitarbeiter. Bleiben die positiven Aspekte aus, erfolgt nach einigen Jahren das Insourcing. Die Folge sind zusätzliche Kosten und der Aufbau von verloren gegangenen Know-how während der Outsourcing - Phase.

Die IT – Branche hat nach über 10 Jahren Erfahrung im Bereich Outsourcing und auch aufgrund der negativen Beispiele viel dazu gelernt. Zusätzlich haben zwischenzeitlich technische Entwicklungen stattgefunden wie beispielsweise Web – basierte Kernapplikationen, welche die Leistungserbringung durch den Provider wesentlich erleichtern.

WARUM NICHT AUCH DEN IT - BEREICH IN UNTERNEHMEN DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG OUTSOURCEN? In der Immobilienbranche wird Outsourcing in verschiedenen Arbeitsgebieten seit längerem betrieben. So wird die Bewirtschaftung der Immobilien seit jeher an Bewirtschaftungsunternehmen mit der notwendigen Fachkompetenz übertragen. Die Bewirtschaftungsunternehmen wiederum betrauen oftmals Einzelpersonen und Unternehmen mit der entsprechenden Fachkompetenz mit dem Facility Management und bestimmten Gebäudeservices.

Aufgrund von ständig veränderten Informationstechnologien wie neuen Windowsversionen und Sicherheitssystemen, Integration von Mobile – Geräten, und die damit verbundene Integration und die Anpassungen der eingesetzten Immobiliensoftware – Lösungen, sind dauernde Aktualisierungen der IT –Infrastruktur notwendig. Die dadurch ausgelösten Kosten sind überproportional gegenüber dem Nutzen. Aus den erwähnten Gründen haben sich Unternehmen wie die eSIP AG, Zürich, als Provider und Integrationspartner der InterDialog FM-Systeme auf das Hosting aller für die Bewirtschaftung notwendigen IT - Komponenten spezialisiert. eSIP geht meistens vom Ansatz des Application Service Providing oder kurz ASP aus. Der Anwender (Kunde) entrichtet

eine Gebühr für die vertraglich vereinbarten Leistungen. Zu den Kostenkomponenten dieser Gebühr gehören:

- Nutzungsgebühr und Betreuung der eingesetzten Immobilienbewirtschaftungssoftware
- die zur Verfügung gestellte Hardware, Speicherplatz, Netzwerkkomponenten, etc.
- Software für Server, Datenbanksysteme, Backup- und Archivierung
- Abschreibungs- und Zinskosten für die Erneuerung der IT – Infrastruktur
- alle sonstigen Dienstleistungen

Ein wichtiger Punkt im Management eines nachhaltig erfolgreichen Outsourcing Projektes ist der Dienstleistungsvertrag, das Service Level Agreement (SLA). In ein SLA gehören Bedingungen wie:

- Leistungsgarantien (Verfügbarkeit und Performance)
- Projektleistungen (Projektmanagement und Migration)
- Betriebsleistungen (Helpdesk und Applikationsmanagement)
- Nicht enthaltene Leistungen (Finanzierung und Prozessmanagement)
- Kundenleistungen (Ansprechperson und Change – Management)

Ergänzend zum Service Level Agreement sollten die Vertragspartner ein Betriebskonzept erarbeiten, insbesondere deshalb, weil der Provider die Kern-

applikation für den Anwender betreibt und dadurch eine enge Zusammenarbeit für das Funktionieren der einzelnen Prozesse zwingend notwendig ist.

Die Outsourcing - Partner gehen eine Partnerschaft für eine unbestimmte Zeit ein. Daher ist eine gute und mit allen Beteiligten abgestimmte Kooperation zwingend notwendig. Ein Wechsel des Providers oder ein Re-Insourcing wäre mit hohen Kosten verbunden und sollte möglichst vermieden werden.

FAZIT. Ein gut vorbereitetes IT-Outsourcing bringt für das Immobilienbewirtschaftungsunternehmen langfristig

- eine erhebliche Kostenreduktion
- Kostentransparenz
- einen verstärkten Fokus auf Kernprozesse
- hohe Sicherheit im IT-Umfeld
- Flexibilität für Veränderungen im eigenen Marktumfeld

IT – Outsourcing steht für stets aktuelle Software, ein funktionierendes IT-Umfeld und reduziert die administrativen Kosten erheblich. Damit sind Effizienz und Zufriedenheit der Mitarbeiter garantiert.

WEITERE INFORMATIONEN:

Heinz Dornbierer, InterDialog Software AG
Höschgasse 28, 8008 Zürich
Tel.: +41 44 383 97 83, info@interdialog.ch

FM-IT-Systeme für höchste Ansprüche

Gesamtheitliche Bewirtschaftung einer Immobilie (Büro- und Industriearale, Shopping-Center, Flughafen, Wohnbauten etc.)

FM-Portal
All in One im WEB

ID-IMMO
Bewirtschaftung

ID-ServiceDesk
Single Point of Contact

ImmoVISION Pro

DIE zukunftsorientierte Software-Gesamtlösung für Ihre Immobilien

► **Die individuelle Standard-Lösung, für uns kein Widerspruch. Herzstück der Gesamtanwendung ImmoVISION Pro ist die umfassende Bewirtschaftungslösung. Nicht zuletzt dank den Customizing Funktionen erhält jeder Kunde das, was ihm eigentlich vorschwebt und keine faulen Kompromisse. So stellt ImmoVISION Pro für jeden professionellen Anwender die optimale Software dar. Egal, welche Besonderheiten auf ihn zutreffen.**

DIE GESAMTLÖSUNG IMMOVISION PRO SETZT SICH AUS FOLGENDEN MODULEN ZUSAMMEN:

GRUNDVERSION

- Immobilienbewirtschaftung
- Finanzbuchhaltung
- Debitorenbuchhaltung

INDIVIDUELL VERFÜGBAR

- Immobilienverwaltung
- Wohneigentum
- Finanzbuchhaltung
- Debitorenbuchhaltung
- Kreditorenbuchhaltung
- Anlagebuchhaltung
- Anteilsscheinverwaltung
- Depositenkasse
- Obligationenverwaltung
- Liegenschaftsschätzung
- Liegenschaftshandel
- Debitorenfakturierung
- Schnittstellen-Management
- MIS (Management Information System)

- Portfolio-Management
- Immobilienhandel/-Schätzung
- An- und Zumiete
- Ein-/Ausgangsrechnungen
- Vermarktungs-Internetportal
- Online Kalender
- Online Bankenverbindung

ImmoVISION Pro aus der Steckdose Grössere und mittlere Unternehmen verfügen in der Regel über eigene IT-Strukturen. Durch den Umstand, dass kleinere Unternehmen meistens nicht in der Lage sind, diese betriebliche Infrastruktur und die daraus entstehenden Kosten zu tragen, blieb ihnen der Zugang bis heute auf vollumfängliche Branchenlösungen meistens verwehrt.

ImmoVISION Pro steht ab sofort jedem Anwender zur Verfügung, der über einen PC mit Internet Zugang verfügt. Die SIGOTRON stellt sämtliche Soft- und Hardware; der Kunde startet lediglich seinen Browser, verbindet sich mit dem Internet, verifiziert sich und greift vollumfänglich auf das komplette Leistungspaket zu, das ihm ImmoVISION Pro bereitstellt.

Der Datensicherheit wird mit entsprechend hoher Verschlüsselung sowie einer tiefgreifenden Zugriffsregelung Rechnung getragen. Kunden können periodisch an Schulungen in den Räumen der SIGOTRON teilnehmen, damit sie die verschiedenen Leistungs-

merkmale der Software korrekt einsetzen. Auf Wunsch können sogar bestehende Datenbestände migriert werden.

EINIGE HIGHLIGHTS VON IMMOVISION PRO:

- Freie Wahl der Datenbank
- Freie Gestaltung der Dialogmasken (Customizing)
- Über 500 Reports und grafische Auswertungen im Standard integriert
- Freie Auswertungen mittels Berichtsgenerator
- E-Mail-Anbindung
- Umfassendes Security-Konzept bis auf Stufe Feld
- Integriertes Schnittstellenvorsystem
- Modernste Architektur mit Releasekonzept
- Multitasking
- Buchungstransparenz
- Gesamte Lösung rechnet taggenau
- Dynamische Flächenveränderung bis auf Stufe Tag möglich
- Online Bankenverbindung
- CRM-Tools
- Web-Tools

DAS UNTERNEHMEN

Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Immobilienwirtschaft und einer innovativen Produktpalette ist die SIGOTRON in der Schweiz der führende Anbieter immobilienwirtschaftlicher Software. Auch in Deutschland und Österreich ist die Gesamtlösung ImmoVISION Pro im mittleren und oberen



Branchensegment positioniert. Rund 250 Unternehmen mit knapp 8000 Mitarbeitern nutzen ImmoVISION Pro täglich zur Betreuung, Verwaltung oder Optimierung eigener oder fremder Immobilienbestände.

► WEITERE INFORMATIONEN:

SIGOTRON Schweiz AG
Täferstrasse 28
5405 Baden-Dättwil
Tel: +41 56 484 85 85
Fax: +41 56 484 85 81
www.sigotron.com
info@sigotron.com

PRODUKTE-NEWS

Bringt Kinder in (mehr) Bewegung

► **Die Firma Rudolf Spielplatzgeräte aus der Ostschweiz plant und erstellt Spielplätze und Erlebniswelten für den Spass an der Bewegung – für die Gesundheit von Gross und Klein. Kinder haben genügend eigene Bewegungsimpulse für ihre gesunde Entwicklung – wenn man sie nur lässt. Aufgrund verändertem Freizeitverhalten und neuen Betreuungsformen stehen den Kindern nicht mehr so viele selbst zugängliche Bewegungsräume zur Verfügung. Dafür bessere Bedingungen zu schaffen, ist das Ziel jedes Spielplatz-Planers oder Bauherrn wie Gemeinden, Schulen oder Privatinitiativen.**

Rudolf Spielgeräte lässt seine grosse Erfahrung darin immer wieder in den verschiedensten Projekten für Kinder einfließen. Eine bewegte Zeit des Heranwachsenden lässt sich durch die tatsächlich bewegungsfreundliche Gestaltung von Kindergärten und Schulen fördern. Die Kinder erhalten durch die Wahl der Spielgeräte die entscheidenden Impulse für den Spass an der Bewegung. Die Aus-

wahl von Materialien für die Ausgestaltung einer Spiel- und Erlebniswelt ist dabei oft entscheidend. Heute wird häufiger wieder ausschliesslich Holz gewählt. Kinderspielplatzgeräte sind im weitesten Sinne Gebrauchsgegenstände, die mit kreativen Ideen alles aus natürlichem Robinienholz werden lassen. Jedes Stück ist ein Unikat. Unregelmässigkeiten im Wuchs, Maserungen, Jahresringe, Äste und Wurzeln geben den Spielgeräten ihren individuellen Charakter und machen sie zu etwas Besonderem. Holz hat ideale Eigenschaften für Kinder ist unter anderem leicht zu reparieren und von je her besonders witterungsbeständig. Bei der Planung von Spielplatzwelten ist es Rudolf Grimm ein wichtiges Anliegen, die unterschiedlichen Voraussetzungen von Kindern zu berücksichtigen. Durch die individuelle Gestaltung von einzelnen Spielzonen schafft er interessante eigenständige Spielabläufe, so entstehen Spielbereiche, in denen ein ausbalanciertes Spannungsfeld zwischen Abenteuer und Sicherheit durchgängig gehalten wird. Bewegung die sicher spannend bleibt.



► WEITERE INFORMATIONEN:

Rudolf Spielplatz, Herr Rudolf Grimm
Kleelistrasse 3, 8596 Scherzingen
Tel.: 071 688 5612
info@rudolf-spielplatz.ch

Interessanter Link:
<http://www.aktive-kindheit.ch/>

Mit verbrauchsgerechter Abrechnung und mehr Transparenz zur spürbaren Verbrauchssenkung: 20 bis 30 Prozent sind möglich

Wasser ist kostbar – und bald teurer als Öl?

► **Öl ist ersetzbar, Trinkwasser nicht: Doch schon heute sind eine Milliarde Menschen nicht ausreichend mit der lebenswichtigen Ressource versorgt. Zugleich steigt der weltweite Wasserverbrauch in jedem Jahrzehnt um rund 20 Prozent. Der Klimawandel wird diese Herausforderung in vielen Regionen noch verschärfen. Der Weg zu spürbaren Verbrauchssenkungen führt über einen bewussten Umgang mit Wasser – und über mehr Transparenz beim individuellen Verbrauch.**

Wie lässt sich der Wasserverbrauch senken? Die entscheidende Voraussetzung dafür ist, dass jeder Einzelne seinen eigenen Verbrauch kennt. So einfach das klingt, so wenig selbstverständlich ist das im Alltag. Bei unseren Analysen stellen wir immer wieder fest, dass viele Menschen Trinkwasser als unerschöpfliche Ressource betrachten – und gar nicht genau wissen, wie viel sie selbst in Anspruch nehmen. Als führender Energiedienstleister ist Techem darauf spezialisiert, genau diese Transparenz zu schaffen: durch die Erfassung und verbrauchsabhängige Abrechnung des Wasserverbrauchs in Wohn- und Gewerbeimmobilien.

BIS ZU 30 PROZENT WASSER SPAREN. Den Preis für Wasser können wir nicht beeinflussen, aber unsere Lösung trägt nachweislich zum Senken des privaten und gewerblichen Verbrauchs bei! 20 bis 30 Prozent sind erreichbar, das zeigen die Erfahrungen aus vielen Ländern. Das Besondere der Techem Lösung: Durch den Einsatz modernster, funkbasierter Erfassungstechnologie ist der Einbau genauso einfach und zeitsparend wie die spätere Abwicklung.

FAKTEN ZUR WASSERVERSORGUNG

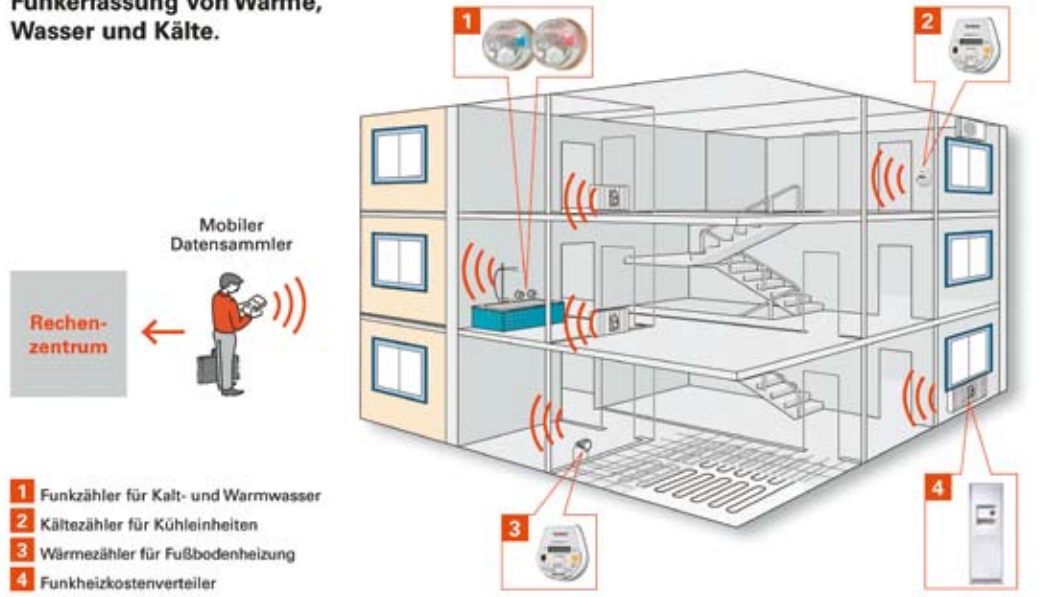
- 2 bis 5 Liter Wasser pro Tag braucht der Mensch zum Überleben.
- 2 Milliarden Menschen haben keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser.
- 5.000 Menschen sterben täglich an Wassermangel.
- 2,6 Mio Menschen trinken unsauberes Wasser.
- im Jahr 2030 wird fast die Hälfte der Weltbevölkerung in Wassermangel-Gebieten leben (UN-Schätzung).

FUNKTECHNOLOGIE ALS GRUNDLAGE. Die Grundlage der Komplettlösung ist das Techem Funksystem. Die Verbrauchsdaten werden dabei per Funk übertragen und ausgewertet. Für die Immobilienwirtschaft vereinfacht das die Abwicklung entscheidend, denn Terminvereinbarungen mit den Bewohnern und Verbrauchsschätzungen gehören damit der Vergangenheit an.

BAUSTEINE DER TECHEM-LÖSUNG

- Moderne Geräte garantieren eine sichere, präzise Erfassung. Zudem

Funkerfassung von Wärme, Wasser und Kälte.



können die Bewohner die Abrechnungen jederzeit nachvollziehen: Die Ablesewerte sind in den Geräten gespeichert und können einfach eingesehen werden.

- Eine regelmässige Wartung durch Techem sichert die einwandfreie Funktion.
- Die Ablesung erfolgt mit mobiler Funkdatenerfassung ausserhalb der Wohnungen.
- Eine zuverlässige Datenaufbereitung liefert die Grundlage für eine schnelle, zuverlässige und gut nachvollziehbare Abrechnung des Verbrauchs.
- Mit dem Verbrauchsmangement kann der Energieverbrauch der Liegenschaften gezielt analysiert werden. Damit lassen sich zusätzliche Einsparmöglichkeiten aufdecken.

WARMWASSER, KALTWASSER, WÄRME- UND KÄLTMESSUNGEN. Techem führt ein breites Sortiment von Wasser-, Warmwasser-, sowie Wärme- und Kältezählern und erarbeitet jeweils dem Objekt angepasste Systemlösungen für eine korrekte Messung und Abrechnung gemäss dem «Bundesmodell» VHKA.

DIE BEWOHNER PROFITIEREN DOPPELT Weniger Verbrauch bedeutet eine klare Kostenentlastung, zugleich bringt das Funksystem einen spürbaren Komfortgewinn: Denn die Bewohner brauchen am Ablesetag nicht zu Hause zu sein und sich nicht auf Termine einzustellen.

Das Fazit von Techem: «Umweltschutz und Ressourcenschonung lassen sich schneller umsetzen, wenn damit klare wirtschaftliche Vorteile für alle verbunden sind» – für die Bewohner, die Immobilienwirtschaft und für die Industrie.

ÜBER TECHEM. Techem ist ein führender, weltweit tätiger Energiedienstleister für die Immobilienwirtschaft und private Mehrfamilienhausbesitzer. Das Serviceangebot reicht von der Beratung und Planung des Messkonzeptes beim Neubau und beim Austausch und der Nachrüstung von bestehenden Bauten über die Erfassung und Abrechnung von Wärme, Wasser und Kälte bis hin zum innovativen Energiesparsystem adapterm. In mehr als 20 Ländern steht der Name Techem für den sparsamen und effektiven Umgang mit natürlichen Ressourcen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Techem (Schweiz) AG
8902 Urdorf
043/455 65 20
verkauf@techem.ch
www.techem.ch

ANZEIGE

DRINGEND GESUCHT!
rollstuhlgängige Wohnung

- Stadt Zürich
- 2 - 3 Zimmerwohnung
- Bezug ab sofort möglich

Tel. 058 360 32 44
michael.stucki@livit.ch

10 Jahre HAT-System

Bereits über 10 000 Kilometer Boden-Heizleitungen von innen saniert

► LSE System AG hat mit dem HAT-System die Bodenheizungssanierung revolutioniert. Mit dem Jubiläum «10 Jahre HAT-System» laden wir Sie ein, diese Erfolgsgeschichte mitzufeiern. Gerne analysieren wir für Sie mit unserem 50%-Rabatt-Angebot den Zustand Ihrer Bodenheizung und beraten Sie bei Bedarf über allfällige Sanierungsschritte.

Seit zehn Jahren müssen in die Jahre gekommene Bodenheizungen nicht mehr komplett saniert werden, sondern können meistens kostensparend – ohne die Fussböden aufzureissen – von innen saniert werden. Und das ohne Lärmemissionen, ohne Betriebs- und Wohnunterbrechung und erst noch wesentlich günstiger als eine Komplettsanierung.

DAS PROBLEM. Speziell in den 1970er- bis in die Anfänge der 90er-Jahre wurden Heizkreise aus Kunststoffrohren in den Böden verarbeitet. Sie sind aufgrund ihres molekularen Aufbaus sauerstoffdurchlässig und verspröden. Durch den Alterungsprozess wandert Sauerstoff in den geschlossenen Heizkreislauf und greift die metallischen Teile der Anlage an. Rost- und Ablagerungspartikel lassen die Heizkreise verschlammten.

Die Folgen: Einzelne Räume werden nicht wirklich warm und mit dem Energieaufwand steigen die Kosten. Wird in dieser Situation nichts unternommen, gelangt Feuchtigkeit ins Gemäuer und schlimmstenfalls droht der Totalausfall des Systems. Kontraproduktiv ist es, die Leitungen mit Wasser freizuspülen, Leitungsspülungen verschlimmern das eigentliche Problem, da mit der Spülung neuer Sauerstoff in den geschlossenen Kreislauf eindringt. Durch den erhöhten Sauerstoffgehalt werden die Eisenteile verstärkt angegriffen und die Verschlammung nimmt erneut zu. Ein Teufelskreis, der zum Totalausfall der Heizkreisläufe führen kann. Selbst Sachverständige haben es Jahre nach dem Einbau oft schwer, den wahren Zustand einer Fussbodenheizung von aussen einzuschätzen. Schätzungen gehen davon aus, dass lediglich 30 Prozent aller Heizsysteme einwandfrei arbeiten. Zuverlässige Ergebnisse



ohne bauliche Massnahmen werden bei der Zustandsanalyse am besten durch die geschickte Kombination verschiedener Diagnoseinstrumente wie Wasseranalyse, Infrarottechnik und Versprödungsmessung erzielt.

WASSERANALYSE, INFRAROTTECHNIK UND VERSPRÖDUNGSMESSUNG.

Die Wasseranalyse liefert präzise Schlussfolgerungen über den Versprödungsgrad der Kunststoffrohre, welche sie aufgrund der Parameteruntersuchung erzielt. Bis heute wird diese Vorgehensweise unterschätzt. Untersuchungsmethoden, die nur wenige Parameter, wie beispielsweise den pH-Wert oder die Leitfähigkeit des Wassers berücksichtigen, sind ungenügend. Das entnommene Heizungswasser wird in einem modernen Labor vor Ort untersucht und 60 Minuten später kann der Rohrzustand und die bestehende Gefahr festgestellt werden. Der Spezialist kann daraus noch keine möglichen Installationsfehler erkennen, was jedoch für die bevorstehende Arbeit eine essenzielle Grundlage ist. Nun kommt die Infrarottechnik zum Einsatz. Mit Hilfe der Wärmebildkamera können alle Verläufe der Heizungsstränge auf allfällige Verstopfungen, Lecks oder andere Fehler durchleuchtet werden. Dadurch kommen auch geknickte Rohre, welche auf Installationsmängeln basieren, zum Vorschein. Die Wärmebildkamera zeigt bei stark verschlammten Heizkreisläufen exakt, bis zu welcher Stelle das System unversehrt ist und wo die Verschlammung beginnt. Bei der Kunststoffversprödungsmessung werden aus den unterschiedlichen Bereichen Rohrmuster

entnommen und mit einer mechanischen Prüfung analysiert, bis zu welchem Grad die Stabilisatoren in den verschiedenen Bereichen bereits ausgewaschen wurden. Die Resultate werden zur Untersuchung eingeschickt und liegen etwa nach einem Monat vor.

DIE SANIERUNG. Eine frühzeitige Zustandsanalyse spart Kosten durch Prävention. Beginnen die Kunststoffrohre zu verspröden, kann, wenn dies im Ausgangsstadium entdeckt wird, durch eine Rohrrinnensanierung der Heizungsrohre der Totalersatz des Systems verhindert werden. Hierbei wird in einem ersten Schritt mit speziell aufbereiteter Druckluft sämtliches Restwasser aus dem Heizungssystem geblasen und sauber entsorgt. Dann werden die Rohrrinnenflächen gereinigt. Dies ist vergleichbar mit dem Effekt eines Schleifpapiers. Ein Spezialkompressor presst mit Luftdruck ein für den jeweiligen Einzelfall abgestimmtes, chemiefreies Abrasivgemisch an die Rohrwände und entfernt Schlammrückstände und Verkrustungen. Selbst kleinste Winkel und Verzweigungen werden erfasst. Am Rohrende saugt eine Recyclingmaschine das Granulat und die Korrosionsrückstände ab. Das Rohr ist blank. Über eine komplett automatisierte Misch- und Dosiermaschine wird für die Rohrrinnensanierung die benötigte Epoxidharzmenge entnommen. Anschliessend wird das Beschichtungsmaterial per Luftstrom feinverteilt, fliesst durch jede Rohrwandung und beschichtet die Wände von innen, bis das überschüssige Harz am Ende der Leitung austritt. Sofort werden Druck und Luftvolumen reduziert, damit das an den Rohrwänden

haftende Epoxidharz nicht mehr weiterfliessen kann. Die Beschichtung stoppt den Alterungsprozess und schützt vor weiterer Versprödung der Rohre. Nach 48 Stunden ist das Epoxidharz ausgehärtet und kann wieder belastet werden. Im alten Rohr ist ein neues Rohr entstanden. Die Lebenszeit der Fussbodenheizung verlängert sich nachweislich um mindestens zwanzig Jahre.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
LSE-System AG
Park Rohrbühl
Sihleggstrasse 23
8833 Wollerau
Telefon 044 786 79 00
Fax 044 786 79 10
info@lse-system.com
www.hat-system.com



GTSM MAGGLINGEN

GTSM_Magglingen AG etabliert sich mit dem Kompaktkatalog 2010 als führender Anbieter von Kinderspielgeräten und Parkmobiliar durch bewährte Qualität und innovativen Neuheiten

Seit Jahren nimmt GTSM auf dem Schweizer Markt der Aussenraumgestaltung eine führende Stellung ein und überzeugt durch Kompetenz und Zuverlässigkeit. Pünktlich zur Saison 2010 präsentiert GTSM nun den neuen Kompaktkatalog: Neben bewährten Produkten gibt es zahlreiche Neuheiten im Sortiment. So ergibt sich insbesondere mit zwei neuen Konzepten vom finnischen Spielgeräteherstellers Lappset eine Auffrischung des traditionellen Spielgeräteangebotes. «My Design» lädt zur Inspiration ein und bei gewohnt hochstehender Qualität bietet dieses Konzept zahlreiche faszinierende Möglichkeiten für Spielplätze, die sich vom Standard ganz individuell abheben – von Raketen, Flugzeugen oder Zootieren bis hin zu Themenparks oder richtigen Konsumgüter-Produkten für Corporate Sponsoring – unerschöpflich wie die eigene Kreativität ist mit My Design alles machbar. Speziell für Jugendliche und Kinder die gerne wild und intensiv spielen, sind ausserdem die Seilspielgeräte von Lappset kreiert worden. Durch die zahlreichen neuen Spielfunktionen sind die Geräte besonders innovativ und eine einzigartige Kombination von Seilklettergerät und Sprungtuch garantiert komplett neue Möglichkeiten zum Toben; dabei werden Koordination und Balance ständig unterstützt und gefördert.

Auch den wachsenden Anforderungen an das Thema Sicherheit wird Rechnung getragen: Mit einem neuen Fallschutz-Softsystem, bestehend aus einem 20mm dicken Unterbau, der als Rollenware erhältlich ist und einem Oberbau aus Fallschutzplatten aus 60 oder 70mm dicken Fallschutzplatten wird mit einem nun geringeren Aufwand eine zertifizierte Falldämpfung bis zu 3 Metern möglich. Modo komplettiert zudem neu die Vielfalt der Spiel- und Sportgeräte sowie im Bereich Parkmobiliar das Sortiment von GTSM durch sein einmaliges Design: Edelstahlprodukte der Linie Science Park

umfassen interaktive Experiment-Spielgeräte in höchster Qualität für den Aussenbereich – spielend lernen und lernend spielen wird durch natürliche sowie künstliche Elemente umgesetzt. Die Originalität und das unvergleichliche Design von Modo ist ausserdem in den einzigartigen Produkten der Umgebungsgestaltung wiederzufinden:

Genial funktionell und sehr schön ausgeführt beispielsweise sind die robusten Metall-Lamellen Bänke der Linie Fancia und in Übereinstimmung dazu in Form und Funktion an Originalität nicht zu überbieten erweitern Designobjekte, wie z.B. Wheelpower und By Bike als Veloständer das Sortiment. Das im Vorjahr eingeführte Sortiment an Absperrpfosten wurde in der neuen Saison nochmals ausgebaut und die in allen erdenklichen Formen und Farben erhältlichen Poller sind nebst dem bisherigen 3p-Sollbruchstellen-Konzept jetzt auch mit 3p-Flex-Technologie erhältlich – originell und praktisch ist die Ausführung «Trash & Go» als erster Absperrpfosten, welcher auch zugleich als Aschenbecher dient. Zudem sind die traditionellen GTSM Bänke neu mit 5 verschiedenfarbigen Betonsockeln oder in einer Edel-Ausführung mit 6 unterschiedlichen Naturstein-Varianten erhältlich und vermögen sich damit noch besser in das Umgebungsbild und die architektonische Farbgestaltung einzupassen – oder gegebenenfalls entsprechende Kontraste zu setzen. Eine absolute Vorreiter-Rolle im Bezug auf die Abfalltrennung im öffentlichen Raum nimmt GTSM in Form von verschiedenen Konzepten für die getrennte Entsorgung von bis zu 4 unterschiedlichen Wertstoffen war:

Mittels farblicher Trennung oder Beschriftung können die Abfallarten definiert werden und animieren zur Abfalltrennung auch in der Öffentlichkeit. Damit auch die Kleinsten bereits auf die Abfallentsorgung aufmerksam werden, wurden zudem neu 3 unterschiedliche und witzige Abfallbehälter in Form von Tieren, beispielsweise des Delphin Flipper ins Sortiment aufgenommen.



Topf-fit in Sachen CAFM!

ICFM | CAMPOS

Flächenmanagement	Anlagenverwaltung	Auftragsmanagement	Arbeitsplatzbewirtsch.
Mietmanagement	Sicherheitsplanung	Dokumentenverwaltung	Notizpin
Instandhaltung	Kunstverwaltung	Reinigungsmanagement	Türfachplanung
Mobiliarverwaltung	Pflanzenmanagement	Benchmark	Planarchiv
Brandschutz	Budgetplanung	Videoüberwachung	Zählerablesung
Energiebewirtschaftung	Schlüsselverwaltung	Planview	Druckmanager



CAFM-Webblösung
bereits ab Fr. 125.-/Jahr
und Immobilie!

Alles weitere auf www.icfm.ch



CKW Luzern

Energie intelligent vernetzt

► **Über 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Centralschweizerischen Kraftwerke AG (CKW) sind täglich im Einsatz, um mehr als 130 000 Haushalte im Kanton Luzern mit Strom aus Kernenergie, Wasserkraft und erneuerbaren Energien zu versorgen. Die integrale Systemlösung Vi-NET, ein virtuelles Netz für Schliess- und Zutrittskontrolle, garantiert dabei den Mitarbeitenden am CKW-Firmenhauptsitz transparente Zutrittsregelungen und bündelt diverse weitere Funktionen auf eine praktische Multifunktionskarte. Vi-NET ist aber auch der Inbegriff für die bewährte Partnerschaft der Unternehmen Bixi Systems AG, Securiton AG, polyright SA und der SEA Schliess-Systeme AG, die zusammen mit den qualifizierten SEA-Vertriebspartnern für Sicherheit, Innovation und Erfolg steht.**

Eine leistungsstarke und zuverlässige Strom- und Energieversorgung ist in der industrialisierten Welt heute zwar Standard, dennoch aber keine Selbstverständlichkeit. Sie erfordert eine optimale Koordination von sicheren, nachhaltig nutzbaren Energieressourcen mit perfekt aufeinander abgestimmten Prozessen, sowohl bei der Produktion wie bei der Verteilung der Energie. Beispielhaft für eine effizient funktionierende Energieversorgung ist die Centralschweizerische Kraftwerke AG (CKW). Sie versorgt über 130 000 Haushalte im Kanton Luzern zuverlässig mit Strom und setzt dabei auf Kernenergie, Wasserkraft sowie erneuerbare Energien.

EINE MULTIFUNKTIONSKARTE REGELT ALLE BERECHTIGUNGEN UND GARANTIERT SICHERHEIT. Um dieser grossen Verantwortung rund um die Uhr gerecht zu werden, müssen alle CKW-Mitarbeitenden mit höchster Zuverlässigkeit und

Präzision arbeiten. Eine effiziente und transparente Vernetzung sowie die klare Regelung der Befugnisse und Kompetenzen innerhalb des Betriebes sind unabdingbar. Genau dieses Bedürfnis deckt die CKW mit Hilfe der integralen Systemlösung Vi-NET und der multifunktionalen Berechtigungskarte vollumfänglich ab.

Vi-NET ist ein virtuelles Netz für Schliess- und Zutrittskontrolle. Es integriert einerseits verkabelte (online) sowie kostengünstige, nicht verkabelte (offline) Türschliesskomponenten in einem Gesamt-System und bietet damit die Möglichkeit, Zutrittsberechtigungen zu sämtlichen Räumlichkeiten verschiedener Gebäude zentral zu verwalten. Andererseits lassen sich auf dem Zutrittsmedium – einer sogenannten Multifunktionskarte – weitere Funktionalitäten bündeln. Die Karte ist damit nicht nur gleichzeitig Personalausweis und Zutrittskarte, sondern auch Verpflegungs-Wertkarte, Benzin-Kreditkarte (bei allen AVIA-Tankstellen) und Verbandsausweis in einem. Zudem dient sie als Identifikationsmedium für den Zugriff auf die unternehmensweiten IT-Systeme.

Dank der in der Vi-NET-Kooperationspartnerschaft gebündelten Kompetenzen konnten bei CKW nicht nur die verschiedensten Funktionen auf ein Medium integriert werden. Es wurde zudem auch - ohne notwendige Erneuerung der vorhandenen Infrastrukturen - die Durchgängigkeit der Firmenprozesse erhalten und effizienter gestaltet. Bezüglich Sicherheit garantiert die durchgängige Integration von Vi-NET in die IT-Systemumgebung der Unternehmung, dass sowohl Zutritts- als auch Zugriffsberechtigungen ganz einfach per Mausclick zentral vergeben oder entzogen werden können. Dies ist nicht nur hocheffizient und spart Zeit,



CKW Luzern – Energie intelligent vernetzt

sondern schützt CKW bei einem Kartenverlust auch zu 100% vor Missbrauch.

VI-NET: EINE STARKE PARTNERSCHAFT, DIE FÜR INNOVATION UND QUALITÄT STEHT. Vi-NET heisst nicht nur das intelligente System selbst, sondern auch die erfolgreiche Markt Kooperation der an dessen Vertrieb beteiligten Unternehmen SEA Schliess-Systeme AG und ihrer qualifizierten Vertriebspartner, Bixi Systems AG, Securiton AG sowie polyright SA. Anstoss für die Partnerschaft ist die stetig wachsende Nachfrage von Firmenkunden und öffentlichen Einrichtungen, mit einem einzigen Medium möglichst viele Funktionalitäten und Sicherheitsaspekte abdecken zu können. Für die Realisierung eines gemeinsamen Projekts tritt jeweils ein Vi-NET-Kooperationspartner als Systemintegrator auf und ist direkter Ansprechpartner für den Endkunden. Durch die gezielte Bündelung verschiedenster spezifischer Kompetenzen innerhalb der Vi-NET-Marktkooperation ist sichergestellt, dass individuelle, massgeschneiderte Lösungen

für die Kunden auf höchstem Qualitätsniveau erbracht werden können. Auch die Vi-NET-Vertriebspartner von SEA müssen diesem hohen Anforderungsprofil genügen. Um dieses Leistungsniveau zu halten, bildet die SEA Schliess-Systeme AG deshalb ihre Vertriebspartner in spezifischen Fachausbildungen regelmässig weiter. Diese Bemühungen zahlen sich aus: Mit dem Vi-NET erhält der Kunde eine Schliess- und Zutrittskontroll-Systemlösung, die an Innovation und Flexibilität kaum zu überbieten ist. Die Vi-NET-Marktkooperation ist damit die überzeugende Antwort auf integrale Kundenbedürfnisse, die höchsten Ansprüchen genügen müssen. Das Projekt von CKW ist der beste Beleg dafür.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
SEA Schliess-Systeme AG
Lätternweg 30
Tel. +41 31 915 20 20
Fax +41 31 915 20 00
CH-3052 Zollikofen
office@sea.ch
www.sea.ch

ANZEIGEN

EXPOSÉ MAKLERSOFTWARE

**Die Lösung für
den Immobilien-Vertrieb**
Für Vermietung und Verkauf

- Automatischer Mailversand
- Automatische Objektübertragung in die Immobilienbörsen
- Adress- und Terminabgleich zu Outlook
- SMS Erinnerungen versenden
- Anruferkennung & Wählen
- Individuell Konfigurierbar

EXPOSÉ
Vertretung
Schweiz

ComputerTechnics
Sonnfeldstrasse 55
CH-4632 Trimbach
Tel. 062 293 67 32
Mail: info@cosys.ch

Kostenlose Vollversion EXPOSÉ7 welcome für 10 Objekte und 50 Interessenten zum Download: www.maklersoftware.ch

HAGENTALERSTRASSE 45
CH-4055 BASEL
+41 (0)61 336 30 61
WWW.HIC-BASEL.CH

HECHT IMMO CONSULT AG

Geschätzte Liegenchaften.

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

Ein Schmuckstück mit technischen Finessen

► **Der Krankenversicherer Helsana hat sein Verwaltungsgebäude in Bellinzona renovieren und erhöhen lassen. Das neue Dachgeschoss beeindruckt mit einigen technischen Finessen und einer spektakulären Aussicht.**

Das einprägsame Gebäude stammt ursprünglich aus den Siebzigerjahren und trägt die Handschrift des bekannten Tessiner Architekten Fernando Cattaneo. Es handelt sich um eine Stahlkonstruktion, die einen zentralen Betonkern umschliesst. Mit seinen dunklen, von Glasfronten durchbrochenen Fassaden wirkt der elegante Kubus zwar zeitlos modern. Nach mehr als dreissig Jahren intensiver Nutzung wurde aber eine gründliche Sanierung unumgänglich. Diese ging 2008/09 innerhalb von 18 Monaten über die Bühne. Dabei wurde auch die Haustechnik mitsamt der Energieversorgung auf modernsten Stand gebracht. Energietisch funktioniert das Gebäude jetzt viel sparsamer. Solarzellen auf dem Dach sorgen für die Warmwasseraufbereitung.

KOMFORTABLER, HELLER UND HÖHER
Für die rund 120 Mitarbeitenden bedeutet die Renovation eine grosse Verbes-



serung. «Die Arbeitsplätze sind komfortabler, ruhiger und heller geworden», sagt Stefano Ambrosini, der bei der Helsana in Bellinzona für die Gebäude-logistik verantwortlich ist. Die Planung der Bauarbeiten war eine logistische Herausforderung. Damit in den Büros normal weitergearbeitet werden konnte, wurde etappenweise Geschoss um Geschoss renoviert.

Neu ist auch der von AS Aufzüge gelieferte Lift, eine moderne Ersatzanlage des Typs Variostar, die erste ihrer Art in einem Tessiner Gebäude. Der Liftschacht wurde nach oben verlängert. Notwendig wurde dies, weil dem bislang viergeschossigen Gebäude ein zusätzlicher fünfter Stock aufgesetzt wurde. Der Aufbau besteht aus zwei Glaspavillons, die einen Konferenzraum und eine Cafeteria beherbergen. Mit bezaubernder Aussicht auf die drei imposanten Burgen Uri, Schwyz und Unterwalden.

ZEITGEMÄSSE PRÄSENZ
Mit der gelungenen Renovation kann Helsana an der Viale Portone weiterhin moderne Präsenz zeigen, und zwar mitten in einer historisch geprägten Umgebung. Bautechnisch weist der Aufbau einige Finessen auf. Sein Glasdach ist von der Fassade getrennt und hängt an einem im Betonkern verankerten Stahlgerüst. Damit werden Eigengewicht, Schneelast und die Kraft des Windes auf den Zentralkörper übertragen. Die Sonnenstoren sind windgeschützt zwischen den Glasfronten installiert. Ein raffiniertes Klimasystem mit natürlich zirkulierender Luft sorgt für eine stets angenehme Raumtemperatur.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.lift.ch oder bei AS Aufzüge in Basel, Bern, Brig, Genf, Lausanne, Mezzovico, St.Gallen und Wettswil.



Das einprägsame Gebäude der Helsana an der Piazza del Sole in Bellinzona, am Fusse des Burghügels Castelgrande.

Mit «Easycom» sind Liftbenutzer rasch befreit

► **Ein unerwarteter Stillstand der Liftkabine kann zu grosser Unsicherheit führen. Das Notruf-Kommunikationssystem «Easycom» von AS Aufzüge ermöglicht dem Liftbenutzer den Dialog zur Aussenwelt rund um die Uhr.**

werden kann. Und zwar während 24 Stunden an 365 Tagen, über das Telefonnetz. Durch die Freisprechanlage können eingeschlossene Liftbenutzer direkt betreut und über die Dauer der Befreiung informiert werden.



Die Freisprechanlage des Notrufsystems «Easycom» ermöglicht den Eingeschlossenen jederzeit den Dialog mit der Notrufzentrale. Durch die integrierte Notstromversorgung ist die zuverlässige Verbindung auch bei Stromausfall gewährleistet.

Auch in neuen Liftanlagen kann eine Störung oder - was weit häufiger vorkommt - ein Stromausfall zu unerwartetem Stillstand führen. Die Vorstellung, in einer Kabine eingeschlossen zu sein, ist jedem Liftbenutzer unangenehm. In Erinnerung bleiben Zwischenfälle dann, wenn Hilfe gar nicht oder erst nach langer Verzögerung kommt, da die Kabine nur mit einem akustischen Alarmsignal ausgerüstet ist. Obwohl gesetzlich vorgeschrieben, ist die Personenbefreiung innerhalb nützlicher Frist mit konventionellen Notruf-einrichtungen oft nicht gewährleistet. In Gebäuden ohne Hauswart sind Aufzüge, wenn das Alarmsignal ungenügend ist, bei einem Stillstand von der Aussenwelt isoliert. Um solche Situationen zu verhindern, ist ein intelligentes Notruf-Kommunikationssystem unverzichtbar. «Easycom» von AS Aufzüge garantiert, dass auch bei Stromausfall eine zuverlässige Zweiweg-Verbindung zur Notrufzentrale hergestellt

Das Notrufsystem «Easycom» ist leicht nachrüstbar und kostengünstig. Und es ist zum Schutz vor Missbrauch mit einer Fahrt-, Standort- und Türschliesskontrolle ausgerüstet. Unterstützt wird «Easycom» durch den Einbau eines Schlüsseltresors an der Aussenwand des Gebäudes. Damit wird verhindert, dass die schnell eingeleitete Personenbefreiung nicht vor verschlossener Haustüre endet. «Easycom» ist eine sinnvolle und kostengünstige Investition in die Sicherheit. Das System wertet Liftanlagen auf, die noch mit akustischem Notruf ausgerüstet sind.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.lift.ch oder bei AS Aufzüge in Basel, Bern, Brig, Genf, Lausanne, Mezzovico, St.Gallen und Wettswil.



Ohne grossen Personaleinsatz sorgt das professionelle Team von AS Aufzüge für eine schnelle Personenbefreiung und behebt die Störursache in der Regel direkt.

A-G

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

ROHRMAX



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

ELEKTRON

Münz- und Gebührenautomaten BICONT

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

▶ ALARMEMPFANGSZENTRALE

CERTAS

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

- Schimmelpilze
- Schadenfälle
- Elektrosmog
- Chem. tox. Faktoren
- Gesundes Bauen
- Gutachten

BAUBIOANALYSEN GMBH

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

▶ BAUMPFLEGE

baumART

BAUMART AG
Schlossmühle 1
8500 Frauenfeld
052 722 31 07

Demutstrasse 1
9000 St. Gallen
071 222 80 15

BAUMART LUZERN GMBH

Museggstrasse 25
6004 Luzern
041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumart.ch

▶ BETONGARAGEN/FERTIGGARAGEN

SEMA-Betongaragen
Sicherer Platz für
wertvolles Eigentum



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

▶ BEWEISSICHERUNG

STEIGER
BAUCONTROL AG
Bautechnik-Inspektion

Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG
Bauimmissionsüberwachung
St. Karlistrasse 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 Syddefädeli 28
8037 Zürich
Tel: 044 272 34 00
www.kubny-boden.ch
www.werkstatt11.ch

fugenlose Boden- und Wandbeläge

PERGO

Laminatböden
für Neubauten und Renovationen

PERGO SCHWEIZ 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

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

▶ DFC IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM

revis

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

▶ ENTFEUCHTUNG MAUERENTFEUCHTUNG MAUERTROCKNUNG

AQUAPOL

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

▶ 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

▶ FUSSBODENHEIZUNG / INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN

HAT SYSTEM

...von den
Erfindern der
Rohrinnen-
sanierung 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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,
Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstützung,
Heizöllagerungen, Kaminsysteme,
Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer
Lindengutstrasse
4663 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

▶ IMMOBILIENSOFWARE



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



Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
Fax: 058 218 00 59
www.quorumsoftware.ch
info-aaarau@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@wwimo.ch
www.wwimo.ch



Erweitert Ihre Leistung.

EXTENSO IT-SERVICES AG

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



**All in One FM-IT-Systeme
für höchst Ansprüche**

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



immob8
Eine klare Vision...

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 Sirnach
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-rohrsanieung.ch
www.knecht-rohrsanieung.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
es klappt rafft rollt

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

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG

Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch, info@marag.ch

▶ RENOVATIONSFENSTER



**Innovative Fenster- und Haustür-
systeme 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

Riss-Sanierung

...Unterhalt = Werterhalt...

Die Sanierungsspezialisten
für Asphaltflächen und Steinpflaster

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

▶ 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

S-Z

▷ 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



Wasseraufbereitung

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

TROCKKAG AG
Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 09
www.trockkag.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
Blumenastr. 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



Elektroinstallationen
Service am gleichen Tag
24-Stunden Pikettendienst



Der Elektro-Unterhalter für Immobilienbewirtschafter

Service am gleichen Tag

24 Std. am Tag 365 Tage im Jahr Pikett 079 380 33 87

Brem + Schwarz Elektroinstallationen AG

Baslerstrasse 125, 8048 Zürich

☎ 044 438 62 32 www.brem-schwarz.ch

**SCHREINER
SERVICE 48**



REPARATUREN INNERT 48 STUNDEN



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

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

Organe und Mitgliederorganisationen

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 Mitglieder-Service & 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,
Sulgauweg 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-graubunden@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, Stad-
turmstrasse 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 Immobilitätag

Graubünden

08.04. Generalversammlung

Ostschweiz

26.04. Generalversammlung

Romandie

19.05. Assemblée générale,
Lausanne

Solothurn

17.06. Generalversammlung

Ticino

22.-25.04. SVIT Ticino a Immoespo,
Lugano
19.05. Generalversammlung,
Lugano (Datum definitiv)

Zentralschweiz

07.05. Generalversammlung

Zürich

17.-18.4. SVIT Immobilien-Messe,
Maag Event Hall, Zürich
Stehlunch
06.05. Generalversammlung,
20.05. Airport Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

15.04. Generalversammlung,
Hotel Zürichberg, Zürich
Lunchgespräch,
11.05. Au Premier, Zürich
Lunchgespräch,
13.07. 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, IFMAA,
Zürich
21.04. FM Day 2010, Ausbildungs-
zentrum Bocken, Horgen
26.10. Generalversammlung



An der Generalversammlung vom 16. April 2010 könnten UBS-CEO Oswald Grübel und VR-Präsident Kaspar Villiger arg ins Schwitzen kommen (Bild: Heike Grasser, Ex-Press, anlässlich der GV 2009)

• **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 gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



immobilia

Offizielles Verbandsorgan
des Schweizerischen Verbandes
der Immobilienwirtschaft

immopac®

Der Branchenstandard für das
Immobilien Portfolio- und Assetmanagement

immopac® beinhaltet individualisierbare Standardsoftware-Templates

Investment Manager Portfoliomanagement Assetmanagement

Real Estate Investment Management Steuerung indirekter Immobilienanlagen

Portfolioanalyse Benchmarking Rating Scoring MIS-Cockpits

Immobilienreporting GIS-Reporting Objektstammdatenblatt

konsolidierte Liegenschaftsrechnung NAV-Berechnung Fondsreporting

Fondsanteil-Berechnung Geschäftsberichtserstellung FINMA-Reporting

Dokumentenmanagement Risikoanalyse Strategieentwicklung

Budgetierung Soll-Ist-Vergleich Re-Forecasting Cash-Flow-Planung

Top-Down- und Bottom-Up-Planung Mietzinsprognose CAPEX-Planung

Bauinvestitionsplanung Transaktionsplanung Ankaufs- und Verkaufssimulation

Investitionsrechnung Immobilienbewertung Markt- und Standortbeurteilung

DCF-Bewertung Ertragswertberechnung Substanzwertberechnung

Eigentümer/Investoren Bewertungsgutachten Simulationsrechnung

Szenarioanalyse Immobiliencontrolling Like-for-Like-Analysen Performance-Berechnung

Kennzahlenanalyse Leerstandsmanagement **Immobilienbewerter**

Mieterstrukturanalyse Mieterspiegel Miteigentumsanteile

Gebäudemonitoring Zustandsanalyse Zustandsprognose

Bauprojektmonitoring Liquiditätsmanagement Finanzierung

Asset Release Pricing Covenant Monitoring Schuldbriefverwaltung

Vertragsverwaltung Budget- und Kreditanträge **Bewirtschaftungsunternehmen**

Konsolidierung Historisierung mit Zeitreihenanalyse u.v.m....

■ Schaffen Sie Transparenz und steigern Sie die nachhaltige Performance Ihres Portfolios mit Hilfe von immopac® durch ein MIS-gestütztes Monitoring Ihrer Prozesse.

■ Optimieren Sie Ihr Portfolio durch umfassende Analyse- und Planungsmöglichkeiten und steigern Sie Ihren Ertrag durch ein proaktives Leerstandsmanagement mit immopac®.

Steigern Sie die Einsatzmöglichkeiten Ihres Bewirtschaftungs- und Buchhaltungssystems durch immopac® und verbessern Sie das Reporting für den Eigentümer.

Steigern Sie den Informationsgehalt Ihrer Bewertungsgutachten und verbessern Sie die Transparenz für den Auftraggeber durch umfassende Simulations- und Reportingfunktionalitäten.

Beschäftigen Sie sich mit diesen Themen?
Vereinbaren Sie einen Präsentationstermin
und profitieren Sie von unserer Erfahrung



immopac ag
Dr. Thomas Höhener
8003 Zürich
Birmensdorferstrasse 125

Telefon: +41 43 501 31 00
E-Mail: praesentation@immopac.ch
Web: www.immopac.ch



agenturamflughafen.com

Damit Sie ein paar Probleme weniger haben

Wasserschadentrocknung
Leckortung
 Bautrocknung/-heizung
 Zelt-/Hallenklimatisierung
Wäschetrocknung
Luftentfeuchtung
 Adsorptionstrocknung
Klimatisierung
 Wärmepumpenheizung
Luftreinigung
Luftbefeuchtung
 Warmluftheizung

Als Dienstleister aus Begeisterung haben wir stets ein Ziel: unseren Kunden Arbeit abzunehmen. Deshalb ist Krüger der ideale Partner für Liegenschaftsverwalter und Facility Manager. Sie profitieren von unserer fachgerechten Auslegung, Lieferung und Inbetriebnahme von Wäschetrocknern sowie Luftentfeuchtern. Und davon, dass wir blitzschnell vor Ort sind, um einen Wasserschaden zu trocknen, einen Schimmelpilz zu bekämpfen, die Luft zu befeuchten oder zu reinigen und schlechten Geruch zu eliminieren. So befreien wir Sie von vielen Problemen. Oder schauen, dass gar nicht erst welche entstehen. Denn die Werterhaltung von Bausubstanz liegt Ihnen wie uns am Herzen. **Krüger macht mehr – seit 1931.**

Krüger + Co. AG, 9113 Degersheim
 Telefon 0848 370 370, info@krueger, www.krueger.ch

KRÜGER

Filialen in: Dielsdorf, Forel, Frauenfeld, Gordola, Grellingen, Lamone, Meyrin, Münsingen, Oberriet, Rothenburg, Rothrist, Samedan, Schaffhausen, Steg, Wangen, Weggis, Zizers