

immobilia

VERSICHERER IM SOLVENZTEST

SEITEN4-11



IMMOBILIENPOLITIK. Mietrechtsrevision bleibt ein Zankapfel.....	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Betriebsliegenschaften mit Potenzial.....	16
MANAGEMENT. Ausblick auf die Mehrwertsteuererhöhung.....	36

AUF 2501 METER ÜBER MEER.



URS GRIBI
«Schliesslich sind
sie das Herzstück
unseres Verbandes.»

• **Frühlingszeit! Für den SVIT heisst das:** Die Saison der regionalen Generalversammlungen ist in vollem Gange. Eine gute Gelegenheit für den Präsidenten und den Direktor des SVIT Schweiz, bei möglichst vielen Mitgliederorganisationen vorbeizuschauen.

Das machen wir gerne. Denn unsere Teilnahme am wichtigsten Meeting des Jahres einer jeden Mitgliederorganisation ist ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit an der Verbandsspitze. Die Mitgliederorganisationen verdienen es, zumindest einmal im Jahr Besuch vom Dachverband zu erhalten. Schliesslich sind sie das Herzstück unseres Verbandes.

Wie die Mitgliederorganisationen ihre Generalversammlungen gestalten, ist sehr unterschiedlich. Die einen mögen es schlicht, die anderen etwas aufwändiger. Den SVIT Ostschweiz beispielsweise zog es dieses Jahr hoch hinaus. Treffpunkt war die Talstation Schwägalp, anschliessend ging es mit der Schwebbahn zur GV und dem darauf folgenden Abendessen auf den Säntis. Die Ostschweizer verabschiedeten ihren langjährigen Präsidenten Jonny Hutter und wählten Benedikt Rusch zu dessen Nachfolger. Und das alles auf 2501 Meter über Meer!

Generalversammlungen müssen keine staubtrockene Angelegenheit sein, wie einige wohl denken werden, sondern können durchaus als gesellige und anregende Plattform gestaltet werden. Das liegt ganz in den Händen des Vorstands. Die Mitglieder werden es zu schätzen wissen. Und wir vom Dachverband ebenfalls.

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



„Gemeinsames Marketing fördert den Absatz unserer Verkaufsobjekte, erleichtert die Akquisition neuer Mandate und spart erst noch Kosten.“

Thomas Peter

Redinvest AG, Luzern
alaCasa-Partner seit 2001



Hauptsitz Swiss Life in Zürich
anlässlich des Lichtfests 2007
(Copyright: www.mss.li).

FOKUS

- 04 VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT AM SCHEIDEWEG**
Die Finma will die Risiken von Immobilienanlagen der Versicherer gleich wie Aktienanlagen gewichten – nicht zur Freude der Betroffenen.
- 08 «VERKÄUFE KÖNNTEN DIE FOLGE SEIN.»**
Martin Signer, Präsident VIV, erklärt, warum der Schweizer Solvenztest (SST) die Immobilienanlagen in Bedrängnis bringt.

IMMOBILIENPOLITIK

- 12 MIETRECHT BLEIBT EIN ZANKAPFEL**
Die Rechtskommission des Ständerates entschied anders als der Nationalrat.
- 13 KURZMELDUNGEN**
Die Datenerhebung im Rahmen der Registerharmonisierung geht dem Hauseigentümerverband im Kanton Zürich zu weit.
- 14 ENERGIE SPAREN SOLL SICH LOHNEN**
Der SVIT Schweiz begründet, warum er den Vorschlag der Energieabzugsverordnung ablehnt.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 BETRIEBSIMMOBILIEN IN DER NEBENROLLE?**
Wüest & Partner zeigen im neu erschienenen Immo-Monitoring die wahre Bedeutung von Corporate Real Estate.
- 20 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Marcel Rohner, ex-CEO der UBS, hat zwei neue Jobs, derweil SBB einen neuen Leiter der Division Immobilien ernannt hat.
- 24 PPP ALS MITTEL ZUR KOSTENKONTROLLE**
Das Kantonale Verwaltungszentrum Neumatt in Burgdorf gilt als erstes Vorzeigeprojekt für Public Private Partnership (PPP).
- 26 MEHR KUNDENORIENTIERUNG IN DER BEWERTUNG**
Dies Forderung steht nicht im Widerspruch zur Unabhängigkeit der Bewertung, findet der Autor der Schätzungsexpertenkammer.
- 30 RISIKEN BELASTETER STANDORTE**
Im Immobilienkauf ist mit belasteten Standorten umsichtig umzugehen, damit kein finanzieller Nachteil entsteht.

IMMOBILIENRECHT

- 34 JUS-NEWS**
Lausanne hat gesprochen: Entgeltliche Überlassung der Ferienwohnung an Dritte führt zu höheren Radio- und TV-Empfangsgebühren.

MANAGEMENT

- 36 VORBEREITUNG AUF MEHRWERTSTEUERERHÖHUNG**
Ab nächstem Jahr gelten höhere Mehrwertsteuersätze. Dies verlangt von den steuerpflichtigen Unternehmen einiges an Vorbereitung.

BAU & HAUS

- 38 NUTZUNG VON INDUSTRIEBRACHEN**
In ehemaligen Industriearealen schlummert ungenutztes Potenzial von 17 Mio. Quadratmetern.
- 40 BAUARENA IST AUF KURS**
Oktober 2009 eröffnete die Bauarena in Volketswil. In einem Jahr will sie voll vermietet sein.
- 42 VSGU-QUALITÄTSLABEL AUF GUTEM WEG**
Mit einem Qualitätslabel sollen die VSGU-Generalunternehmen in der Wahrnehmung besser positionieren und differenziert sichtbar werden.

IMMOBILIENBERUF

- 46 MASTER ALS PRAXISORIENTIERTE WEITERBILDUNG**
Im November startet der siebte Lehrgang zum Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management – eine Vorschau.
- 48 BEWIRTSCHAFTER-TAGUNG 2010 IN DAVOS**
- 48 SEMINAR PORTFOLIOMANAGEMENT**
- 49 SEMINAR MEHRWERTSTEUER BEI IMMOBILIEN**
- 50 AUSSCHREIBUNG: IMMOBILIENVERMARKTER 2010**
- 51 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 56 SVIT GRAUBÜNDEN:** In der Pole Position
- 60 SVIT ZÜRICH:** Immobilienmesse ist etabliert
- 62 SVIT SOLOTHURN:** Plenum in der Barockstadt
- 63 SVIT OSTSCHWEIZ:** Erfolgreiche Spendenaktion
- 64 SVIT OSTSCHWEIZ:** Wechsel auf 2501 Meter
- 68 KUB:** Braucht es Bauherrenberater?
- 70 SVIT FM SCHWEIZ:** Internationale FM-Kooperation
- 72 SVIT FM DAY:** Horizonterweiternde Tagung

MARKTPLATZ

- 53 STELLENINSERATE**
- 75 PUBLIREPORTAGEN**
- 78 PRODUKTE-NEWS**
- 82 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 85 ADRESSEN & TERMINE**
- 86 ZUGUTERLETZT**
- 86 IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



Unternehmen neigen hinsichtlich ihrer Betriebsliegenschaften dazu, mehr bauliche Substanz zu halten, als effektiv notwendig ist.

MATTHIAS HAAG
Dr. sc. techn. ETH, dipl. Architekt ETH/SIA; Partner bei Wüest & Partner, Zürich.

Lesen Sie den Beitrag zu Betriebsliegenschaften auf Seite 16.

IVO CATHOMEN* •

STRENGES REGIME. Nach den Vorstellungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) gelten ab dem 1. Januar 2011 für die Versicherungswirtschaft strenge Anforderungen an die Höhe des sogenannten Zielkapitals – zu streng, wie aus der Versicherungswirtschaft über die Vorgaben für Immobilienanlagen zu hören ist. Bis Ende Jahr haben die Versicherungen Zeit, ihre Eigenmittelunterlegung den Vorgaben aus dem Schweizer Solvenztest (SST) anzupassen.

Ein Versicherungsunternehmen benötigt Kapital, damit es von den Versicherten Risiken übernehmen kann. Der SST soll als modernes Solvenzüberwachungssystem wesentlich zur Stabilität und Transparenz der Unternehmen beitragen. Er umfasst im Gegensatz zum alten Solvenzsystem die ganze Bilanz, also auch die Risiken im Anlageportefeuille. Der SST stellt die Höhe des verfügbaren Kapitals («risikotragendes Kapital») und des bezüglich der Risiken erforderlichen Kapitals («Zielkapital») einander gegenüber. Beiden Grössen liegen Annahmen über die Zukunft und Modelle zur Bewertung von Anlagen und Verpflichtungen zugrunde.

Als Zielkapital wird also das Eigenkapital bezeichnet, mit dem Risiken aus den Investitionen und Verpflichtungen abgesichert werden. Versicherer müssen künftig einen definierten Teil des Gegenwerts ihrer Anlagen und ihrer Versicherungsverpflichtungen als Eigenkapital halten, um nicht in finanzielle Schieflage zu geraten, wenn die Märkte ins Rutschen geraten oder die Verpflichtungen sprunghaft steigen. Der SST ist damit vergleichbar mit den Eigenkapitalanforderungen «Basel II» für Banken.

SOWEIT SO GUT. Versicherte, Finanzmarkt, Staat und Versicherungsgesellschaften



Neben den Banken sind auch die Versicherungsgesellschaften Projektionsflächen für mannigfaltige Interessen (Bild: Swiss-Life-Hauptgebäude im Rahmen des Lichtfests 2007, Copyright: www.mss.li).

VERSICHERER IM SOLVENZTEST

Kommt der Schweizer Solvenztest wie von der Finma geplant, könnten Immobilienverkäufe die Folge sein. Die Versicherungswirtschaft wehrt sich.



» Die Anlagerichtlinien tragen dem Risikoaspekt zu wenig Rechnung.«

EIDG. FINANZMARKTAUFSICHT

selbst haben ein vitales Interesse an einem angemessenen Risikomanagement der Branche. Was die Immobilienanlagen betrifft, ist nun allerdings ein Seilziehen im Gang, wie diese Eigenmittel für die Immobilienanlagen errechnet und welche Risikomodelle der Berechnung zugrunde gelegt werden sollen. Für Immobilienanlagen der Versicherer sind es vor allem die Marktrisiken und die Verwertbarkeit, die ins Gewicht fallen. Die Finma stellt sich auf den Standpunkt, dass Immobilienpreise sehr stark schwanken können, wie Erfahrungen in der Vergangenheit in der Schweiz und im Ausland zeigten. Das Risiko von Wertschwankungen im Immobilienbestand werde im SST mittels eines statistischen Index abgebildet, der eine geringe Volatilität aufweise.

Dass Immobilien im SST berücksichtigt werden, ist nicht einmalig, wie die Finma gegenüber der ImmoBilia auf Anfrage erklärt. Das äquivalente EU-Solvenzsystem «Solvency II» sei sogar etwas konservativer. Zudem liefen die Vorbereitungen auf den SST seit 2004. Der für den SST vorgesehene Rahmen auch in Bezug auf die Bewertung von Immobilien sei seither bekannt und komme daher keineswegs überraschend. Die Unternehmen hätten genügend Zeit gehabt, die Einführung entsprechend vorzubereiten und entweder zusätzliches Risikokapital bereitzustellen oder den Anlagemix zu verändern. «Der Anteil der Privatversicherungen am schweizerischen Immobilienpark ist im Übrigen relativ klein», ergänzt die Finma salopp.

ANERKANNTE BEWERTUNGSMETHODEN. Die Bewertung der Objekte ist mit den gängigen Bewertungsmethoden hinreichend klar und findet auch Eingang in die Rechnungslegung der Gesellschaften. Nach dem Rundschreiben der Finma bewerten Versicherer sämtliche Liegenschaften und Grundstücke auf jährlicher Basis nach dem Prinzip der Einzelbewertung. Als

» Wenn wir uns den Cashflow aus Immobilien für die Deckung von Verpflichtungen aus Lebensversicherungen nicht anrechnen lassen können, wird es schwierig für Immobilien.«

Martin Wenk, Baloise

gängige Methoden zur marktnahen Bewertung von Immobilien sind die Discounted-Cashflow-Methode (DCF-Methode), die Ertragswertmethode und die hedonische Methode explizit erwähnt. Daneben können auch andere Methoden verwendet werden, sofern diese zu einem marktnahen Wert führen.

2006 wurde der SST von der Branche erstmals auf freiwilliger Basis durchgeführt. Von 44 Firmen hielten acht oder 18% für die durchgeführten Szenarien und Tests nicht genügend Kapital bereit. 2007 reduzierte sich die Zahl der Versicherer, deren Kapital unter dem geforderten Zielkapital lag, auf vier. Dies lässt den Schluss zu, dass SST keinesfalls ein Pa-

piertiger ist, wie dies anfänglich befürchtet wurde, sondern durchaus einen Einfluss auf das Risikomanagement und die Eigenmittelunterlegung ausübt.

Der SST wird denn auch von allen Seiten als Instrument für die Transparenz von Risiken in der Versicherungswirtschaft gelobt und die Vorzüge gegenüber «Solvency II» der EU hervorgehoben. Es ist zu

erwarten, dass die Berechnung der Solvabilität auch Rückkopplung auf die Anlagetätigkeit ausüben wird. Anlagen, die sich positiv auf das Zielkapital auswirken, werden bevorzugt – und umgekehrt. Dies belegt auch die Aussage

der Finma. Für Immobilien könnte dieser umgekehrte Fall – also die Abkehr von Investitionen in Immobilienobjekte – zur Realität werden, wenn es der Versicherungswirtschaft nicht gelingt, die Finma von einem weniger restriktiven Risikomodelle zu überzeugen.

WIE AKTIEN ODER OBLIGATIONEN? Die Finma stellt sich auf den Standpunkt, dass «die Verteilung der Veränderung des ökonomischen Werts, das heisst, die Marktwertänderung inklusiv Ertrag, sprich die Performance, gemessen mit dem IAZI-Performance-Index, massgebend» für das Risiko und die Kapitalunterlegung ist.

Martin Wenk, Leiter Konzernbereich Asset Management der Baloise Gruppe, umschreibt den Charakter von Immobilienanlagen und den Erträgen so, dass Immobilien aus Mieteinnahmen einen regelmässigen Cashflow aufweisen wie die Coupons von Obligationen, aber wie Aktien keinen Endverfall haben. Nun müsste für Immobilien der richtige Weg für die Bemessung der Risiken gefunden werden. Es brauche durchaus Risikokapital, um die Wertschwankungen auffangen zu können. Die Mietzinserträge sollten aber nach dem Dafürhalten der Versicherungswirtschaft angerechnet werden wie Obligationenzinse.

Die Finma orientiere sich bei der Risikobemessung von Immobilien an Aktien, führt man seitens der Immobilien-

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

wirtschaft ins Feld. Das sei gar nicht so, entgegnet die Finma. «Aktien haben eine deutlich höhere Volatilität. Dies wird auch berücksichtigt. Der für Immobilien relevante IAZI-Performance-Index wird mit einer Standardabweichungen von unter 5% als nicht besonders risikoreich eingestuft. Bei Aktienindizes resultieren Standardabweichungen von aktuell über 15%.»

Die Branche stützt sich bei ihrer Risikoabschätzung auf den stetigen Geldfluss aus Mietzinsen und damit die grosse Stabilität der Immobilienerträge ab. Wie Martin Signer, Geschäftsführer der Swiss Life Property Management AG, im nachfolgenden Interview betont, sucht man in den nächsten Wochen das Gespräch mit der Finma, um sie von einem Bemessungsmodell nach den Vorstellungen der Branche zu überzeugen.

RESTRIKTIVE ANLAGERICHTLINIEN. Die Argumentation der Branchenvertreter stellt auch darauf ab, dass durch die Anlagerichtlinien aus dem Jahr 2006 und die Revision 2008 Versicherungsgesell-

schaften sowieso nur noch konservativere Immobilienkategorien für das Deckungskapital anrechnen können, die einen stabilen Cashflow erwirtschaften und vor allem im Notfall einfacher verwertbar sind. Versicherungen müssen sich heute auf Wohnobjekte, Büro- und Verwaltungsliegenschaften, gemischt genutzte Immobilien und Verkaufsflächen an zentralen Lagen beschränken. Die Einführung der Richtlinien brachte den Ausschluss zahlreicher weiterer Kategorien mit sich, was gemäss Aussage von Branchenvertretern teilweise zu Verkäufen führte. Solche kann eine Versicherung nur noch mit dem Eigenkapital finanzieren, was nicht dem Geschäftsmodell des Unternehmens entsprechen kann.

Das sei zwar richtig, sagt man bei der Finma. Immobilien würden im SST auch vollumfänglich angerechnet. Da deren Wert aber schwanken könne, müsse sich dies auch im Zielkapital niederschlagen. Die Anlagerichtlinien trügen diesem Aspekt für die Ziele des SST zu wenig Rechnung. In Branchenkrei-

sen zeigt man sich optimistisch, dass es gelingen wird, die Finma von einer weniger weit reichenden Eigenmittelunterlegung für Immobilienanlagen zu überzeugen, bevor SST dann im Januar 2011 verbindlichen Charakter hat.

In «Bern» zeigt man sich von der Risikoeinstufung von Immobilien überzeugt: «Immobilien stellen aufgrund ihrer Rendite eine durchaus attraktive Anlageklasse da. Daran ändert die Einführung des SST nichts. Bezüglich Rendite und Risiko liegen sie wohl zwischen Staatsanleihen und Aktien. Aber sie sind mit gewissen Risiken behaftet. Und für die Finma ist klar: Wer Risiken in der Bilanz hat, braucht hierfür auch im entsprechenden Rahmen Eigenkapital.» ●



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

ANZEIGE

3 Expansionsideen 1 Neubauprojekt Eine Bank mit flexiblem Immobilienleasing

Immobilien nutzen, statt sie zu kaufen, hat viele Vorteile: Sie schonen Ihre Liquiditätsreserven und können sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Als Marktführer im Bereich Immobilienleasing bieten wir Ihnen flexible und Kosten optimierende Gesamtlösungen. Erfahren Sie mehr über unser attraktives Immobilienleasing unter Telefon 044 334 28 15 oder im Internet.

credit-suisse.com/leasing

CREDIT SUISSE

«Verkäufe könnten die Folge sein.»

Der geplante Schweizer Solvenztest (SST) tangiert die Immobilienanlagen der Versicherer, findet Martin Signer, Präsident des Verbandes der Immobilieninvestoren (VIV) und Geschäftsführer der Swiss Life Property Management AG.

IVO CATHOMEN •

Der SST ist ein brennendes Thema für die Versicherungswirtschaft hinsichtlich Immobilienanlagen.

Wie stellt sich der VIV zum Ansinnen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma)?

Es sind zwei Themen, die miteinander im Zusammenhang stehen, einerseits die Anlagerichtlinien aus dem Jahr 2006, die im November 2008 revidiert worden sind, andererseits der Schweizer Solvenztest, der ab nächstem Jahr die Höhe der Eigenmittelunterlegung für die verschiedenen Anlagekategorien festlegen soll. Die Anlagerichtlinien definieren bereits sehr genau, in welche anrechenbaren Immobilienkategorien Versicherungsgesellschaften investieren dürfen. Nach dem Urteil der meisten Beteiligten sind diese Richtlinien bereits sehr restriktiv und darauf ausgerichtet, möglichst geringe Risiken einzugehen.

Vor dem Hintergrund, dass Versicherungsgesellschaften also bereits über sehr risikoarme Immobilienportfolios verfügen, stellt der vorgesehene SST eine weitere Erschwernis dar. Nämlich insofern, als das Risiko von Immobilienanlagen künftig gleich gewichtet werden soll wie jenes von Aktienanlagen. Immobilieninvestitionen müssten in der Folge mit gleich viel Risikokapital unterlegt werden wie Dividendenpapiere. Für die Versicherungsgesellschaften wirkt dies sehr störend. Umso mehr, als die Finma den Gegenvorschlag einer Arbeitsgruppe aus Vertretern der Versicherungswirtschaft, der die Immobilienrisiken aus unserer Sicht adäquater berücksichtigte, pauschal verworfen hat. Müssen Immobilienanlagen tatsächlich wie Aktien unterlegt werden, kann das dazu führen, dass Immobilien für Versicherungsgesellschaften künftig weniger attraktiv sind.

Weniger attraktiv in dem Sinn, dass die Verzinsung des zusätzlichen Risikokapitals von der Rendite der Immobilien abgezogen werden muss?

Genau. Man muss berücksichtigen, dass Immobilienanlagen bei den Versicherungsgesellschaften je nach Strategie zwischen 15 und 25% ausmachen. Allein bei Swiss Life vereinen die Immobilien 11 Mrd. CHF auf sich. Wenn wir dieses Volumen mit gleich viel Eigenkapital wie bei Aktien unterlegen müssten,



BIOGRAPHIE

MARTIN SIGNER

MSc, studierte Kunst- und Architekturgeschichte sowie Städtebau an der McGill University School of Architecture und der Université de Québec à Montréal, Canada. Darauf folgten Nachdiplomstudien in Betriebswirtschaft und Baurecht an den Universitäten St. Gallen und Fribourg. 1999 stiess er zu Swiss Life, wo er seit 2004 die gruppenweiten Immobilienaktivitäten leitet.

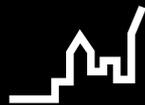
könnte dies eine Bewegung weg aus Immobilien hin zu noch mehr Obligationen zur Folge haben. Der Immobilienanteil müsste je nach Bilanzstruktur der einzelnen Versicherungsgesellschaft nach unten angepasst werden, damit die Eigenkapitalunterlegung konform ist. Immobilien sind eigentlich für die Versicherer eine sehr interessante Anlage, weil sie nicht nur wertmässig, sondern auch hinsichtlich des Cashflows trotz Finanz- und Wirtschaftskrise sehr stabil waren.

Sicherheit muss ein Anliegen der Versicherer sein. Welche Argumente führen Sie gegen die SST-Pläne der Finma ins Feld?

Die Versicherungsgesellschaften müssen sich bereits aufgrund der Anlagerichtlinien auf konservative Klassen innerhalb der Kategorie Immobilien beschränken. Es sind dies praktisch ausschliesslich Wohn- und gemischt genutzte Objekte, Büro- und Verwaltungsliegenschaften sowie Verkaufsliegenschaften an Zentrumslagen. Mantelnutzungen, Hotels und zahlreiche andere

Quorum

Software



Objekttypen sind von den Anlagen ausgeschlossen beziehungsweise können nicht am Deckungskapital angerechnet werden. Es ist nicht einsichtig, warum diese risikoarmen Objekte in unseren Portfolios noch nach unverhältnismässig strengen Richtlinien abgesichert werden sollen.

» **Der Cashflow aus den Immobilien ist sehr stabil, gerade bei Wohnimmobilien.**«

„Dies müsste zwangsläufig dazu führen, dass Immobilien abgestossen würden.“

„Dies könnte der Fall sein, wenn das Volumen der Immobilien aus Risikoüberlegungen nicht mehr tragbar wäre.“

„Welche Risikoüberlegungen schweben den Versicherungsgesellschaften vor?“

„In unserem Vorschlag haben wir versucht, das Risiko von Immobilien angemessener abzubilden. Eine der Schwierigkeiten ist, dass für die Risikobeurteilung von Immobilien im Unterschied zu Aktien und Obligationen keine regelmässigen Transaktionspreise herangezogen werden können. Die Versicherer verfolgen in Immobilien meist eine «Buy and hold»-Strategie, sodass Transaktionspreise für die betreffenden Immobilien praktisch unbedeutend sind.“

„Für die Versicherer ist der Cashflow aus den Immobilien von grosser Bedeutung. Wie hat sich dieser über die Jahre entwickelt – und gibt es Anzeichen dafür, dass er volatil würde?“

„Der Cashflow aus den Immobilien der Versicherungsgesellschaften ist sehr stabil, gerade bei Wohnimmobilien. Von Bedeutung sind allenfalls die mietrechtlichen Rahmenbedingungen, bei denen wir davon ausgehen, dass die Indexmiete nun doch noch kommen könnte. Dies käme den Versicherern entgegen, weil ein hypothekarisch abgestützter Referenzsatz für die Versicherer keine Bedeutung hat. Auf diesen Wechsel legen wir darum grossen Wert. Wenn die Mietzinse künftig an die Teuerung gebunden wären, hätten wir – und nicht zuletzt auch die Mieter – eine grössere Stabilität.“

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

» Es entscheidet sich am einzelnen Objekt, wie hoch es im Risiko steht – und nicht an einer Nutzungskategorie.«



Wo sind dann die Risiken, vor denen sich die Finma fürchtet?

Das ist genau der Punkt, der für uns nicht einsichtig ist. Darum wollen wir mit einem einfacheren Modell nochmals bei der Finma vorstellig werden. Wir werden sehen, ob wir so ins Gespräch über die Risikobeurteilung von Immobilien kommen.

Kann man beziffern, wie hoch der zusätzliche Kapitalbedarf der Versicherer wäre, wenn der SST gemäss Vorschlag der Finma eingeführt würde?

In Franken ist dies nicht auszudrücken, weil die Risikobeurteilung erst ab dem nächsten Jahr eingeführt wird. Es handelt sich aber um einen namhaften und für die Versicherer spürbaren Betrag – unter der Voraussetzung, dass der Immobilienanteil gleich bleibt. Bis jetzt ist es so, dass das gebundene Vermögen in den Sicherungsfonds eingebracht wird. Dafür sind die Anlagerichtlinien da.

Wie haben die Anlagerichtlinien die Anlagetätigkeit der Versicherungen bisher tangiert?

Ich bin rückblickend unglücklich über die Ausgestaltung der Anlagerichtlinien. Wir habe es leider nicht geschafft, «Bern» davon zu überzeugen, von der heute relevanten Nutzungsdefinition Abstand zu nehmen. Nach dem Dafürhalten der Versicherungs-

gesellschaften wäre eine andere Risikobetrachtung als die Nutzung angemessener gewesen. Beispielsweise eine solche, welche die Höhe der Diskontierungssätze abstuft. Nach der Definition der Anlagerichtlinien sind zum Beispiel Verkaufsflächen risikoreicher als Wohnliegenschaften. Was im Grundsatz stimmen mag, trifft nicht auf jedes Objekt zu. Ein leer stehendes Wohnobjekt in einer peripheren Lage kann somit in den Sicherungsfonds eingebracht wer-

» Der Anlagedruck führt zu steigenden Transaktionspreisen und mit einem «Time Lag» zu höheren Bewertungen.«

den. Das Manor-Gebäude von Swiss Life an der Bahnhofstrasse in Zürich dagegen nicht. Die Nutzung kann also nicht das Kriterium für die Risikofähigkeit sein.

Hat die Revision die Anlagerichtlinien 2008 eine zusätzliche Verschärfung mit sich gebracht?

Die Revision hat eine leichte Aufweichung mit sich gebracht. Zum Beispiel können Liegenschaften im Baurecht nun eingebracht werden. Das war bis anhin nicht möglich.

Mit dem SST und den Anlagerichtlinien bewegen sich die Versicherungsgesellschaften in engen Leitplanken.

Würde der SST die Richtlinien nicht obsolet machen?

Es werden beide Instrumente unabhängig voneinander Bestand haben. Die Gemeinsamkeit besteht einzig darin, dass beide die Risiken sehr restriktiv handhaben.

Der Fokus der Versicherer liegt aber sowieso auf Liegenschaften mit einer stabilen Wertentwicklung und einem stetigen Cashflow.

Aus den Richtlinien ist dies zwangsläufig der Fall. Ein Lebensversicherer wie die Swiss Life hat sehr lange Verpflichtungen. Durch diese lange Frist streben wir auch Assets an, die langfristig ausgerichtet sind. Darum sind Immobilien eine geradezu ideale Anlageform. Jeder Franken, den wir aus Mieten einnehmen, ist ein Franken, den wir unseren Versicherten als Rente auszahlen.

Ist Ihnen ein stetiger Cashflow also wichtiger als die Wertentwicklung einer Immobilie? Ein beachtlicher Teil des Risikos liegt doch gerade in dieser Wertentwicklung.

Die stabilen und nachhaltigen Cashflows aus den Immobilienanlagen sind für uns von entscheidender Bedeutung für diese Anlageklasse. Sie dienen der Sicherstellung der Ansprüche und Verpflichtungen gegenüber unseren Versicherten. Wertschwankungen sind auf der Grundlage von DCF-Bewertungen hauptsächlich eine Folge von Veränderungen bei den Cashflow-

strömen. Sind diese stabil – wozu eine Revision des Mietrechtes massgeblich beitragen würde – bleiben auch die Werte stabil.

Warum wählt man nicht den

Ansatz über eine konservative Bewertung der Liegenschaften?

Dies wäre grundsätzlich möglich. Aber die Versicherungsgesellschaften, namentlich die grösseren, börsenkotierten, legen ihre Rechnung nach gängigen Standards wie IFRS ab. Damit ist der Spielraum sehr beschränkt, weil Immobilien zu Marktwerten in den Büchern zu führen sind und die Bildung von stillen Reserven untersagt ist. Die Versiche-

rungsgesellschaften können also nicht konservativere Bewertungen in ihren Büchern führen, als dies nach Marktkriterien der Fall ist.

Nun ist offenbar ein weiteres Modell für die Risikobeurteilung im Gespräch. Was ist der Hintergrund?

Das neue Modell wurde von Donato Scognamiglio, dem geschäftsführenden Partner des IAZI, entwickelt und wird nun in den Reihen der Versicherungswirtschaft diskutiert. Nach seinen Vorabklärungen scheint die Akzeptanz bei der Finma für dieses Beurteilungsmodell grösser zu sein. Mit der Unterstützung der wichtigsten Branchenvertreter sollte es allseitig die nötige Akzeptanz finden.

Wenden wir uns dem Umfeld für die institutionellen Investoren zu. Wo sind die Brennpunkte am Immobilienmarkt aus der Sicht des VIV und der Versicherungswirtschaft?

Derzeit sind verschiedene Gesetzesvorlagen in Diskussion. Ich nenne als Beispiel das neue Raumplanungsgesetz. Wichtiger scheint mir aber im Moment, dass wir in einem Markt tätig sind, der im Investorenfokus steht. Mit einer Liegenschaft kann man durchschnittlich zwischen 4 und 5% Nettorendite erwirtschaften. Dies ist im heutigen Umfeld sehr attraktiv. Darum sind der Anlagedruck sehr gross. Dies kann sich in steigenden Preisen und schliesslich mit einem «Time Lag» in höheren Bewertungen niederschlagen.

Was wiederum in den Renditeerwartungen zum Ausdruck kommt. Könnte dies dazu führen, dass Versicherungsgesellschaften stärker transaktionsorientiert werden könnten?

Mit den steigenden Preisen werden automatisch die Renditen unter Druck kommen. Dies wird aber nicht zu einer stärkeren Transaktionsorientierung führen, weil eben Versicherer auf den regelmässigen Ertrag angewiesen sind.

Wo geht die Reise in Bezug auf die Rahmenbedingungen für Immobilienanlagen von Versicherungsgesellschaften hin?

Es wird härter werden. Die Anforderungen werden immer strenger. Im Baubereich sind die Auflagen immer höher. Damit entsprechen die anfänglichen Renditen häufig nicht den Vorstellungen. Auch die durchaus sinnvollen ökologischen Vorschriften «kosten» Rendi-

te. Für Gesellschaften, die in der ganzen Schweiz aktiv sind, fällt auch der überbordende Mieterschutz in der Westschweiz erschwerend ins Gewicht. Für einen gesunden Immobilienmarkt ist dies nicht sehr förderlich.

Hadert man als Versicherungsvertreter gelegentlich mit den restriktiven Bestimmungen?

Das tut jeder, der in seinem Geschäftsfeld auf gesetzliche Beschränkungen stösst. Im Immobiliensektor ist es etwas spezieller, weil es in der Bewirtschaftung eine sehr aufwändige und von verschiedensten Interessen tangierte Anlageklasse ist. Das gleiche Anlagevolumen kann in Wertschriften mit deutlich weniger Aufwand bewältigt werden.

Gibt es Effizienzbestrebungen, das Delta zwischen Brutto- und Nettorendite zu verringern?

Das wäre eigentlich das Ziel. Fakt ist, dass sich Brutto- und Nettorendite immer weiter auseinander bewegen. So kann beispielsweise heute kein Projekt realisiert werden, ohne dass Einsparungen eingehen. Wir haben heute von Anfang an immer den Anwalt mit am Tisch.

Welche Erfahrungen konnten aus der Immobilienkrise in verschiedenen Ländern gewonnen werden?

Dank einem Aufsichtsorgan wie der Finma haben auch unsere Tochtergesellschaften, die auch im Konsolidierungskreis eingeschlossen sind, die konservativen Richtlinien eingehalten. Insofern sind die Schweizer Versicherer weniger betroffen.

Sollte sich dereinst auch in der Schweiz eine Immobilienblase bilden, wären Sie aufgrund der Rechnungslegungsvorschriften der Marktentwicklung voll ausgesetzt?

Dies kann man nicht pauschal sagen. Am Schluss entscheidet es sich immer am einzelnen Objekt, an seinem Bauzustand, seiner Vermietung und der Dauer der Mietverträge. Diese Faktoren sind in der langfristigen Betrachtung entscheidender als Schwankungen bei den Diskontierungssätzen. Auch Swiss Life hat wie die meisten Versicherer in der Tat in den letzten Jahren in der Schweiz mit den tiefen Zinsen leicht tiefere Diskontierungssätze und damit somit leicht höhere Bewertungen bei stabilen Cashflows gehabt.

Tools für erfolgreiches Immobilien-Marketing

Zurzeit
168
Webseiten
online!

3D-Innenvisualisierung



3D-Aussenvisualisierung



(CMS) Website



Dokumentationsmappe



Messeauftritt



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

Mietrecht bleibt ein Zankapfel

Das Gezerre um die Mietrechtsrevision geht weiter. National- und Ständerat können sich nicht darauf einigen, die Revision trotz geringen Erfolgsaussichten endlich zu beerdigen.



Ständerat Hermann Bürgi (SVP TG), Vorsitzender der ständerätlichen Rechtskommission (Bild: Ruben Wyttenbach/ex-press).

SIMON HUBACHER*

WIDER DEN NATIONALRAT. Ende April 2010 war es die Rechtskommission des Ständerates, die ihre Position zu der seit Jahren umstrittenen Vorlage bekannt gab. Unter dem Vorsitz von SVP-Ständerat Hermann Bürgi schloss sie ihre Beratung zur Revision des Mietrechts zum Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen ab, und fällte einen völlig anderen Entscheid als die grosse Kammer. Die Ständeratskommission nahm die Revision des Mietrechts mit 8 zu 4 Stimmen bei 1 Enthaltung an. Sie schloss sich damit weitgehend der Vorlage des Bundesrates an. Der Nationalrat hingegen war vor Jahresfrist mit 119 zu 61 Stimmen bei einer Enthaltung – auf Empfehlung seiner Rechtskommission – erst gar nicht auf die bundesrätliche Vorlage eingetreten.

WIE VIEL TEUERUNG? Zum Nichteintreten im Nationalrat hatte vor allem die Frage geführt, ob die Teuerung zu 100% auf die Mieten überwältigt werden darf oder nur zu 80%. Basis wäre ein Spezialindex, bei dem einzelne Kosten aus dem Landesindex der Konsumentenpreise ausgeklammert werden. Da die Vertreter der Hauseigentümer und der Mieter mit dem Referendum drohten, falls sich die andere Seite durchsetzt, liess die grosse Kammer die Finger von der Vorlage.

STÄNDERAT AUF DER BUNDESRAATSLINIE. Die Rechtskommission des Ständerates liess sich davon offenbar nicht beeindrucken. Sie befürwortete an ihrer letzten Sitzung insbesondere die Überprüfung der Missbräuchlichkeit von Anfangsmietzinsen für Wohnräume aufgrund des Vergleichsmietmodells. Sie sprach sich mit 7 zu 5 Stimmen für den Vorschlag des Bundesrates aus, die Mietzinse auf den Landesindex der Konsumentenpreise unter Ausschluss der Wohn- und Energiekosten abzustützen. Eine Minderheit wollte in dieser Frage den gesamten Landesindex der Konsumentenpreise berücksichtigt haben, konnte sich aber nicht durchsetzen.

Mit 7 zu 3 Stimmen bei 2 Enthaltungen nahm sie zudem eine neue Bestimmung an, wonach eine Anpassung des Mietzinses während der Mietdauer zulässig sein soll, wenn der Mietvertrag eine Überprüfung der Mietzinse nach fünf oder mehr Jahren vorsieht und sofern diese Überprüfung nach den Grundsätzen der Anfangsmietzinse eine Anpassung rechtfertigt. Eine Minderheit lehnt diesen Antrag ab.

Eine weitere Minderheit wollte erst gar nicht auf die Vorlage eintreten, weil sie in ihren Augen nicht zu einer Lösung beiträgt, die sowohl für die Mieter als auch für die Vermieter annehmbar ist. Diese Minderheit lehnte sowohl das Vergleichsmietmodell wie auch das Modell der Indexmiete ab und wollte das geltende Recht beibehalten.

ABLEHNUNG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Die Immobilienwirtschaft lehnt die bundesrätliche Mietrechtsrevisionsvorlage entschieden ab, seit der Bundesrat vom ursprünglichen sozialpartnerschaftlich erarbeiteten Kompromiss der Mieter- und Vermieterverbände auf Indexierung der Mietkosten zu 100 Prozent eigenmächtig abgewichen ist. Der Vorschlag des Bundesrates würde auch aus Sicht des SVIT Schweiz die Rechtslage der Vermieter in gravierender Weise verschlechtern.

Der Dachverband der Schweizer Immobilienwirtschaft hat schon früher mehrmals betont, dass sich für die dem SVIT angehörenden Unternehmen mit der Fortführung des geltenden Mietrechts nichts ändern würde. Auch in Zukunft steht ein einvernehmliches Mietverhältnis für die professionellen Immobiliendienstleister im Vordergrund, wie es bereits bisher in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle ist. Der für den SVIT Schweiz im Zentrum stehende Mieterfrieden kann auch mit den geltenden Regelungen, zum Wohle von Mietern und Vermietern, fortgesetzt werden. ●



***SIMON HUBACHER**

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

ZÜRICH

REGISTERHARMONISIERUNG GEHT ZU WEIT

Im Auftrag des Kantons Zürich sammelt die Schweizerische Post bei den Hauseigentümern Informationen über ihre Mieterinnen und Mieter. Damit sollen die Einwohnerregister ergänzt werden, denn statt wie bisher alle zehn Jahre die Bevölkerung schriftlich zu befragen, sollen künftig für die Volkszählung die Registerdaten der Gemeinden genutzt werden. Mit grossem Befremden stellt der Hauseigentümerverband fest, dass die Post nun mehr Informationen erfragt, als ursprünglich zwischen dem Hauseigentümerverband und dem Statistischen Amt des Kantons Zürich ausgemacht wurde. So wird entgegen der Abmachung von der Post auch nach der Fläche

der Wohnung und nach der Anzahl Zimmer gefragt. Der Hauseigentümerverband ist strikt dagegen, da es nicht die Aufgabe der Hauseigentümer ist, für den Staat Informationen zu beschaffen. Zudem bestehen verschiedene Mess- und Berechnungsmethoden, die unweigerlich zu Differenzen und Konflikten führen werden. Im revidierten Gemeindegesetz legt der Kantonsrat mit Beschluss vom 11. Januar 2010 fest, dass Grundeigentümer und Liegenschaftsverwaltungen verpflichtet sind, die notwendigen Angaben für die Einführung der amtlichen Wohnungsnummer zur Verfügung zu stellen. Dies sind gemäss §37d. dieses Gesetzes: Gebäudeadresse und amtliche Wohnungsnummer, Name und Vorname des Mieters, Name und Adresse des Vermieters bzw. der Liegenschaftsverwaltung so-

wie Beginn des Mietverhältnisses. Der Hauseigentümerverband empfiehlt seinen Mitgliedern, Fragen nach Wohnfläche und Zimmerzahl nicht zu beantworten.

SCHWEIZ

WAK-S BEFÜRWORTET BAUSPAR-INITIATIVE

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerates (WAK-S) hat an ihrer Sitzung vom 19. April 2010 die Bausparinitiative der Schweizerischen Gesellschaft zur Förderung des Bausparens (SGFB) und die Volksinitiative «eigene vier Wände dank Bausparen» des HEV beraten. Mit 5 zu 5 Stimmen bei 2 Enthaltungen und Stichentscheid der Präsidentin hat die WAK-S bei der HEV-Initiative ebenfalls eine Abstimmungsempfehlung auf Annahme der Initiative

beschlossen. Die SGFB-Bauspar-Initiative unterscheidet sich von der HEV-Initiative insofern, als die geforderten Massnahmen nur auf kantonaler Ebene fakultativ eingeführt werden sollen. Sie verlangt zudem die fakultative Einführung von steuerlich begünstigten Spareinlagen zur Finanzierung von Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen sowie die Steuerbefreiung von Bausparprämien. Die WAK-S hat die Initiative des SGFB mit 8 zu 4 Stimmen bei 1 Enthaltung zur Ablehnung empfohlen, weil sie zu einer formellen Disharmonisierung des Steuersystems führt und weil im Bereich der steuerlichen Begünstigung von Energiespar- und Umweltmassnahmen bereits Abzugsmöglichkeiten bestehen. Die beiden Volksinitiativen werden im Ständerat in der Sommersession behandelt.

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

DESAX AG
Graffiti- und Oberflächenschutz
Riedenstrasse 1
CH-8737 Gommiswald

T 055 285 30 85
F 055 285 30 80

info@desax.ch
www.desax.ch



DESAX
schützt Bauten unsichtbar

Verlangen Sie unsere Referenzliste.

Energie sparen soll sich lohnen

Der SVIT Schweiz lehnt den Vorschlag der Energieabzugsverordnung ab. Die fiskalisch motivierte Beschränkung der Abzugsfähigkeit stellt eine massive Schlechterstellung zum Nachteil der Umwelt und der Grundeigentümer dar.

SVIT SCHWEIZ

ZIEL VERFEHLT. Am 1. Februar 2010 lud das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) ein zur Anhörung über die Totalrevision der Verordnung des EFD über die abzugsfähigen Massnahmen zur rationellen Energieverwendung und zur Nutzung erneuerbarer Energien in bestehenden Gebäuden («Energieabzugsverordnung» genannt).

Die geltende bewährte «Verordnung über die Massnahmen zur rationellen Energieverwendung und zur Nutzung erneuerbarer Energien» vom 24. August 1992 (SR 642.116.1; nachfolgend «Verordnung» genannt), die als Massnahmen zur rationellen Energieverwendung und zur Nutzung erneuerbarer Energien einen nicht abschliessenden und dadurch flexiblen Massnahmenkatalog auflistet, soll gemäss Intention des EFD per 1. Januar 2011 aufgehoben und durch die Energieabzugsverordnung ersetzt werden.

Bereits die Umbenennung in «Energieabzugsverordnung» macht klar, dass das EFD – steuerdogmatisch und fiskalisch motiviert – den Fokus von der «Massnahme zur rationellen Energieverwendung» auf die «steuerliche (Nicht-) Abzugsfähigkeit» reduzieren möchte.

Dieses Ziel möchte das EFD anscheinend unter dem Vorwand von – nicht belegten – Mitnahmeeffekten mit dem Kunstgriff eines abschliessenden Kataloges abzugsfähiger Massnahmen erreichen. Dabei möchte das EFD insbesondere die Anforderungen für solche wertvermehrende Massnahmen, die derzeit zu steuerlichem Abzug berechtigen, massiv erhöhen, wodurch die steuerlichen Abzüge für Grundeigentümer stark eingeschränkt würden.



Wegen des EFD-Vorschlags der Energieabzugsverordnung ist unklar, ob sich energetische Investitionen künftig noch lohnen würden (Bild: istockphoto.com).

POSITION DES SVIT SCHWEIZ. Der SVIT Schweiz lehnt in seiner Vernehmlassungsantwort vom 1. April 2010 die Totalrevision der Verordnung über die Massnahmen zur rationellen Energieverwendung und zur Nutzung der erneuerbaren Energien (SR 642.116.1) und damit auch die

EFD-Energieabzugsverordnung entschieden ab. Der SVIT Schweiz beantragt, auf die Revision ersatzlos zu verzichten.

BEGRÜNDUNG DER ABLEHNUNG. Der vom EFD im Verordnungsentwurf gewählte Weg eines abschliessenden Kataloges steuerlich abzugsfähiger Massnahmen ist bereits im Ansatz falsch sowie energie- und umweltfeindlich und letztlich kontraproduktiv.

STATISCH, UNFLEXIBEL UND INNOVATIONSFEINDLICH. Der Bereich der rationellen Energie- und Umweltsparmassnahmen ist dynamisch und stetem Wandel unterworfen. Bereits deshalb muss der Massnahmenkatalog offen und somit nicht abschliessend formuliert sein, ansonsten Innovationen verhindert oder an ihrer wirksamen Ausbreitung zum Nachteil der Umwelt gehindert werden.

ANZEIGE

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/296 81 81

DEMOTIVIEREND UND KONTRAPRODUKTIV.

Energie- und Umweltmassnahmen, welche über das gesetzliche Mindestmass hinausgehen, jedoch die hohen Anforderungen der neuen Verordnung nicht erreichen, wären künftig nicht mehr vollumfänglich abzugsfähig, sondern nur noch im Bereich des Investitionsteils mit werterhaltendem Charakter. Dies dürfte in kontraproduktiver Weise dazu motivieren, dass vermehrt lediglich werterhaltende Investitionen getätigt werden, womit der Umwelt kein Gefallen getan würde. Die «höhere Qualifizierung» erweist sich letztlich als doppeltes Eigengoal zulasten der Umwelt.

FISKALISCH MOTIVIERT. Der Revisionsvorschlag ist fiskalisch motiviert: Es geht gemäss Bericht um die Reduktion von «Ausfällen bei der direkten Bundessteuer». Der Bericht nennt das Kind indirekt beim Namen und gibt – wenn auch bloss beiläufig – zu, dass die abschliessende Formulierung der abzugsfähigen Massnahmen «geringere Steuerausfälle bei der direkten Bundessteuer zur Folge» hätte, was im Klartext erhöhte Steuereinnahmen bedeutet. Der Bund benötigt Geld. Der Nebeneffekt von 285 Mio. CHF Mehreinnahmen nur schon bei der direkten Bundessteuer dürfte um einiges höher liegen, schon deshalb weil der Bericht von geschätzten Zahlen aus dem Jahr 2005 ausgeht und seither die Investitionen im Energie- und Umweltschutzbereich stetig zugenommen haben dürften.

INEFFIZIENT UND INEFFEKTIV. Die These des Berichts, wonach aufgrund der revidierten Verordnung die Effektivität und Effizienz der Steuerabzüge für energetische Investitionen in bestehenden Liegenschaften des Privatvermögens bei der direkten Bundessteuer (DBG) erhöht würden, ist weder belegt noch zutreffend. Effizient und effektiv ist einzig das geltende Recht, wonach energiesparende und umweltschützende Investitionen generell abzugsfähig sind. Der Revisionsvorschlag würde im Gegenteil zu komplizierten und aufwändigen Abgrenzungsfragen führen, dies zwischen weiterhin abzugsfähigen werterhaltenden Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen und – weitgehend nicht

mehr abzugsfähigen – wertvermehrenden. Dies ergibt sich bereits aufgrund der tabellarischen Darstellung des Berichtes des EFD. Nebst erhöhtem Administrativaufwand für Steuerverwaltung und Steuerpflichtigem führt dies zudem bei Investoren und Hauseigentümern zu vermehrter Unsicherheit und dadurch zur Verringerung von energie- und umweltmässig sinnvollen Investitionen.

FAZIT. Die vom EFD vorgeschlagene Verordnung würde die Grundeigentümer steuerlich noch stärker belasten und das derzeit noch bestehende Anreizsystem für energetische und umweltschützerische Investitionen zum Nachteil der Umwelt massiv beschränken. Auf Kosten der Grundeigentümer, der Bau- und

» Die fiskalisch motivierte Energieabzugsverordnung ist kontraproduktiv: Sie führt zu administrativem Mehraufwand und zur Abnahme von energiesparenden und umweltschützerischen Gebäudemassnahmen.»

Immobilienbranche und der Umwelt sollen letztlich fiskalische Interessen stärker gewichtet werden. Der abschliessende Massnahmenkatalog ist statisch und innovationshemmend. Zudem ist der Revisionsentwurf verkomplizierend und führt bei Steuerverwaltung und Eigentümern zu erheblichem (Verwaltungs-) Mehraufwand. Vollzugsprobleme und Streitigkeiten sind vorprogrammiert.

NICHT TRAGBAR. Eine weitere Verschlechterung der Besteuerungssituation bei den Immobilien ist nicht tragbar. Dies hat der SVIT Schweiz bereits in seiner ablehnenden Stellungnahme vom 15. Februar 2010 zum indirekten bundesrätlichen Gegenvorschlag (genereller Systemwechsel) zur HEV-Initiative «Sicheres Wohnen im Alter» betont. Dabei hat der SVIT Schweiz sich insbesondere gegen eine Einschränkung auf «qualitativ besonders wirkungsvolle Energie- und Umweltschutzmassnahmen, die hohen Anforderungen genügen» (Entwurf Art. 32a revDBG) ausgesprochen, dies unter

Hinweis insbesondere auf die Abgrenzungsschwierigkeiten und die Verkomplizierung der Verwaltungsarbeit und zudem auf das unklare Verhältnis zum Energieabzugsverordnung-Entwurf hingewiesen. Die Schweiz erhebt mit ihrem umfassenden Besteuerungskonzept vom Erwerb über das Halten bis hin zum Verkauf von Immobilien im internationalen Vergleich bereits sehr hohe, wenn nicht sogar die höchsten Steuern.

EIGENGOAL. Eine weitergehende Abschöpfung der Mehrwerte immobilier Vermögenwerte über den Faktor Steuer (vorliegend durch die Beschränkung der Abzugsfähigkeit) ist geeignet, das zukünftige Investitionsverhalten im Immobiliensektor massgeblich zu beeinflussen und könnte daher zu einer massiven

Abnahme von energiesparenden und umweltschützerischen Gebäudemassnahmen führen.

Der vorliegende Verordnungsentwurf ist ein Signal in die falsche Richtung. Er ist unausgereift, ungerecht und umweltfeindlich und wird – entgegen den Beteuerungen in der Vor-

lage – mit höchster Wahrscheinlichkeit zu unpraktikablen Lösungen und administrativem Mehraufwand beim veranlassenden Verwaltungskörper und beim Eigentümer führen.

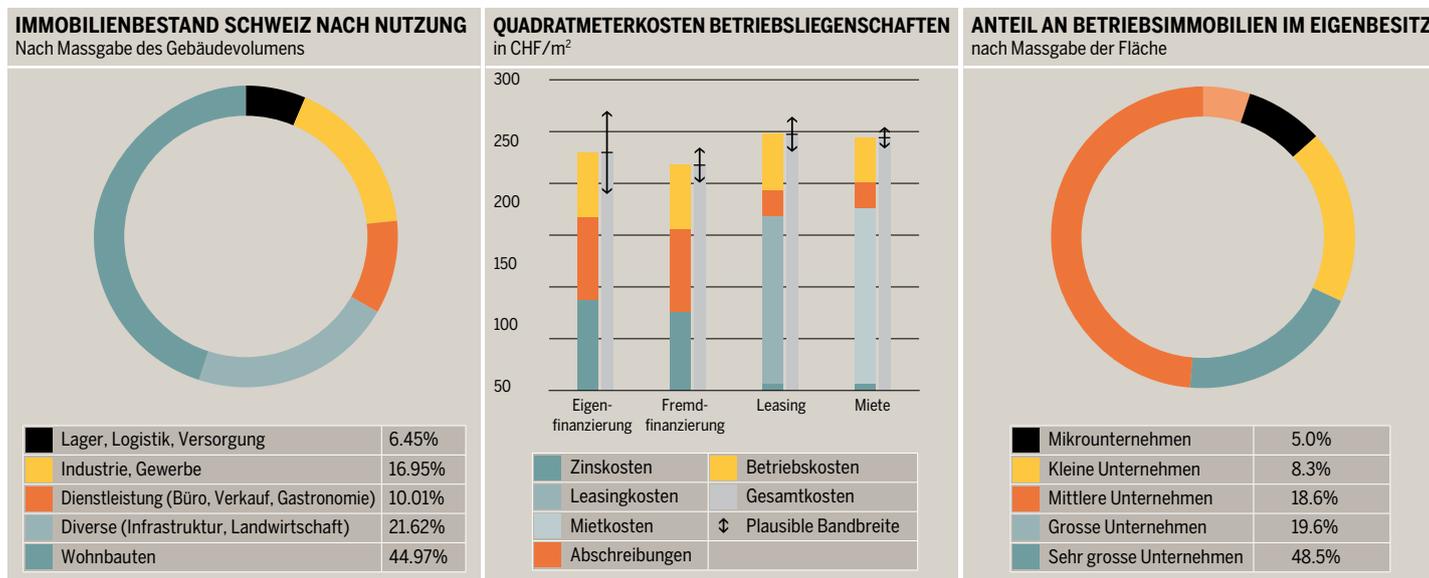
Die Bau- und Immobilienwirtschaft und letztlich die Volkswirtschaft wird mit der Streichung von Steuerabzügen auf Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen ebenfalls stark benachteiligt, da kurz- bis mittelfristig weniger Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen durchgeführt würden. Der energetische «Nachholbedarf» beim Gebädepark Schweiz würde weiter verschärft statt gelindert. ●

INFORMATION

Die vollständige Vernehmlassungsantwort des SVIT Schweiz mit eingehender Begründung vom 01.04.2010 ist downloadbar auf www.svit.ch (Rubrik «News», Unterrubrik «Politik»).

Wenig beachtet und unterschätzt

Der Bestand und die Bedeutung von Betriebsimmobilien werden häufig unterschätzt. Dies mag mit der Position der Schweiz als Industriestandort zu tun haben, wie das neueste Immo-Monitoring von Wüest & Partner zeigt.



Corporate Real Estate – ein bisher von der Immobilienwirtschaft wenig beachtetes Feld (Grafiken: Wüest & Partner).

CORINA ROELEVELN-MEISTER* / MITG.

VOLATILE INVESTITIONSTÄTIGKEIT. In grossen Teilen des schweizerischen Mittel- und Grosslandes und in den grossen Städten machen Betriebsimmobilien heute zwischen einem Drittel und der Hälfte aller Gebäudevolumen aus. In den Städten handelt es sich dabei mehrheitlich um Büros und Verkaufsgebäude, in den Agglomerationen sind es vor allem Lager- und Gewerbebauten.

Der viel beachtete Bürobau ist nach einem Hoch Ende der Neunzigerjahre besonders in den Zentren stark zurückgegangen und hat trotz einer Erholung in den letzten Jahren den Höchststand nie wieder erreichen können. Sozusagen in seinem Windschatten und sehr positiv hat sich hingegen die Neubautätigkeit bei den Versorgungs- und den Industriebauten entwickeln können. Dies war angesichts der skeptischen Einschätzungen, die für den Industriestandort Schweiz und vor allem für das Segment der Industrie- und Gewerbebauten bestanden, nicht unbedingt zu erwarten. Entgegen allen Bedenken wurden jedoch im Industriesektor in den letzten Jahrzehnten bezogen auf die Zahl der Beschäftigten deutlich mehr Betriebsflächen gebaut als im Dienstleistungssektor.

Der zweite Sektor hat sich in der jüngeren Vergangenheit auf Produkte mit

höherer Wertschöpfung konzentriert; in der Folge haben sich die Ansprüche an die bauliche Infrastruktur angepasst. So fallen bei Produkten mit hoher Marge die Kosten für Betriebsbauten weniger stark ins Gewicht, weshalb die Ansprüche an die Betriebsflächen im Bereich der Produktion bei guter Wirtschaftslage rasch und massiv zunehmen. Dies zeigt sich auch in der Entwicklung der Baubewilligungen über die letzten zehn Jahre hin-

» Betriebsimmobilien machen fast einen Drittel des gesamten Immobilienbestandes in der Schweiz aus.«

WÜEST & PARTNER

weg. Die Neubautätigkeit ist allerdings sehr stark von der Einschätzung der wirtschaftlichen Perspektiven abhängig. Ein gutes Beispiel dafür ist die gegenwärtige Entwicklung der Baugesuche: Obwohl diese über alle Segmente hinweg nur leicht zurückgegangen sind, ist in den Bereichen Industrie und Infrastruktur ein starker Einbruch zu verzeichnen.

DRUCK AUF DIE BAUKOSTEN. Weil Betriebsbauten immer stärker als Teil der Produktionskette angesehen werden, reduzieren sich die Ansprüche an Immobilien auf die rein betrieblichen Aspekte. Die Gestaltung, die Werthaltigkeit, die Dauerhaftigkeit und sogar der Standort scheinen – trotz aller Nachhaltigkeitsdiskussionen – immer mehr an Bedeutung zu verlieren. Betriebsimmobilien müssen lediglich zum richtigen Zeitpunkt,

in der nötigen Menge und möglichst günstig zur Verfügung stehen.

Diese Reduktion der Ansprüche wird bestätigt durch die Kostenentwicklung im Betriebsbau. Während beim Wohnungsbau in den letzten Jahren kaum Veränderungen bei den Kubikmeterkosten stattfanden, konnten beim Dienstleistungsbau leicht sinkende Kubikmeter-

preise und im gewerblichen und technischen Bereich sogar stark sinkende Preise beobachtet werden. Ein Gewerbebau wird heute im Mittel zu etwas weniger als 300 CHF pro Kubikmeter erstellt, allerdings mit einer grossen Streuung zwischen 160 und 700 CHF. Dienstleistungsbauten kosten demgegenüber mit gut 400 CHF pro Kubikmeter deutlich mehr.

Die Baukosten sind nur ein Teil in der Gesamtrechnung; die Anlagekosten hängen auch wesentlich von der Verfügbarkeit und vom Preis des Baulandes ab. Die grossflächigen und günstigen Bauvorhaben in Gewerbe und Infrastruktur verlagern sich deshalb entlang der Verkehrsachsen in die Regionen mit günstigen Baulandpreisen.

EIGENTUM ODER MIETE? Der Verlauf und die Höhe der Raumkosten sind wesentliche Kriterien bei der Entscheidung, Betriebsimmobilien zu mieten oder im Eigentum zu halten - aber lange nicht die einzigen. Oft stellen die Immobilien die bedeutendste Vermögensposition eines Unternehmens dar, aber es gibt verschiedene Finanzierungsvarianten, die es dem Unternehmen ermöglichen, die zum Teil

enormen Lasten nicht in den eigenen Büchern tragen zu müssen. Die Vor- und Nachteile dieser Varianten lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Bei einer Eigenfinanzierung stehen als Vorteile die Reduktion von Finanzierungsrisiken, erhöhte finanzielle Sicherheit und Möglichkeit zur Ausnutzung steuerlicher Spielräume im Vordergrund. Die Nachteile sind erhöhter Eigenkapitalbedarf, sinkende Eigenkapitalrendite und somit Verschlechterung der Bonität des Unternehmens, geringere Flexibilität bei schwankendem Kapitalbedarf, fehlende Abzugsmöglichkeit von Schuldzinsen und variierende Raumkosten.
- Bei einer teilweisen Fremdfinanzie-

rung durch eine Hypothek können dank des Fremdkapitalanteils die finanziellen und buchhalterischen Nachteile einer reinen Eigenfinanzierung reduziert werden. Dafür ergeben sich neue Nachteile: ein Finanzierungsrisiko und ein teilweiser Verlust von Unabhängigkeit und Flexibilität.

- Eine Leasingvariante bietet dank einer Fremdfinanzierung von bis zu 100 Prozent die Möglichkeit, das Kapital für den Betrieb beziehungsweise für die Kernbereiche des Unternehmens einzusetzen. Zudem ist der Leasingaufwand gut kalkulierbar. Dem gegenüber stehen als Nachteile die Übernahme der eigentümerseiti-

ANZEIGE



Umweltschutz wird immer populärer. Dank der Kombination Erdgas und Sonne.

Nur etwas ist noch umweltschonender und sparsamer als eine Erdgas-Heizung: eine Erdgas-Heizung kombiniert mit Sonnenkollektoren. Dabei wird die Sonnenwärme in einen Warmwasserspeicher geleitet. Und wenn nötig wärmt die Erdgas-Heizung nach. Reduzieren auch Sie Ihre Energiekosten und verbessern Sie Ihre persönliche Umweltbilanz. Weitere Infos über die Vorzüge von Erdgas gibt's bei Ihrer lokalen Erdgas-Versorgung oder online.

www.erdgas.ch/erdgas-sonne

erdgas 
Die Energie mit Zukunft.



» In vielen Unternehmen gehören die Immobilien zu den grössten Kostenblöcken.«

Wüest & Partner

gen Betriebskosten und des gesamten Gebäudeunterhalts.

- Die Vorteile einer Mietlösung wiederum liegen in der Vermeidung von Kapitalbindung sowie in der Erhöhung der finanziellen Flexibilität, und sie erlaubt eine Konzentration auf das Kerngeschäft. Auf der anderen Seite stehen die Argumente der Abhängigkeit und der geringeren Nutzungsflexibilität.

Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Varianten lassen sich zwar schematisch aufzeigen, bei vielen Kriterien ist aber eine eindeutige Beurteilung nur im konkreten Fall möglich. So ist zum Beispiel die Beurteilung der Steuersituation vom Standort (Kanton und Gemeinde) und vor allem von der konkreten wirtschaftlichen Situation des Unternehmens abhängig. In Branchen mit geringer Renditeerwartung sprechen Faktoren wie Sicherheit und Flexibilität eher für Eigentumslösungen. Wenn spezifische Bedürfnisse zu decken sind - durch spezielle bauliche Einrichtungen oder häufige bauliche Anpassungen, oder wenn generell eine hohe Flexibilität gefordert ist -, dürfte die Variante Eigentum bevorzugt werden. Ist die Renditeerwartung im Kerngeschäft sehr hoch, können hingegen Finanzierungen durch Dritte durchaus sinnvoll sein. Die Variante Mieten eignet sich zur Wahrung der Flexi-

bilität, zur Schaffung von Investitionsspielraum in wachstums- oder kapitalintensiven Branchen und in Krisensituationen zur Realisierung der Immobilienwerte beziehungsweise zum Schuldenabbau.

KLARE TRENNUNG VON ANLAGE- UND BETRIEBSIMMOBILIEN. Schnelle Veränderungen - durch Umstrukturierungen, Produktions- und Standortverlagerungen, Ver- oder Zukäufen von Unternehmensteilen etc. - führen dazu, dass grössere Unternehmen oft über Immobilienbestände verfügen, die betrieblich nicht optimal genutzt werden. Unternehmen neigen dazu, mehr bauliche Substanz zu halten, als effektiv notwendig ist. Um solche «Raumreserven» zu begrenzen, sollte das Portfolio periodisch analysiert werden.

Anhand einer Analyse lässt sich der Bestand nach unterschiedlichen Portfolios strukturieren - die Basis für Entscheide hinsichtlich der weiteren Verwendung. Bei den betrieblich notwendigen Liegenschaften muss festgelegt werden, ob die Objekte im Eigentum verbleiben oder allenfalls eine Mietlösung denkbar ist. Bei den betrieblich nicht notwendigen Vermögensteilen ist in der Regel eine Veräusserung und damit eine Rückführung dieser Vermögenswerte an die Aktionäre zu befürworten. Dies lässt sich mit einer langfristigen Planung und sorgfältigen Prüfung der

Steuersituation eventuell als Kapitalgewinn realisieren. Die optimierten Immobilienbestände in Eigentum und Miete sind schliesslich mit adäquaten Strategien auf die übergeordneten Unternehmensziele auszurichten, und die Immobilienorganisation ist den bereinigten Strukturen anzupassen.

Quelle: Immo-Monitoring 2010, Frühlingausgabe, Wüest & Partner



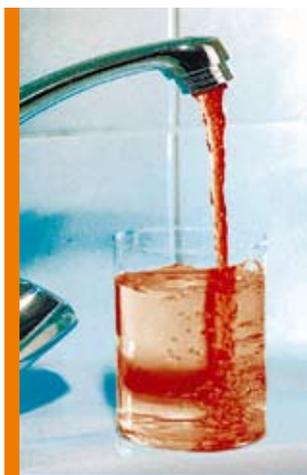
*CORINA ROELEVEN-MEISTER
Die Autorin ist Redaktorin der Zeitschrift Immobilien.



IMMO-MONITORING 2010/2

Frühlingausgabe, 191 Seiten, deutsch; zum Preis von CHF 390 zu beziehen bei: Wüest & Partner AG, Gotthardstrasse 6, 8002 Zürich, Fax 044 298 90 01 oder www.wuestundpartner.com

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



Gartenstadt Schlieren

Wohnräume, die Sie sich leisten können.

Als etabliertes Immobilienunternehmen wollen wir die Wohnräume unserer Kundinnen und Kunden verwirklichen. Käufer und Mieter profitieren von unserer über 40-jährigen Erfahrung und der Garantie für Qualität, Preis und Termin. Als Total- und Generalunternehmen entlasten wir Bauherren von der Planung bis zur Übergabe, ohne dass sie ihre Entscheidungsfreiheit verlieren. Landverkäufer haben die Gewissheit, dass wir auf ihrem Grund und Boden architektonisch ansprechende und qualitativ hochwertige Projekte verwirklichen.

schöner wohnen

6340 Baar, Neuhofstrasse 10
Telefon 041 767 02 02
www.alfred-mueller.ch

 **Alfred Müller AG**



Hans-Peter Domanig (links) und Remo Stoffel.

UNTERNEHMEN

REMO STOFFEL AUF EINKAUFSTOUR

Der Churer Immobilienunternehmer Remo Stoffel übernimmt die Generalunternehmung Bauengineering und die Projektentwicklungsgesellschaft Swissbuilding in St. Gallen vom bisherigen Eigentümer Peter Mettler. Die beiden Unternehmen erwirtschaften einen Umsatz von rund 500 Mio. CHF und beschäftigen an sieben Standorten in der Schweiz und Liechtenstein 150 Mitarbeitende. Remo Stoffel ist bereits Eigentümer des Facility Management Unternehmens Avireal, das seinerseits mit rund 320 Mitarbeitern in Zürich und Genf einen Umsatz von 120 Mio. CHF erwirtschaftet. Mit dem Erwerb der beiden Firmen strebt Remo Stoffel die Bildung einer integralen Immobiliendienstleistungsgruppe in der Schweiz an. Als CEO der Gruppe konnte der ehemalige Leiter Real Estate von Implenia, Hans-Peter Domanig gewonnen werden. Er hat seine Aufgabe am 1. Mai 2010 angetreten.

ESPACE AUF ZIELKURS

Die Espace Real Estate AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die vor fünf Jahren gesetzten Ziele wurden erreicht. Der Verwal-

tungsrat schlägt eine weitere Erhöhung der Dividende auf 4.00 CHF (Vorjahr 3.75 CHF) vor. Der Reingewinn beträgt 10,2 Mio. CHF (8,9 Mio. CHF). Die Eigenkapitalrendite erhöht sich auf 5,19% (4,92%). Das Eigenkapital stieg auf 206,7 Mio. CHF (184,4 Mio. CHF) an. Das Immobilienportfolio vergrösserte sich um 18,2% auf 458,6 Mio. CHF. Die Erlöse aus Vermietung stiegen um 14,6% auf 29,2 Mio., während der Liegenschaftsaufwand nahezu unverändert blieb. Daraus resultiert ein um 20,8% höherer Liegenschaftserfolg von 21,9 Mio. CHF. Die Leerstandsquote sank von 8,14% auf 6,99%. Der Betriebsgewinn vor Steuern (EBIT) stieg dank verbesserter Kostenstruktur überproportional um 23,2% auf CHF 21,4 Mio.



Einkaufszentrum N5 Zuchwil, eine der Liegenschaften der Espace Real Estate AG (Bild: Espace).

NEUER AKTEUR AUF DEM SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT

Mit der in Basel domizilierten sitEX Properties AG ist ab so-

fort ein neuer Akteur auf dem Schweizer Immobilienmarkt tätig. Die Gesellschaft akquiriert für den Aufbau ihres Portfolios unterbewertete Liegenschaften und entwickelt diese zu Renditeobjekten. Verwaltungsratspräsidentin ist die Unternehmerin Dr. Adriana Ospel-Bodmer. Als Mitglieder des Aufsichtsgremiums zeichnen weiter Thomas Giese, Stephan Wegelin und Urs Gribi. Gribi obliegt zudem die Geschäftsleitung der sitEX Properties AG. Die Gesellschaft strebt kurz- bis mittelfristig ein Portfolio in der Höhe von rund 100 Mio. CHF an. Zur Finanzierung des Wachstums ist eine Kotierung an der Berne eXchange vorgesehen.

KEINE AKTIENKAPITALERHÖHUNG

Am Vortag zur geplanten Aktienkapitalerhöhung hat die Orascom Development Holding AG an der SIX Swiss Exchange irreguläre Handelsaktivitäten mit unüblich hohem Volumen gekoppelt mit einem starken Aktienkursrückgang festgestellt. Die Gesellschaft hat die SIX Swiss Exchange über die irregulären Handelsaktivitäten angesichts einer geplanten Aktienkapitalerhöhung von rund 2,32 Mio. Namenaktien, die rund 9,9% des Grundkapitals entsprechen, informiert. Die beabsichtigte Kapitalerhöhung wurde durch den Hauptaktio-

när, Samih O. Sawiris, unterstützt, indem er an der Emission mit einem Betrag von bis zu 85 Mio. CHF partizipiert hätte. Wie Samih Sawiris an einer Pressekonferenz verlauten liess, wurde die geplante Transaktion wegen des ungewöhnlichen Handelsvolumens und dem signifikanten Aktienkursrückgang nicht durchgeführt. Die 2. Generalversammlung der Orascom Development Holding AG findet am 11. Mai 2010 statt. Am 3. Mai beginnen die Bauarbeiten in Andermatt. Baubewilligungen liegen für das Hotel Chedi vor sowie für den Golfplatz und das Podium. Im Podium werden die Parkplätze und die Infrastrukturen der Anlage untergebracht. Es wird auch der Träger der Mehrfamilienhäuser sein. Zu den weiteren Arbeiten in diesem Sommer gehören Altlastensanierungen. Es hat sich gezeigt, dass es im Gebiet des ehemaligen Waffenplatzes mehr Altlasten gibt als angenommen. Hier laufen die Verhandlungen mit dem Bund. Die Arbeiten am Golfplatz werden fortgesetzt.



Der Neuschnee von Anfang Mai verzögerte die Aushubarbeiten.

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





Rechnungen stapeln sich vor der Begleichung.

SCHWEIZ

CREDIT SUISSE PROGNOSTIZIERT RÜCKKEHR ZUR NORMALITÄT

Die Wohnungsproduktion bewegt sich 2010 weitgehend parallel zur Nachfrage und ist leicht rückläufig. Im laufenden Jahr rechnen die Fachleute von Credit Suisse mit einer andauernden Stabilität in diesem Markt. Auf dem Schweizer Büroflächenmarkt trifft in diesem Jahr eine erneut schwache Nachfrage auf eine hohe Flächenproduktion. Die Bürobeschäftigung hält sich jedoch besser als ursprünglich befürchtet, so dass sich das Überangebot nicht noch zusätzlich durch Kündigungen von Bestandesflächen erhöht. Auf den Verkaufsflächenmärkten sorgt schliesslich das veränderte Einkaufsverhalten der Konsumenten für einen Strukturwandel, der sich in einer fortgesetzten Flächenexpansion und einem unmerklichen Ausscheiden von Bestandesflächen niederschlägt. Trotz den erfreulichen Detailhandelsumsatzzahlen um die Jahreswende dürften vom Privatkonsum in diesem Jahr keine entscheidenden Wachstumsimpulse für den Detailhandel ausgehen. Die Leerstände werden daher vielerorts steigen und der Verdrängungskampf weitergehen.



Auch im laufenden Jahr werden einige Büroräumlichkeiten leer stehen.

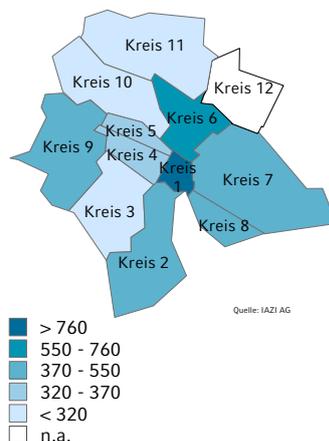
LEICHT VERBESSERTE ZAHLUNGSMORAL

Die Zahlungsmoral der Schweizer Firmen verbesserte sich gegen Ende 2009 leicht. Im vierten Quartal des letzten Jahres wurden die Rechnungen im Schnitt 18,1 Tage zu spät bezahlt (drittes Quartal 2009: 19,5 Tage). Sowohl zwischen den verschiedenen Branchen, als auch zwischen den einzelnen Kantonen sind weiterhin beträchtliche Unterschiede auszumachen. Zwischen der pünktlichsten Branche (Chemische Industrie und Pharma, 9,1 Tage Durchschnittsverzug) und der unpünktlichsten Branche (Landverkehr und Logistik, 29,6 Tage Durchschnittsverzug) besteht ein Unterschied von mehr als 20 Tagen. Immobilienmakler und -verwaltungen warten im Durchschnitt 18,0 Tage. Auch kantonal bestehen grosse Unterschiede. Während im Kanton Glarus eine Rechnung im Durchschnitt 12,1 Tage zu spät bezahlt wird, beträgt dieser Verzug im Tessin durchschnittlich 28,2 Tage.

GESCHÄFTSLIEGENSCHAFTEN PERFORMEN NOCH GLÄNZEND

Allen Unkenrufen zum Trotz konnte sich der Schweizer Immobilienmarkt für Geschäftsliegenschaften auch im vergangenen Jahr auf sehr gutem Niveau halten. Gemäss den Jahreszahlen des Immobilienberatungsunternehmens IAZI erzielten sie 2009 eine totale Performance von 5,5%. Die Mieten haben sich im Liegenschaftsbestand der Investoren im vergangenen Jahr zwar

durchschnittlich um 1% reduziert. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass die Geschäftsliegenschaften im Bestand aufgrund ihrer langfristigen Mietverträge 2009 noch nicht unter Druck gekommen sind. Dennoch waren die Experten von IAZI: Der sogenannte Spread zwischen den bestehenden Mietverträgen und den Mieten bei Neuvermietung ist besonders im Raum Zürich relativ gross. Ein bestehender Mieter einer Büro-/Geschäftsliegenschaft bezahlt aufgrund seines langfristigen Vertrags deutlich mehr für seine Miete als dies heute die aktuellen Angebote bei Neuvermietung verlangen. Zusammen mit den Mieten wird auch die Performance von Geschäftsliegenschaften unter Druck kommen. Am höchsten ist dieses Risiko derzeit in der Stadt Zürich, wo sich der Spread zwischen Bestandes- und Angebotsmieten im zweistelligen Bereich bewegt. In Bern und Basel liegt die Differenz tiefer, während das geringste Risiko in den Westschweizer Städten Genf und Lausanne mit einem relativ kleinen Spread zu finden ist.



Geschäftsmietpreise Zürich (Quelle IAZI).

PERSONEN

NEUE TÄTIGKEIT FÜR MARCEL ROHNER

Marcel Rohner, ehemaliger CEO der UBS, ist neuer Verwaltungsratspräsident der Immobilienfirma Löwenfeld mit Sitz im aargauischen Lenzburg. Die 2004 gegründete Löwenfeld AG verfügt über ein Aktienkapital von 600 000 CHF und handelt mit Immobilien und Wertpapieren. Sie errichtet derzeit in Küttigen bei Aarau einen Wohnpark. Otto Lütthy, Geschäftsführer der Aktiengesellschaft, ist Rohners Schwiegervater. Zudem ist Marcel Rohner neu Vizepräsident des Verwaltungsrats der Zuger Firma Quantum Global Real Estate AG. Die im Juni 2009 gegründete Gesellschaft will für ausländische institutionelle Investoren weltweit Immobilienanlagen tätigen. Sie ist eine Tochter der Investmentgesellschaft Quantum Global Wealth Management AG, welche mehrere Milliarden an Kundengeldern verwaltet.

NEUER LEITER IMMOBILIEN SBB

Der Verwaltungsrat der SBB hat Jürg Stöckli zum neuen Leiter der Division Immobilien und Mitglied der Konzernleitung gewählt. Der 41-jährige Jurist ist heute Chief Operating Officer (COO) der Immobilien- und Dienstleistungsfirma Privera AG in Bern. Er wird die Leitung der Division SBB Immobilien spätestens per 1. März 2011 übernehmen. Der heutige Leiter von SBB Immobilien, Urs Schlegel, wird auf diesen Zeitpunkt in Pension gehen. Der Jurist und gelernte Zimmermann Jürg Stöckli war bereits von

Dezember 2001 bis Dezember 2006 in verschiedenen Positionen bei SBB Infrastruktur und Immobilien tätig, unter anderem als Mitglied der Geschäftsleitung SBB Immobilien.



Jürg Stöckli, neuer Leiter SBB Immobilien.

NEUER PRÄSIDENT FÜR BAUENSCHWEIZ

Nationalrat Hans Killer, Untersiggenthal AG, wird Nachfolger von alt Nationalrat Robert Keller, Pfäffikon ZH: Er wird im November 2010 das Präsidium der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft übernehmen. An der Frühjahrs-Plenarversammlung vom 22. April 2010 in Winterthur wurde er einstimmig als neuer Präsident gewählt. (Immobilien unterhielt sich in der April-Ausgabe 2010 mit Hans Killer.)

INTERNATIONAL

PARTNERSCHAFT IM HOTELBAU

Der französische Luxusgüterkonzern LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton steigt in das Luxushotelgeschäft ein. Das neue Geschäftsfeld werde unter der Marke Cheval Blanc geführt, teilte das Pariser Unternehmen mit. Geplant sind zwei exklusive Häuser im Oman und in Ägypten. Die Immobilien sollen von aussenstehenden Investoren gehalten werden. Für den Bau der beiden Hotels ist ein Partnerschaftsvertrag mit der in der Schweiz und in Ägypten börsennotierten Immobiliengesellschaft Orascom Development Holding AG unterzeichnet worden. Die beiden Häuser sollen 2012 eröffnet werden.

BURDSCH CHALIFA IN SCHWEIZER HAND

Die Immobilienfirma Avireal ist künftig für den technischen Unterhalt des höchsten Gebäudes der Welt zuständig. Der prestigeträchtige Auftrag für die Wartung des Burdsch Chalifa in Dubai hat einen Wert von rund 20 Mio. CHF verteilt über drei Jahre. Avireal wird beim 828 m hohen Turm die Wartung der Hoch-, Mittel- und Niederspannungsanlagen, sämtlicher Kälte- und Klimaanlage, Sanitäreinrichtungen, Gebäudeleitsysteme

sowie der Solar- und Lüftungsanlagen übernehmen. Insgesamt werden dafür rund 130 Mitarbeitende von Avireal eingesetzt. Der Auftrag wird gemeinsam mit dem FM-Unternehmen Cofely Besix ausgeführt. Avireal, die früher zur Swissair gehörte, beschäftigt im Emirat Dubai insgesamt 1500 Mitarbeitende.

HNWI SETZEN VERSTÄRKT AUF IMMOBILIEN

In der Finanzkrise haben die Investoren mit Ausnahme von Staatsanleihen ihre Gelder aus allen relevanten Anlageklassen abgezogen. Seit März 2009 tasten sich die Anleger nun wieder vorsichtig in die Märkte vor. Waren es zunächst Unternehmensanleihen, so steht derzeit der Immobilienmarkt im Blickpunkt vieler Investoren. Als Erste seien besonders vermögende Privatkunden («high net worth individuals», HNWI) im vergangenen Jahr an die Immobilienmärkte zurückgekommen, hiess es bei einem Anlass der Anlagefondsgesellschaft Invesco in Zürich. Eine jüngst veröffentlichte Studie der Immobilienberatung Knight Frank und der Citi Private Bank bestätigt die hohe Popularität von Immobilienanlagen in diesem Marktsegment. Laut ihr planen derzeit 13% der befragten HNWI-Kunden im Jahr 2010 den Er-

werb eines neuen Erstwohnsitzes. Mehr als ein Drittel von ihnen erwägt, sich einen neuen Zweitwohnsitz zu kaufen. Attraktive Chancen gebe es bei Appartements, im Einzelhandel und in ausgewählten Büromärkten. In Europa verbesserten sich die Aussichten für den Büromarkt. Die Fünfjahres-Prognose der Fondsgesellschaft geht davon aus, dass sich die Mieten speziell in London, Paris und Skandinavien überdurchschnittlich entwickeln werden.

NACHHALTIGKEIT DARF MEHR KOSTEN

Laut einer Studie von Roland Berger sind mehr als 70% der Bauherren, Investoren und Mieter bereit, für nachhaltige Immobilien höhere Kosten in Kauf zu nehmen. Daraus ergibt sich für Deutschland ein zusätzliches Investitionspotenzial von rund 13 Mrd. EUR pro Jahr für die Realisierung nachhaltiger Immobilien. Für Österreich schätzen die Roland-Berger-Experten diese Zahl auf etwa 1,3 Mrd. EUR, für die Schweiz auf 1,4 Mrd. EUR. Die Tendenz auf dem Mietmarkt ist ähnlich: Die Befragten würden einen Aufschlag von durchschnittlich 4,5% akzeptieren. Die Unternehmensberatung hatte Ende 2009 über 40 Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt. Unter den Teilnehmern waren im Wesentlichen Manager von Immobilienportfolios.

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



Nachhaltiges Hauptgebäude der Eawag (Bild: www.rogerfrei.com).



Siegerprojekt des neuen Verwaltungszentrums in Bern.

PROJEKTE

STARTSCHUSS FÜR «PULS THUN» UND «REX THUN»

Mitten in Thun entstehen unter Federführung der Marazzi Generalunternehmung AG zwei Grossprojekte. Mit der Baueingabe für «Puls Thun» und «Rex Thun» starten die beiden Projekte in die Realisierungsphase. Geplanter Baubeginn ist für «Puls Thun» Mai 2012 und für «Rex Thun» Juni 2011. Auf dem ehemaligen Emmi-Areal und auf der gegenüberliegenden Parzelle hat die Marazzi Generalunternehmung AG gemeinsam mit den Zürcher Architekten Holzer Kobler die beiden Projekte mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund 170 Mio. CHF entwickelt. Auf einer Gesamtfläche von rund 12 000 m² entstehen Verkaufsflächen, Büroräumlichkeiten, Wohnungen und Räume für betreutes Wohnen. Mit dem Projekt «Rex Thun» entstehen ein Multiplexkino mit fünf Sälen, ein Cityhotel, Dienstleistungsflächen, Gastronomiebereiche und Mietwohnungen.



Visualisierung «Puls Thun» und «Rex Thun» (Bild: Marazzi Generalunternehmung AG).

WETTBEWERB FÜR VERWALTUNGSZENTRUM ENTSCIEDEN

Auf dem ehemaligen eidgenössischen Zeughausareal in Bern-Wankdorf soll ein Verwaltungszentrum des Bundes mit insgesamt 3300 Arbeitsplätzen entstehen. Im Auftrag des Bundesamtes für Bauten und Logistik (BBL) wurde zu diesem Zweck ein Architekturwettbewerb durchgeführt. Gewonnen hat ihn das Berner Team Aebi & Vincent Architekten SIA AG. Ihr Projekt zeigt, dass sich die geplante hohe Ausnutzung städtebaulich verträglich umsetzen lässt.

HOCHHÄUSER IN RORSCHACH

Die Fortimo Invest AG übernimmt einen Teil des Alcan-Areals in Rorschach und lässt von der Bauengineering.com AG die zwei Hochhäuser Mitte und West im Stadtwald erstellen. Die Wohnungen an zentraler Lage und mit Seesicht werden in einem gehobenen Standard ausgebaut und im Stockwerkeigentum verkauft. Der Baubeginn erfolgt im Herbst 2010 und der Bezug der Wohnungen ist auf Frühlingsommer 2012 terminiert.

NORDISCHES SPORTZENTRUM IN EINSIEDELN

Im Eschbach, Einsiedeln, soll für 66 Mio. CHF ein Nordisches Leistungszentrum entstehen. Das 66 Mio. CHF teure Projekt umfasst eine Eishalle und ein Ausseneisfeld, eine Curlinghalle, ein Schwimmbad mit Wellnessbereich, ein Beratungs- und Kompetenzzentrum für Sport, einen Sportfachmarkt sowie ein Dreistern-Hotel mit 90 Betten. Integriert werden sol-

len auch die Schanzen. Der Investor will noch nicht öffentlich genannt werden. Es handelt sich um eine bekannte Schweizer Firma mit einem grossen Immobilienportefeuille. Der Betreiber ist noch nicht festgelegt. Die Einsiedler sollen noch in diesem Jahr über den Bezirksbeitrag abstimmen.

UBS VERKAUFT FREIZEITZENTRUM

Die UBS hat ihr Freizeitzentrum in Gentilino oberhalb von Lugano an die Gemeinde Collina d'Oro verkauft. Das Gemeindeparlament stimmte dem Kauf mit 26 zu 1 Stimmen zu. Der Preis beträgt 8,3 Mio. CHF. Der 4,7 Hektaren grosse Freizeitpark, der bisher ausschliesslich den UBS-Angestellten zur Verfügung stand, umfasst zwei Schwimmbäder, zwei Tennisplätze, ein Fussballfeld, ein Spielplatz, zwei Bocciabahnen sowie ein Restaurant mit einer grossen Terrasse. Vereinbarungen sehen vor, dass die UBS-Angestellten die Anlage in den kommenden vier Jahren gratis benutzen dürfen. Zudem werden vorerst nur Personen Zutritt haben, die in Collina d'Oro wohnhaft sind. Für die Unterhaltskosten von rund

0,5 Mio. CHF pro Jahr wird die Gemeinde aufkommen. Mit einem Steuerfuss von 65% gilt die Collina d'Oro als eine der wohlhabendsten Gemeinden im Tessin.

ATTRAKTIVES WOHN-EIGENTUM IN ERLENBACH

An der Lerchenbergstrasse in Erlenbach plant Allreal auf eigenem Land eine Wohnüberbauung mit insgesamt 39 Wohneinheiten verteilt auf sechs Mehrfamilienhäuser und fünf Doppel-einfamilienhäuser. Geplant sind grosszügige 3,5- bis 6,5-Zimmer-Wohnungen sowie eine Tiefgarage mit 78 Parkplätzen. Die Überbauung im oberen Preissegment liegt an einer Hanglage. Somit werden die Wohnungen teilweise über Seesicht verfügen. Das Baugesuch wurde am 15. März 2010 eingereicht. Nach dem Abschluss der Vorbereitungs- und Erschliessungsarbeiten ist der Baubeginn für Frühjahr 2011 vorgesehen. Die Fertigstellung ist für Winter 2013 geplant. Die Bausumme beträgt rund 40 Mio. CHF.

Ausschnitt aus der geplanten Überbauung Lerchenbergstrasse (Bild: Allreal).



Kosten im Griff

PPP-Modelle sind für die öffentliche Hand attraktive Realisierungskonzepte zur wirkungsorientierten Steuerung der Investitions- und Betriebskosten sowie der Qualität der Bau- und betrieblichen Dienstleistungen.



PPP-Vorzeigeprojekt: Kantonales Verwaltungszentrum Neumatt in Burgdorf (Visualisierung).

FELIX GRAF*

DRUCK AUF DIE ÖFFENTLICHEN FINANZEN. In Zeiten einer Wirtschaftskrise mit weiter zunehmendem Druck auf die öffentlichen Finanzen und der Notwendigkeit Steuer-gelder so wirkungsorientiert wie möglich einzusetzen ist es wichtig, dass anstehen-de Investitionen in die Zukunft (Infrastruktur, Gesundheitswesen, Bildung usw.) nicht verschoben und die betrieblichen Leistungen und Ressourcen (Energie und Wasser), so effizient wie möglich eingesetzt werden.

Um diese langfristigen öffentlichen Interessen sicherzustellen, bieten PPP-Modelle im Rahmen einer Public Private Partnership (PPP) eine attraktive Möglichkeit, private Mittel zu mobilisieren und sie gemeinsam mit öffentlichen Mitteln einzusetzen.

ERSTES PPP-Projekt der Schweiz entsteht in Burgdorf. In einer zweijährigen, umsichtig geführten Vorbereitungsphase durch das Amt für Grundstücke und Ge-

bäude (AGG) des Kantons Bern wurden verschiedene PPP-relevante Prüfungen durchgeführt und Ausschreibungsunterlagen für einen Gesamleistungswettbewerb mit Präqualifikation erarbeitet. Am Wettbewerb haben schliesslich fünf Bietergemeinschaften teilgenommen.

» PPP-Modelle garantieren Kostenumfang und Qualität in der Betriebsphase von Immobilien und Infrastrukturanlagen.«

Mit der Vertragsunterzeichnung im November 2009 steht dem Bau des neuen Verwaltungszentrums Neumatt in Burgdorf nichts mehr entgegen.

Bis zum Bezugstermin im März 2012 wird ein Verwaltungszentrum mit Werkhof und Gefängnis (110 Plätze) durch die private Zeughaus PPP AG geplant, finanziert, schlüsselfertig errichtet

(inkl. Abriss, Erschliessung, Aussenanlagen und Ausstattung) und anschliessend 25 Jahre bewirtschaftet. Das private Engagement wird mit einem jährlichen Nutzungsentgelt durch den Kanton entschädigt. Der Grosse Rat des Kantons Bern hat dafür einen jährlichen Kredit von

18,15 Mio. CHF bewilligt. Darin enthalten ist auch die Abgeltung des Bauinvestitionsvolumens von ca. 150 Mio. CHF.

AUS BETRIEBLICHER SICHT GROSSE OPTIMIERUNGSSCHANCEN. Im Rahmen eines Mandates des Kantons Bern hatte der Autor die Gelegenheit, bei der Erarbeitung der Ausschreibungsunterlagen das externe Berater-team zu begleiten sowie in der Jury hinsichtlich der betrieblichen Belange mitzuwirken. Das Ziel war eine ordnungsgemässe Ausschreibung der Leis-



tungen sowie eine wirtschaftlich günstige Realisierung zu erreichen und die Innovationskraft der Anbieter maximal zu nutzen. In einem ersten Schritt wurden der räumliche Bedarf, die Anforderungen an den Bau, Unterhalt und Betrieb geklärt. Delegierbare Leistungen die nicht zum Kernprozess der Nutzer gehören, wie z.B. Hausdienste, Reinigung, Büromaterialbeschaffung etc., sollen durch den Privaten erbracht werden.

Basis für die ergebnisorientierte Ausschreibung der Leistungen waren die gesetzlichen Vorgaben, die zu berücksichtigenden Standards wie Systemtrennung, Energieeffizienz (Minergie P Eco), nachhaltiges Bauen, Planung- und baubegleitendes Facility Management, sowie kantonale Richtlinien zum Betrieb. Für die Übernahme nach der vereinbarten Nutzungsdauer wurde der geforderte Zustand von Bau, Anlagen, Betriebsmittel und Ausstattung ebenfalls festgehalten. Die vorgesehene Zusammenarbeit mit dem Privaten basiert auf einem partnerschaftlichen Ansatz. Mit dem auf Servicelevel Agreements basierenden Bonus-/Malus-System wird ein Mittel zur Steuerung der Qualität in der Betriebsphase zur Verfügung stehen.

EFFIZIENZGEWINN DURCH WETTBEWERB UND PROFESSIONALITÄT. Statt einer Summe von Einzelleistungen wurden durchwegs integrale Facility-Management-Konzepte angeboten. Durch intelligentes, personenbezogenes Pooling von Leistungen für verschiedene Prozesse wird die Leistungserbringung optimiert. Mit spezialisierter

Software werden die Einsatzplanung und die Leistungserbringungsprozesse unterstützt.

Skalierte Service-Levels für die zu erbringenden Dienstleistungen bilden die messbare Grundlage für das Controlling und Qualitätsmanagement. Für die nach speziellen Kriterien auszuwählenden Mitarbeitenden liegen entsprechend der jeweiligen Funktion Stellenbeschriebe und Schulungspläne vor.

Die Belange des Betriebs und der Bewirtschaftung werden unter dem Aspekt der Lebenszykluskosten automatisch in der Planungs- und Bauphase berücksichtigt. Mit einem partnerschaftlichen Changemanagement wird der Umgang mit Projektänderungen klar definiert und damit das Konfliktpotenzial auf ein Minimum reduziert.

Im Wettbewerb bestandene, mit der Abwicklung von PPP-Projekten erfahrene Totalunternehmer und integrale Facility-Management-Dienstleister tragen die Gesamtverantwortung, dies auch für örtliche Subunternehmer. Vielfältige Risiken werden dem Privaten übertragen. Der Zuschlag und die Bestellung erfolgen auf der Basis eines bewilligungsfähigen Projektes inkl. Betriebskosten.

Sämtliche Leistungen werden im Rahmen nur eines Ausschreibungsverfahrens für 25 Jahre in einem Vertrag geregelt. Obwohl der Kanton Bern Eigentümer der Überbauung ist, stellt sich für ihn während der Realisierungsphase und Nutzungsdauer eine mieterähnliche Situation ein. Das Projekt wird daher lediglich mit einem kleinen Team für das Controlling durch das AGG begleitet.

TRANSPARENZ ERMÖGLICHT NEUE AUFGABENVERTEILUNG UND KOSTENSICHERHEIT. Aus betrieblicher Sicht bringen PPP-Modelle grosse Effizienzvorteile, denn durch die frühzeitige Klärung der betrieblichen Anforderungen können diese in der Planungs- und Bauphase berücksichtigt werden. Die Material- und Systemauswahl erfolgen unter dem Aspekt der damit verbundenen Betriebskosten. Kostspielige bauliche Anpassungen bei Betriebsaufnahme werden vermieden.

Statt dass sich jede Nutzereinheit mit Supportleistungen wie Reinigung, Büromaterial, Ausstattung usw. befasst, werden diese nahtstellersparend durch den Privaten erledigt. Die Mitarbeitenden des Privaten werden zweckmässig eingesetzt und gefördert. Für die erbrachten Leistungen werden Handlungsnachweise erstellt. Die international tätigen integralen Facility-Management-Anbieter sind in der Lage, die betrieblichen Supportleistungen voll abzudecken und diese durch QM-Systeme sicherzustellen.

Die Innovationskraft der Privaten kommt zum Tragen. Projektabwicklung, Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb stehen im Wettbewerb, nicht nur Teile davon wie bei Eigenleistung der öffentlichen Hand. Wenn man berücksichtigt, dass während der Nutzungsdauer neben der betrieblichen Leistungserbringung die gesamte Haustechnik erneuert werden muss und dies eine Vielzahl von Ausschreibungen zur Folge hätte, werden die Transaktionskosten beim PPP-Modell minimal. Die betrieblichen Kosten sind mit der Bestellung definiert und fix, inkl. eines maximal garantierten Energieverbrauchs. Die Risiken für Personalmutationen, Schäden, etc. bleiben beim Privaten. Ein adäquates Reporting an den Auftraggeber gewährleistet jederzeit Transparenz. Je nach Leistungsauftrag und Investitionsbedarf kann mit einem Eignungstest das geeignete PPP-Modell evaluiert werden. Leistungsaufträge, die nicht zu den Kernaufgaben der öffentlichen Hand gehören, sind für PPP-Modelle besonders prädestiniert. ●



***FELIX GRAF**

Der Autor ist dipl. Ing. FH, Geschäftsführer PSS Projects AG, Facility Management Consulting, Basel (www.pssprojects.ch), Vizepräsident MFS – Maintenance and Facility Management Society of Switzerland (www.mfs.ch) und Mitglied von PPP Schweiz (www.ppp-schweiz.ch).

Mehr Kundenorientierung in der Im

Der Autor des nachfolgenden Beitrags geht der Frage nach, ob eine kundenorientierte Dienstleistung im Widerspruch zur Unabhängigkeit eines Experten steht oder eine unverzichtbare Notwendigkeit ist.

DAVID HERSBERGER*

MEHR ALS FACHKOMPETENZ GEFORDERT.

Seit den 1990er-Jahren hat sich das Bewertungswesen von Immobilien in der Schweiz durch neue Ausbildungsangebote und die neu eingeführte Berufsprüfung (mit eidg. Fachausweis) stark professionalisiert. Ausserdem hat eine Segmentierung und Spezialisierung bei der Bewertung von Immobilien stattgefunden, wodurch heute viele Immobilienbewerter nicht mehr alle Bewertungsaufgaben bearbeiten (wie z.B. Portfoliobewertungen, Spezialobjekte, Gerichtsgutachten u.a.). Daneben haben sich aber auch die Anforderungen an Dienstleistungen grundsätzlich verändert. Aufgrund der gesellschaftlichen Entwicklung wird heute eine stärkere Kundenorientierung erwartet als es früher üblich war.

Dienstleistungen werden heute generell kritischer hinterfragt und es bestehen oftmals grössere Erwartungen an den Immobilienbewerter als es in der Vergangenheit der Fall war (zum Beispiel terminliche Flexibilität bei der Besichtigung, umfassendere Erläuterungen usw.). Durch das breite Ausbildungsangebot steht heute für einen Auftraggeber oftmals eine grössere Auswahl an Experten zur Verfügung. Für unsere Auftraggeber ist es selbstverständlich, dass ein beauftragter Immobilienbewerter sein Fachgebiet beherrscht. Ob ein Kunde durch die Dienstleistung eines Immobilienbewerter zufrieden gestellt wird, hängt deshalb zunehmend auch von anderen Faktoren ab als von der reinen Fachkompetenz. Die Kernleistungen von vielen Immobilienbewertern sind oft ähnlich (bzw. der Auftraggeber kann diese nur schwer unterscheiden), sodass es wichtiger geworden ist, weitere Wettbewerbsvorteile zu nutzen. Nun kann sich ein Immobilienbewerter auf Dauer von der Konkurrenz oft nur noch über seine Zusatzleistungen differenzieren. Des-

halb gewinnt neben der Fachkompetenz ein dienstleistungsorientiertes Verhalten zunehmend an Bedeutung.

VERÄNDERTES MARKTUMFELD

1. Zunehmende Anzahl von Immobilienbewertern
2. Spezialisierung und Segmentierung
3. Zunehmende Kundenerwartungen
4. Differenzierung über Zusatzleistungen

Selbstverständlich treffen die in diesem Artikel gemachten Ausführungen nicht auf alle Immobilienbewerter gleichermaßen zu. Es bestehen auch heute noch grosse regionale Unterschiede in der Schweiz. Ausserdem ist die Kundenerwartung bei Immobilienbewertungen durch öffentliche Institutionen oder durch Banken oftmals noch gering – aber auch dort ist in den nächsten Jahren mit zunehmenden Kundenansprüchen zu rechnen.

UNABHÄNGIGKEIT DES BEWERTUNGSEXPERTEN.

Der Bewertungsexperte zeichnet sich durch ein überdurchschnittliches Wissen in einem oder mehreren Fachgebieten aus. Neben dem theoretischen Wissen muss ein Experte aber auch ein praktisches Handlungswissen haben –

» Kundenzufriedenheit ist die Voraussetzung für einen langfristigen Erfolg.«

und unabhängig und neutral sein. Die Bestimmung des Marktwertes und fachliche Aussagen dürfen nie durch den Auftraggeber beeinflusst oder vorgegeben werden. Wenn Befangenheit auch schon nur vermutet werden und dadurch die

Neutralität und Unabhängigkeit eines Experten angezweifelt werden könnte, z.B. bei einem Gutachten für Verwandte, muss er diesen Sachverhalt von sich aus offenlegen und den Auftrag ablehnen. Eine beeinflussbare Fachperson würde ansonsten jede fachliche Glaubwürdigkeit verlieren. Bei der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und der Kommunikation mit ihm besteht jedoch ein grosser Spielraum (zum Beispiel flexibel, freundlich, zuvorkommend usw.). In diesem Bereich ist eine kundenorientierte Dienstleistung jederzeit möglich und sinnvoll.

ANFORDERUNGEN AN BEWERTUNGSEXPERTEN

1. Überdurchschnittliches Fachwissen
2. Praktische Erfahrung
3. Unabhängigkeit und Neutralität
4. Zunehmend: kundenorientiertes Verhalten

KUNDENZUFRIEDENHEIT IST ZENTRAL. Die Zufriedenheit des Kunden entsteht, falls die Erwartungen an eine unternehmerische Leistung (mehr als) erfüllt werden. Dabei bildet der Auftraggeber Erwartungen bezüglich der Kernleistung (Bewertungsbericht) und der Zusatzleistung (Zuverlässigkeit, kompetente Beratung). Interessant ist dabei, dass die Kernleistung zur Bildung der Kundenzufriedenheit weniger beiträgt als die Zusatzleistung. Dies erscheint plausibel, wenn man bedenkt, dass sich hinter jedem professionellen Immobilienbewerter ein Fachexperte verbirgt. Der Kunde kann die Qualität der Bewertungsleistungen im Voraus nicht beurteilen und orientiert sich deshalb bereits bei der Auftragsvergabe auch an den Zusatzleistungen, die er besser wahrnehmen kann.

Die wichtigsten Bestimmungsfaktoren der Erwartungsbildung sind die empfundene Qualität, der Preis, die Termine sowie weitere Faktoren (zwischenmenschliche Faktoren: Sympathie, Good-Will, erfolgte Ärgernisse, zum Beispiel weisser Teppich und schmutzige Schuhe). Wir stellen fest, dass es zunehmend wichtiger geworden ist, besser auf die

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

mobilienbewertung

Kunden einzugehen. Bei den Terminabsprachen wird oftmals eine grössere Flexibilität erwartet als früher und der Bewerter wird vermehrt gebeten seine Schuhe beim Besichtigungsobjekt auszuziehen.

DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT IST ABHÄNGIG VON...

1. Empfundener Qualität, Transparenz
2. Preis
3. Terminen
4. Kundenorientierter Einstellung

KUNDENBINDUNG NICHT UNTERSCHÄTZEN.

Die Kundenzufriedenheit ist die Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Unternehmens. Zwar sind die Kundenbindungen in den meisten Fällen auf die Dauer der Bewertungen begrenzt, doch der ökonomische Wert der Kundenzu-

friedenheit darf auch in diesen Fällen nicht unterschätzt werden.

Zum einen ist der Aufbau der Reputation für eine reine Dienstleistungsunternehmung (Immobilienbewerter) unerlässlich. Es ist ein langjähriger und schwieriger Prozess, der nur gelingt, wenn der Bewerter dauerhaft unabhängig und neutral handelt. Der Imageaufbau trägt dazu bei, dass die Erwartungen des Auftraggebers bezüglich der Zuverlässigkeit, Seriosität und Kompetenz des Bewerter bestätigt werden und der Kunde den Bewertungsauftrag mit sicherem Gefühl vergibt. Aus diesem Grunde soll eine hohe Kundenzufriedenheit angestrebt werden. Es ist zudem empirisch belegt, dass unzufriedene Kunden sich länger ärgern als die zufriedenen Kunden sich freuen. So können unzufriedene

Kunden viel Schaden durch die Mund-zu-Mund-Propaganda anrichten. Dies kann mit entsprechenden Massnahmen gemindert werden, falls der Bewerter rechtzeitig von der Unzufriedenheit Kenntnis nimmt.

Zum anderen kann eine hohe Kundenzufriedenheit zur direkten Auftragsbeschaffung führen. Der Kunde kann entweder einen weiteren Auftrag vergeben oder den Bewerter an Freunde und Bekannte weiterempfehlen. Kundenzufriedenheit verhindert zudem die Abwanderung zur Konkurrenz und stärkt die eigene Positionierung auf dem Markt.

Wichtig ist dabei zu bedenken, dass der optimale Kundenzufriedenheitsgrad keinesfalls der maximale ist. In der Regel hat der Bewerter einen zunehmenden Grenzertrag und einen abneh-

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

extenso
Erweitert Ihre Leistung.



» Der ökonomische Wert der Kundenzufriedenheit darf nicht unterschätzt werden.«

David Hersberger

menden Grenznutzen bezüglich jeder zusätzlichen Verbesserung der Kundenzufriedenheit. Es ist sehr empfehlenswert mindestens die grundlegenden Wünsche der Kunden zu erfüllen. Es ist jedoch nicht sinnvoll alle Wünsche zu erfüllen, vor allem diejenigen, die nur mit einem sehr hohen Aufwand vereinbar sind (z.B. zu umfangreiche Erläuterungen, Flug ins Ausland ohne Entschädigung usw.). Somit sollte die Kosten-Nutzen-Analyse eines Bewerbers aus ökonomischer Sicht niemals ausser Acht gelassen werden.

KUNDENBEFRAGUNG ALS INSTRUMENT. Die rechtzeitige und repräsentative Erhebung der Daten der Kundenzufriedenheit ist für jeden Immobilienbewerber von grösster Wichtigkeit. Wenn ein Kunde mit einer Immobilienbewertung nicht zufrieden ist, ist es wichtig, dies rasch und möglichst detailliert zu erfahren. Das Ausbleiben von Beschwerden ist kein eindeutiges Indiz für Kundenzufriedenheit. Enttäuschte Kunden lassen sich oftmals von der mangelnden Aussicht auf Erfolg, hohem Zeitaufwand und dem damit verbundenen Ärger abschrecken, sodass ihre Unzufriedenheit unentdeckt bleibt. In den meisten Fällen kann jedoch aufgrund von Kundenrückmeldungen die Bewertungsdienstleistung kritisch hinterfragt und optimiert werden.

Die Daten über Kundenzufriedenheit können durch eine mündliche oder schriftliche Befragung erhoben werden. Eine mündliche Befragung muss nach einem strukturierten Fragekatalog erfolgen. Es ist nicht ausreichend nur zufällige Rückmeldungen auszuwerten. Bei der Datenerhebung muss entweder von der Gesamtheit aller Auftraggeber oder von einer repräsentativen Stichprobe ausgegangen werden. Bei der schriftlichen Befragung wird ein sorgfältig vorbereiteter und nach den Grundsätzen der empirischen Sozialforschung verfasster Fragebogen an die Kunden versendet. Dabei sind vor allem das Anschreiben, die Anzahl der Fragen, einfache und präzise Formulierung, Fristsetzung und evtl. ein frankierter Rückumschlag, ausschlaggebend für einen hohen Rücklauf. Der Kunde soll dabei seinen Arbeitsaufwand minimal einschätzen und trotzdem an der Umfrage teilnehmen. Eine hohe Rücklaufquote bei Umfragen kann ausserdem

erreicht werden, wenn eine Umfrage mit einer Verlosung unter den Einsendern und attraktiven Preisen kombiniert wird (Wettbewerb).

FESTSTELLUNG DER KUNDENZUFRIEDENHEIT

1. Mündliche Befragung (strukturierter Fragekatalog)
2. Schriftliche Befragung (Fragebogen)

KUNDENORIENTIERUNG ALS SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT. Eine Kundenorientierung ist im Grunde genommen für jeden Immobilienbewerber eine Selbstverständlichkeit. Bei der Bewertung von Immobilien müssen die Servicequalität (Besichtigung, Besprechungen, Erläuterungen) und die Produktqualität (Bewertungsbericht) die Kundenerwartungen erfüllen. Die Qualitätsanforderungen werden vom eigenen Unternehmen, aber auch vom Kunden und von den Mitbewerbern mitbeeinflusst.

BESTIMMUNG DER QUALITÄTSANFORDERUNG

1. Kunde
2. Bewerter
3. Mitbewerber/Stand der Wissenschaft

Die allgemeinen Anforderungen an den Inhalt und Umfang eines Bewertungsberichts werden im «Schweizerischen Schätzerhandbuch» beschrieben. Neben den formellen Mindestgrundanforderungen an einen Bewertungsbericht besteht insbesondere bei den Beschreibungen und bei dem gewählten Bewertungsverfahren ein erheblicher Spielraum.

Die Qualitätsanforderungen und die Qualitätsdefinition bei einer Immobilienbewertung erfolgt im Spannungsfeld zwischen dem Kunden, dem Bewerter und den Mitbewerbern / Stand der Wissenschaft. Zwischen einer Privatperson als Auftraggeber und einem institutionellen Auftraggeber bestehen üblicherweise völlig unterschiedliche Anforderungen an die Berichtsform eines Bewertungsgutachtens (zum Beispiel eher allgemeinverständliche Berichtsform für den Laien oder umfangreiche immobilienwirtschaftliche Ausführungen sowie Kennzahlen) und teilweise auch Wünsche bezüglich der verwendbaren Bewertungsverfahren. Neben den Qualitätsanforderungen des Kunden bestehen immer auch die Qualitätsanforderungen

des Bewerbers selber und die des Marktes. Jede Bewertung muss den jeweils branchenüblichen aktuellen Anforderungen genügen. Immobilienbewertungen gelangen oftmals ohne Kenntnis des Bewerbers in Umlauf bei Kaufinteressenten, bei Banken, bei Mitbewerbern, bei Gerichten – und werden dadurch häufig von vielen Personen gelesen.

ZUSAMMENFASSUNG. In diesem Artikel werden einige Besonderheiten der Kundenorientierung bei der Immobilienbewertung behandelt. Selbstverständlich muss ein Immobilienbewerber den aktuellen Wissensstand der Immobilienbewertung beherrschen und durch regelmässige Weiterbildungen sicherstellen. Um als Experte das Fachgebiet der Immobilienbewertung sicher abzudecken, sind eine breite und tiefe Grundausbildung und eine grosse berufliche Erfahrung unverzichtbare Grundvoraussetzungen. Daneben haben jedoch zunehmend auch andere Faktoren an Bedeutung gewonnen. Die Kundenerwartungen an die Dienstleistung des Immobilienbewerbers sind in den letzten Jahren differenzierter und anspruchsvoller geworden. Um sich heute und auch in Zukunft erfolgreich als Immobilienbewerber in einem rascher wandelnden Umfeld behaupten zu können, muss eine kundenorientierte Ausrichtung der Geschäftstätigkeit und eine Sicherstellung der Kundenzufriedenheit hohe Priorität für jeden Bewerter haben. Es ist deshalb empfehlenswert, die von uns erbrachte Bewerterdienstleistung durch eine stärkere Kundeneinbindung besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die kundenorientierte Dienstleistung eine unverzichtbare Notwendigkeit ist, aber keinesfalls die Unabhängigkeit und die Neutralität des Bewerbers beeinflussen darf. ●

*DR. DAVID HERSBERGER

Vizepräsident SEK/SVIT, Swiss Valuation Group AG, Basel. Die Swiss Valuation Group AG ist eine gesamtschweizerische Bewertungsgesellschaft, die sich auf die Bewertung von Immobilienportfolios und Spezialimmobilien spezialisiert hat.

Jedem sein Heim.

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

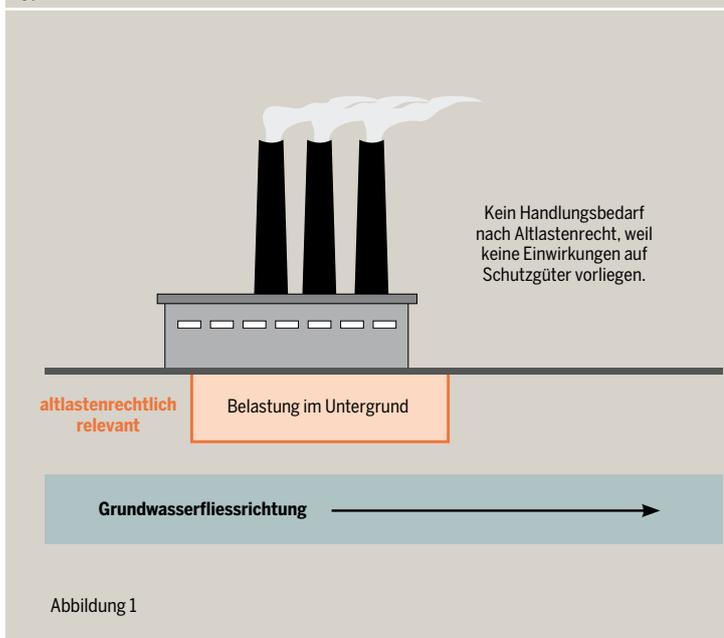
X homegate.ch

Das Immobilienportal

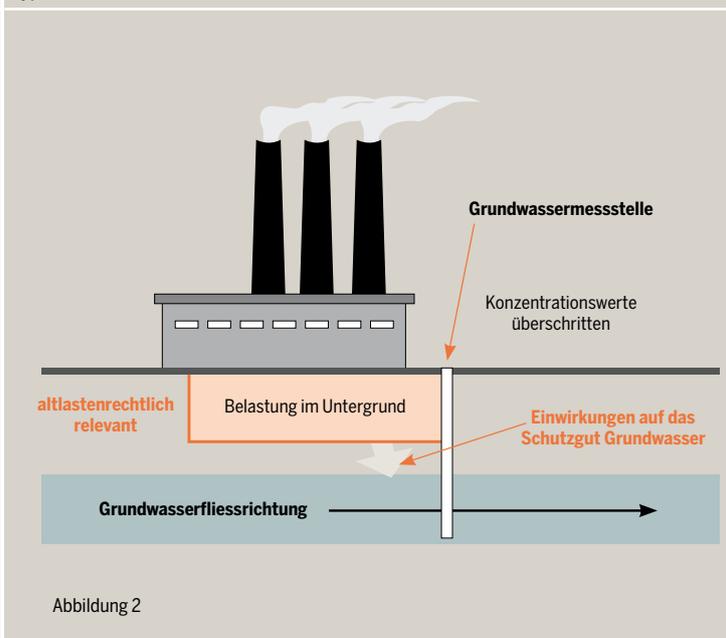
Risiken belasteter Standorte

Der folgende Bericht zeigt auf, welche finanziellen Risiken im Zusammenhang mit belasteten Standorten bestehen und unter welchen Voraussetzungen Massnahmen seitens der zuständigen Vollzugstellen gefordert werden können.

BELASTETER STANDORT OHNE ÜBERWACHUNGS- UND SANIERUNGSBEDARF Typ 2



BELASTETER STANDORT MIT SANIERUNGSBEDARF Typ 4



MICHAEL GUHL* • **TANGIERTES ÖFFENTLICHES RECHT.** Der Umgang mit belasteten Standorten ist im Umweltschutzgesetz des Bundes geregelt. Konkret kommen die Altlasten- und die Abfallgesetzgebung zur Anwendung. In beiden Fällen handelt es sich um öffentliches Recht. Das bedeutet, wenn gewisse Bedingungen erfüllt sind, müssen die entsprechenden Vollzugsstellen handeln.

Das Altlastenrecht verlangt von den kantonalen Vollzugsstellen den Aufbau des Katasters der belasteten Standorte sowie das Auffinden und Eliminieren von Standorten, die nachweislich schädliche oder lästige Einwirkungen auf Schutzgüter ausüben. Damit ist die Sa-

nierung von solchen Standorten gemeint, welche die «öffentliche Ordnung» nachweislich stören. Das Abfallrecht ist immer dann tangiert, wenn sich jemand «einer beweglichen Sache entledigen» möchte.

EINTEILUNG IN VIER TYPEN. Das Altlastenrecht sieht für die Beurteilung von Standorten folgende vier Typen vor:

1. Unbelasteter Standort
2. Belasteter Standort ohne Überwachungs- und Sanierungsbedarf
3. Belasteter Standort mit Überwachungsbedarf
4. Belasteter Standort mit Sanierungsbedarf

Der Typ 1 trifft für sämtliche Standorte zu, welche die Kriterien für eine Aufnahme in den Kataster der belasteten Standorte nicht erfüllen sowie für solche, die sich im Rahmen einer Untersuchung als unbelastet erwiesen haben.

Dem Typ 2 gehört die überwiegende Mehrzahl der im Kataster verzeichneten Standorte an. In Abbildung 1 ist dieser Standorttyp skizziert.

Der Beurteilung «Belasteter Standort ohne Überwachungs- und Sanierungsbedarf» liegt immer eine Untersuchung zugrunde. Das Vorgehen bei diesen Untersuchungen ist in der Altlastenverordnung aufgezeigt. Zusätzlich existieren in den Kantonen Pflichtenhef-

ANZEIGE



AQUAPOL
Dauerhafte Mauertrockenlegung

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

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

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

EXEMPLARISCHER KOSTENTEILER GEMÄSS ART. 32 D UMWELTSCHUTZGESETZ

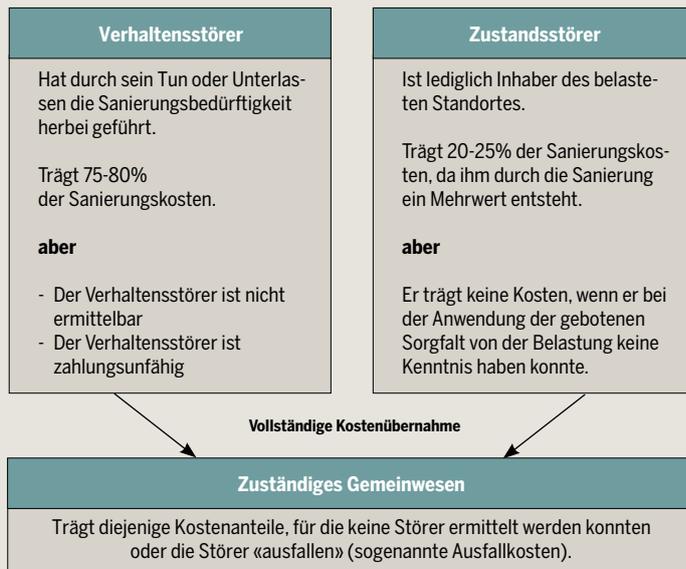


Abbildung 3

te, welche den Untersuchungsumfang konkretisieren.

Ein belasteter Standort ohne Überwachungs- und Sanierungsbedarf übt keine schädlichen oder lästigen Einwirkungen auf Schutzgüter aus. Somit besteht kein gesetzwidriger Zustand, weshalb die zuständigen Vollzugsstellen keinen «altlastenrechtlichen Hebel» besitzen. Sie können also keine Massnahmen zur Beseitigung der Belastung fordern. Sobald jedoch Grabarbeiten in belasteten Bereichen z. B. zur Erstellung einer Baugrube für Untergeschosse oder Tiefgaragen ausgeführt werden, fällt Aushub an. Aushub ist «eine bewegliche Sache, welcher man sich entledigen will» und fällt damit unter das Abfallrecht. Für die zuständigen Vollzugsstellen besteht ein «abfallrechtlicher Hebel» und sie fordern, dass der Aushub entsprechend seiner Materialqualität gesetzeskonform wiederverwertet oder entsorgt wird.

Standorte des Typs 3 sind eher selten und stellen eine Situation zwischen den Typen 2 und 4 dar. Beim Kauf eines Grundstücks mit diesem altlastenrechtlichen Status sollte wie bei Typ 4 vorgegangen werden. Im Folgenden

wird detailliert auf Typ 4 eingegangen. In Abbildung 2 ist solch ein Standort skizziert.

STUFENGERECHTE MASSNAHMEN. Der Einstufung «Belasteter Standort mit Sanierungsbedarf» liegt immer eine Untersuchung zugrunde. Wie in Abbildung 2 dargestellt besteht eine Belastung des Untergrundes, die aufgrund ihrer physikalisch-chemischen Eigenschaften eine schädliche und lästige Einwirkung auf das Schutzgut Grundwasser ausübt. Das Grundwasser ist in der Regel dasjenige Schutzgut, welches durch einen belasteten Standort beeinträchtigt wird. Ein Sanierungsbedarf wird konkret festgestellt, wenn an einer definierten Stelle Konzentrationswerte überschritten sind. Diese Konzentrationswerte sind in der Altlastenverordnung (AltIV) festgelegt, im Anhang der Verordnung finden sich für mehrere Hundert Stoffe Konzentrationswerte.

Sobald Konzentrationswerte nachweislich überschritten sind, besteht ein gesetzwidriger Zustand und für die Vollzugsstellen besteht ein «altlastenrechtlicher Hebel». Dementsprechend

wird eine Sanierung gefordert, damit durch geeignete Massnahmen die Gesetzeskonformität des Standortes wieder hergestellt wird. Dies kann durch Sicherungsmassnahmen oder eine Dekontamination des Standortes erreicht werden. Massgeblich ist, dass durch die Massnahme die Konzentrationswerte im Grundwasser unterschritten werden.

Die Ausführungen zu den Standorten der Typen 2 und 4 bedeuten zusammenfassend, dass für Standorte des Typs 2 nur dann Kosten entstehen, wenn in belasteten Bereichen Grabarbeiten durchgeführt werden mit der Folge, dass belastetes Aushubmaterial entsorgt werden muss. Somit kann der Standortinhaber durch das Ausmass der Grabarbeiten steuern, in welchem Umfang Kosten aufgrund der Belastung entstehen. Bei Standorten des Typs 4 besteht ein gesetzwidriger Zustand, dessen Behebung durch die zuständigen Vollzugsstellen gefordert wird. Somit entstehen Kosten für die Sanierung, welche der Standortinhaber nicht verhindern kann.

KAUF EINES GRUNDSTÜCKS. Beim Kauf eines Grundstücks, das als sanierungsbedürftiger belasteter Standort eingestuft ist, sind die Details für die Festsetzung des Verkehrswerts in der Regel vorhanden und können berücksichtigt werden. Zudem sollte durch eine Kostenteilungsverfügung geklärt sein, wer in welchem Umfang für die Sanierungskosten aufkommen muss.

Dagegen bestehen finanzielle Risiken eher beim Kauf von Grundstücken mit dem altlastenrechtlichen Status «belasteter Standort ohne Überwachungs- und Sanierungsbedarf», obwohl sie auf den ersten Blick weniger kritisch erscheinen. Anhand einer detaillierten Untersuchung lassen sich zwar die theoretischen Kosten für die Überführung in einen unbelasteten Standort ermitteln und somit ein entsprechend angepasster Verkehrswert festsetzen. Aber auch bei Vorliegen einer Altlastenuntersuchung kann nicht mit letzter Sicherheit ausgeschlossen werden, dass der Standort eventuell doch schädliche oder lästige Einwirkungen auf Schutzgüter ausübt und damit altlastenrechtlich sanierungsbedürftig (Typ 4) ist, wie einige Fälle in der Praxis bereits gezeigt haben. Damit

» Der Mechanismus des Kostenteilungsverfahrens macht deutlich, wie wichtig ein rechtlich korrektes Vorgehen beim Kauf eines belasteten Standortes ist.«

können auf den neuen Eigentümer Kosten zukommen, die bei der Verkehrswertermittlung nicht in angemessenem Umfang berücksichtigt wurden.

Der Kauf eines Grundstücks vom Typ 2, das sich anschliessend als altlastenrechtlich sanierungsbedürftig (Typ 4) herausstellt, bedeutet jedoch für den neuen Eigentümer kein finanzielles Problem, wenn er zum Zeitpunkt der Handänderung unter Anwendung der nötigen Sorgfalt von der Belastung keine Kenntnis haben konnte. Unter Anwendung der nötigen Sorgfalt ist zu verstehen, dass zum Zeitpunkt der Handänderung für das Grundstück eine Voruntersuchung gemäss Altlastenrecht vorlag und dass die kantonale Vollzugsstelle aufgrund der Untersuchungsergebnisse eine altlastenrechtliche Einstufung des Standortes vorgenommen hat. Wenn also die altlastenrechtliche Einstufung «belasteter Standort ohne Überwachungs- und Sanierungsbedarf» seitens der kantonalen Vollzugsstelle zum Zeitpunkt der Handänderung vorliegt, kann der Käufer sich später darauf berufen, dass er unter Anwendung der nötigen Sorgfalt keine Kenntnis von der sanierungsbedürftigen Belastung haben konnte.

Der Hintergrund dieser etwas gestelzt wirkenden Formulierungen wird im

Folgenden in Abbildung 3 exemplarisch an einem Kostenteiler für sanierungsbedürftige belastete Standorte (Typ 4) erläutert.

UMWELTSCHUTZGESETZ REGELT KOSTENVERTEILUNG. Das Umweltschutzgesetz sieht explizit vor, dass für die Verteilung der Sanierungskosten eine Kostenteilungsverfügung von der kantonalen Vollzugsstelle gefordert werden kann. Dieses ist immer dann dringend empfehlenswert, wenn sich ein Grundstück nach einer Handänderung als altlastenrechtlich sanierungsbedürftig erweist.

Wie in Abbildung 3 dargestellt werden die Kosten in Form von Quoten zwischen dem Verhaltensstörer und dem Zustandsstörer verteilt. In der Abbildung sind exemplarische Quoten dargestellt. Der Verursacher der den Sanierungsbedarf auslösenden Belastung wird als Verhaltensstörer bezeichnet. Er muss den Grossteil der Sanierungskosten tragen. Der Käufer und damit neue Eigentümer eines Grundstücks ist der Zustandsstörer. Auch er muss sich an den Sanierungskosten beteiligen, da ihm aus der Sanierung des Grundstücks ein Mehrwert entsteht. Wenn der Käufer jedoch nachweisen kann, dass er unter Anwendung der nötigen Sorgfalt von der Be-

lastung keine Kenntnis haben konnte, trägt er keine Kosten (Art. 32 d Umweltschutzgesetz). Der Kostenanteil des Zustandsstörers wird vollumfänglich durch das zuständige Gemeinwesen als sogenannte Ausfallkosten übernommen.

Mit Kenntnis des Mechanismus des Kostenteilungsverfahrens wird deutlich, wie wichtig ein rechtlich korrektes Vorgehen beim Kauf eines belasteten Standortes ist. Sobald bei der Handänderung dem Käufer der Bericht über die Voruntersuchung gemäss Altlastenrecht sowie die rechtsverbindliche Beurteilung des Standortes durch die kantonale Vollzugsstelle vorliegen, hat der Käufer unter Anwendung der nötigen Sorgfalt gehandelt und ist vor Kosten geschützt, welche auf einer altlastenrechtlichen Fehlbeurteilung beruhen. ●



***DR. RER. NAT. MICHAEL GRUHL**
 Büro für zielgerichtetes Handeln, Aarau
 Michael Gruhl berät Unternehmen und Private über sämtliche strategischen und rechtlichen Themen im Zusammenhang mit belasteten Standorten und Altlasten. Er war als Geschäftsleitungsmitglied des Amtes für Umweltschutz und Energie des Kantons Basel-Landschaft verantwortlich für den Aufbau des dortigen Katasters der belasteten Standorte sowie den Vollzug des Altlasten- und Abfallrechts. Herzogstrasse 9, 5000 Aarau, info@gruhl.ch, www.gruhl.ch

ANZEIGE

ASA-Service AG

Ablauf- und Rohrreinigung

Container-Reinigung

Mobiltoiletten-Service

Führend durch Leistung und Qualität!

24 Stunden Service
 0848 310 200

www.asa-service.ch



Einer kam durch

BILANZ

2/10 // CHF 12.- / Euro 8.-
www.bilanzhomes.ch

homes

Das Schweizer Immobilienmagazin

Lebenskunst

Wohnen in einer Berliner Tankstelle.

DESIGN // So zeigt sich der Zeitgeist.

ARCHITEKTUR // Urbane Grünräume und aufregende Naturhotels.

CITYTRIP // Genua – eine Stadt erfindet sich neu.

INTERVIEW // Die Architektin Tilla Theus über neue Projekte und ihren Respekt vor alten Häusern.

EXKLUSIV

50 Seiten
Immobilien-
Angebote

Ab 4. Juni am Kiosk



BILANZ

Vermietete Ferienwohnung: Höhe

Lausanne hat klärend gesprochen: Wer eine Ferienwohnung gegen Entgelt Dritten überlässt, muss für die Zeit der Vermietung die höhere Gebühr für gewerblichen resp. kommerziellen Empfang von Radio und Fernsehprogrammen bezahlen.

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE. X wohnt in Schaffhausen und hat in Davos eine Ferienwohnung, die er jeweils von Juli bis September sowie von Januar bis April eines jeden Jahres vermietet. Dabei nutzt der erwachsene Sohn von X die Wohnung während dieser Zeit zu einem grossen Teil resp. es wird die Ferienwohnung durchschnittlich nur ca. 5 Wochen im Winter und 3 Wochen im Sommer an (familienfremde) Dritte vermietet.

Mit diesen Angaben meldete sich X bei der Billag AG. Kurze Zeit später teilte ihm die Billag AG mit, dass sie für 5 Monate, d. h. für die jährliche Dauer der Vermietung an Dritte, dem X gewerbliche (und nicht private) Radio- und Fernsehempfangsgebühren in Rechnung stellen werde. X wehrte sich gegen die besagte Ankündigung, doch hielt die Billag AG an ihrem Entscheid fest, weshalb X Beschwerde beim Bundesamt für Kommunikation und anschliessend beim Bundesverwaltungsgericht führte. Beide Instanzen stützten die Anordnung der Billag AG, weshalb X mit der Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten ans Bundesgericht gelangte.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN. Vorliegend sind unter anderem¹ das Bundesgesetz über Radio und Fernsehen vom 24. März 2006 (RTVG) sowie die zugehörige Radio- und Fernsehverordnung vom 9. März 2007 (RTVV) relevant. Danach muss eine Empfangsgebühr bezahlen, wer ein geeignetes Empfangsgerät zum Betrieb bereithält oder betreibt (vgl. Art. 68 Abs. 1 RTVG). Weiter kann der Bundesrat unterschiedliche Gebühren für privaten und gewerblichen Empfang sowie für die kommerzielle Verwertung der Empfangsmöglichkeit von Programmen festlegen (Art. 70 Abs. 2 RTVG). Gestützt darauf legte der Bundesrat für den privaten Radio- bzw. Fernsehempfang eine leicht tiefere Gebühr fest als für den gewerblichen oder kommerziellen Empfang (vgl. Art. 59 RTVV).

ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTES. Das Bundesgericht prüfte in seinem Entscheid², ob resp. inwieweit sich X zu Recht gegen die von der Billag AG verfügte, für eine gewerbliche Nutzung leicht höhere Empfangsgebühr wehrte. Dabei machte X schon bei den Vorinstanzen geltend, dass die Ferienwohnung meist von ihm selbst resp. im



Zappende Ferienaufenthalter kosten den Vermieter mehr (Bild: istockphoto.com).

Übrigen zu einem grossen Teil von seinem Sohn genutzt werde und – mit Ausnahme der Vermietung an Dritte während 8 Wochen pro Jahr – die Wohnung ansonsten leer stehe. Damit handle es sich überwiegend um eine Nutzung der Ferienwohnung

„Das Abstellen auf die Entgeltlichkeit schafft ein klares Unterscheidungskriterium zwischen privatem und gewerblichem respektive kommerziellem Empfang.“

durch die Familie und nicht durch Dritte, weshalb es sich rechtfertige, ihm (für das ganze Jahr) die tiefere Gebühr für die Privatbenutzung zuzugestehen. Diesbezüglich verweist X auf die vor diesem Verfahren gängige Praxis des Bundesamtes für Kommunikation, wonach die private Vermietung von Ferienwohnungen an Freunde und Verwandte / Familie als nicht meldspflichtig bezeichnet wurde, soweit die Vermietung nicht aus primär kommerziellen Zwecken erfolge³.

Das Bundesgericht rief in seinen Erwägungen einen früheren, allerdings nicht in der öffentlichen Sammlung der Bundesgerichtsentscheide publizierten Entscheid⁴ in Erinnerung, wonach nur die mit der meldenden Person (hier X) im gemeinsamen Haushalt lebenden Familienmitglieder sowie die Gäste von X von der leicht tieferen Gebühr für den privaten Empfang profitieren können. Eingeschlossen sei dabei zwar auch die Benützung von

Geräten in einer Zweitwohnung, allerdings nur, soweit diese nicht vermietet werde. Weil der Sohn von X jedoch nicht dauernd resp. nicht während mindestens 6 Monate pro Jahr unter dem gleichem Dach wie X lebe, gehöre er nicht mehr zum Kreis der im

gleichen Haushalt lebenden Personen. Denn massgebend sei eben der gemeinsame Haushalt und nicht die Familie. Zudem könnten nur Personen als Gäste von X bezeichnet werden, die kostenlos im Haushalt resp. in der Ferienwohnung von X beherbergt würden.

Deshalb kann vorliegend nicht von einem privaten Empfang die Rede sein und es fallen dementsprechend während einer Vermietung auch an den Sohn von X die höheren Empfangsgebühren an. Zur Höhe der Empfangsgebühren hielt das Bundesgericht weiter fest, dass die erhobenen Gebühren nicht in einem offensichtlichen Missverhältnis zum objektiven Wert der Leistung stehen und sich in vernünftigen Grenzen halten (sogenanntes Äquivalenzprinzip)⁵. Weil zudem nur für 5 Monate die höhere Gebühr erhoben wurde, seien die Auslegung und Anwendung der relevanten Normen vorliegend verhältnismässig erfolgt. Ebenso wenig liess das Bundesgericht den Einwand von X gelten, dass die Wirtschaftsfreiheit und das Gleichheitsgebot verletzt worden seien. Allerdings rügte das Bundesgericht die eingangs erwähnte

re Radio- und TV-Gebühren

frühere Praxis des Bundesamtes für Kommunikation und erklärte diese als bundesrechtswidrig.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNG. Wer eine Ferienwohnung nicht nur selber benützt, sondern diese gegen Entgelt an Dritte vermietet, muss für die Zeit der Vermietung – aufgrund einer gewerblichen oder kommerziellen Nutzung – die höhere Gebühr für den Empfang von Radio- und Fernsehprogrammen bezahlen. Dabei spielt es insbesondere keine Rolle, ob die Vermietung an eigene Familienmitglieder erfolgt; entscheidend ist vielmehr, ob die Beherbergung unentgeltlich erfolgt oder nicht. Dementsprechend ist der Empfang von Programmen in einer Ferienwohnung, die gegen Entgelt vermietet wird, nicht mehr privat und es sind die höheren Empfangsgebühren zu entrichten. Das Urteil des Bundesgerichts entspricht – ins-

besondere bei der Vermietung der Ferienwohnung an den erwachsenen Sohn – einer eher strengen Auslegung der einschlägigen Rechtsnormen. Allerdings schafft das Kriterium der Entgeltlichkeit ein klares Unterscheidungskriterium, um einfach zwischen privatem und gewerblichem resp. kommerziellem Empfang unterscheiden zu können. Mit Blick auf die Rechtssicherheit ist dieser Entscheid der früheren Praxis des Bundesamtes für Kommunikation vorzuziehen, zumal es so nicht zu schwierigen Abgrenzungsfragen kommen kann, ob die Vermietung einer Ferienwohnung an Freunde und Verwandte / Familie primär kommerziellen Zwecken dient oder nicht.

¹ Der vorliegende Sachverhalt spielte sich vor der Einführung der heute geltenden Bestimmungen ab, weshalb das Bundesgericht auch Ausführungen zu den früher geltenden Regelungen machte. Diese werden hier nicht weiter thematisiert resp. es wird diesbezüglich im Einzelnen auf den Entscheid im Volltext verwiesen.

² Der hier auszugsweise besprochene Bundesgerichtsentscheid vom 3. Februar 2010 kann auf der Website des Bundesgerichts unter www.bger.ch mit dem Vermerk «2C_320/2009» heruntergeladen werden.

³ Verfügung des Bundesamtes für Kommunikation vom 9. Mai 2008.

⁴ Entscheid des Bundesgerichts vom 6. Februar 2007, E. 5; 2A.528/2006.

⁵ vgl. auch Häfelin / Müller, Allgemeines Verwaltungsrecht Ziffer 2633 und 2639.



***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

realSite

MESSEZENTRUM ZÜRICH
15. – 17. Juni 2010



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

Vorbereitungen laufen

Ab 1. Januar nächsten Jahres gelten höhere Mehrwertsteuersätze. Dieser Schritt verlangt von den steuerpflichtigen Unternehmen einiges an Vorbereitung.

IVO CATHOMEN • **NEU GEREGLTE STEUERSATZERHÖHUNG.** Per 1. Januar 2011 wird der Normalsatz der Mehrwertsteuer (MWST) auf 8,0% erhöht. Dieser Entscheid des Souveräns vom September 2009 macht nach der Revision des MWST-Gesetzes von Anfang 2010 umfangreiche Vorbereitungsarbeiten auf Seiten der 320 000 MWST-pflichtigen Unternehmen erforderlich. Der Übergang zu den neuen Steuersätzen ist anders geregelt als frühere Steuersatzerhöhungen.

RECHNUNGSTELLUNG. Massgebend für den anzuwendenden Steuersatz ist weder das Datum der Rechnungstellung noch das Da-

tum der Zahlung, sondern der Zeitpunkt respektive der Zeitraum der Leistungserbringung. Wird die Leistung teilweise vor und teilweise nach der Steuersatzerhöhung erbracht, so ist der auf die Zeit nach dem 31. Dezember 2010 entfallende Teil der Leistung zu den neuen Sätzen steuerbar.

Für Leistungen, die ab dem 1. Januar 2011 erbracht werden, sind die neuen Steuersätze zu fakturieren. Leistungen, die zu den alten Sätzen steuerbar sind, und Leistungen, die zu den neuen Sätzen steuerbar sind, dürfen in der gleichen Rechnung aufgeführt werden. Das Datum oder der Zeitraum der Leistung muss jedoch aus der Rechnung klar ersichtlich sein.

VORAUSZAHLUNGEN UND PERIODISCHE LEISTUNGEN. Bei Vorauszahlungen gilt, dass für Lieferung oder Dienstleistung, die ganz oder teilweise nach dem 31. Dezember 2010 erbracht werden, der auf 2011 entfallende Teil der Leistung bereits zum neuen Satz aufgeführt werden muss.

Service- und Wartungsverträge für Lifte, Haushaltmaschinen, Computersysteme und dergleichen sind in der Regel im Voraus zu bezahlen. Erstreckt sich ein solches Abonnement über den Zeitpunkt der Steuersatzerhöhung hinaus, ist eine Aufteilung des Entgelts pro rata temporis auf den alten und den neuen Steuersatz vorzunehmen. Entgelts-

ANZEIGE

Innovationen für kostbare Energie – damals wie heute

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

www.neovac.ch • Oberriet • Pratteln • Worb • Bulle • Inwil • Porza • Dübendorf • Ruggell FL



«ES GIBT WEITERHIN HANDLUNGSBEDARF.»

● **Der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) hat der Mehrwertsteuererhöhung unter Vorbehalten zugestimmt und tritt für eine Vereinfachung der Steuer ein – nachgefragt bei Marco Taddei, Vizedirektor SGV.**

„Herr Taddei, der SGV hat im Vorfeld der Volksabstimmung vom vergangenen Jahr die hohen Umstellungskosten ins Feld geführt. Lassen sich die Kosten bei den Unternehmen in der Schweiz beziffern?“

„Wegen ihrer Vielfältigkeit – Anpassung des Buchhaltungs- und Kassensystems sowie Erstellung neuer Preisanschriften und weiterer Drucksachen – lassen sich die Umstellungskosten nicht genau beziffern. Dennoch können wir davon ausgehen, dass sich die Kosten auf mehrere Millionen Franken belaufen.“

„In welchen Bereichen und für welche Sektoren sehen Sie den grössten Umstellungsaufwand?“

„Die Änderung der MWST-Sätze belastet im wesentlichen die KMU, welche die überwältigende Mehrheit der rund 320 000 steuerpflichtigen Unternehmen ausmachen. Jede noch so kleine Erhöhung der MWST-Sätze verursacht im Gewerbe und Handel finanzielle und/oder administrative Belastungen.“

„Sind die Gewerbetreibenden aus Ihrer Sicht auf die Umstellung genügend gut vorbereitet und informiert?“

„Seit der Einführung der MWST im 1995 ist die Änderung der MWST-Sätze für die Finanzierung der IV die dritte MWST-Erhöhung. Die Gewerbetreibenden haben deshalb schon eine gewisse Erfahrung in diesem Bereich.“

„Was raten Sie den Unternehmen im Hinblick auf die Umstellung?“

„Die Unternehmen müssen frühzeitig in ihren Betrieben die notwendigen Anpassungen (Offertwesen, Budgetierung, Preisanschriften) planen.“

„Der SGV fordert über die Revision des Gesetzes eine Vereinfachung der MWST. Wo besteht Handlungsbedarf?“

„Die MWST ist eine sehr komplexe Steuer, die hohen administrativen Aufwand verursacht. Am 1. Januar 2010 wurde eine gründliche Revision des MWST-Gesetzes vorgenommen, die das System nachhaltig vereinfacht. Handlungsbedarf besteht vor allem bei den drei MWST-Sätzen und 25 Ausnahmen, die Rechtsunsicherheit und Abgrenzungsprobleme verursachen.“ ●

minderungen (Skonti, Rabatte, Mängelrügen, Verluste) auf Leistungen aus der Zeit vor dem 1. Januar 2011 sind mit den alten Steuersätzen zu korrigieren.

Gutschriften für Umsätze (Umsatzbonifikationen und andere Rabattvergütungen) aus der Zeit vor dem 1. Januar 2011 müssen zu den im Zeitpunkt oder Zeitraum der Leistungserbringung geltenden Sätzen als Entgeltsminderungen behandelt werden.

STROM-, GAS- UND WASSERVERSORGUNG. Leistungen von Elektrizitäts-, Gas-, Wasserwerken, Fernwärmelieferanten und Betreibern von Abwasserreinigungsanlagen, die bis zum 15. Januar 2011 durch Ablesen ermittelt werden, können vollumfänglich zu den alten Sätzen abgerechnet werden. Dies gilt allerdings nicht, wenn es sich um eine Ablesperiode handelt, die nach dem 31. Dezember 2010 beginnt (zum Beispiel vom 4. Januar bis 14. Januar 2011).

Erfolgt die Ablesung ab dem 16. Januar 2011, dann kann in der Rechnung eine Aufteilung pro rata temporis auf alte und neue Steuersätze vorgenommen werden. Wird auf eine Aufteilung verzichtet, ist der gesamte Rechnungsbetrag zum neuen Steuersatz abzurechnen.

Erstreckt sich eine Rate aus Miet- und Leasingverträgen über den 31. Dezember 2010 hinaus, ist eine Aufteilung pro rata temporis auf alte und neue Steuersätze vorzunehmen.

ABRECHNUNG MIT DER STEUERVERWALTUNG. Auf den Abrechnungsformularen bis zum 30. Juni 2010 können die Leistungen nur zu den alten Steuersätzen deklariert werden. Leistungen, die bereits zu den neuen Steuersätzen fakturiert wurden und abgerechnet werden müssen, sind noch zu den alten Steuersätzen zu deklarieren. Die notwendige Berichtigung auf die neuen Steuersätze hat in der frühestmöglichen Abrechnung ab dem 1. Juli 2010 zu erfolgen.

Hierfür kommen ab dem 1. Juli 2010 neue Abrechnungsformulare zur Anwendung, auf welchen zusätzliche Felder für die ab 1. Januar 2011 gültigen Steuersätze vorhanden sind.

Die Erhöhung der gesetzlichen Steuersätze bedingt auch eine entspre-

chende Anpassung der Saldosteuersätze. Die Saldosteuersätze werden so berechnet, dass die Steuerschuld prozentual gleich zunimmt wie bei einer nach der effektiven Methode (Steuer auf dem Umsatz mit Vorsteuerabzug) abrechnenden steuerpflichtigen Person. Die mit Saldosteuersätzen abrechnenden steuerpflichtigen Personen sind also bezüglich Erhöhung der Steuerschuld den effektiv abrechnenden gleichgestellt. Gemäss Artikel 115 Absatz 1 MWSTG gelten bei einer Änderung der Steuersätze die Übergangsbestimmungen sinngemäss. Dies bedeutet, dass per 1. Januar 2011 von den Wahlmöglichkeiten des Gesetzes erneut Gebrauch gemacht werden kann. Auf den 1. Januar 2011 kann somit jede steuerpflichtige Person die Abrechnungsmethode neu wählen, auch wenn die Wartefrist gemäss Artikel 37 Absatz 4 MWSTG noch nicht abgelaufen ist.

ERLEICHTERUNGEN PER ANFANG 2010. Das bereits am 1. Januar 2010 in Kraft getretene Mehrwertsteuergesetz (nMWSTG) enthält über 50 Änderungen, die wirtschaftsfreundlich ausgestaltet sind und den steuerpflichtigen Personen eine Vielzahl von Erleichterungen bringen. Das nMWSTG bringt beispielsweise eine Abkehr vom oft gerügten Formalismus, stärkt die Rechtssicherheit, beseitigt die mit Spenden und Kapitalzuschüssen (sog. Mittelflüsse) verbundene Kürzung des Vorsteuerabzugs und ermöglicht beim Handel mit gebrauchten Gegenständen gar den Abzug einer fiktiven Vorsteuer. ●

Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung: «MWST-Info 19 – Steuersatzerhöhung per 1. Januar 2011». www.estv.admin.ch



Eine Idee macht Boden gut

Eine ideale Möglichkeit zur Schonung unserer beschränkten Landreserven bieten grosse, ehemalige Industrieareale an guter Lage. In ihnen schlummert ein ungenutztes Potenzial von 17 Mio. Quadratmetern.



Industriebrachen mit Potenzial: Gugelmann-Areal in Roggwil BE (Bilder: Autor).

CHRISTOPH WENGER*

HOHER BODENVERBRAUCH. Boden ist die knappste natürliche Ressource der Schweiz. Gesunde Böden wirken als effiziente Wasserspeicher und Schadstofffilter, dienen als lebenswichtige Grundlage für den Anbau nachwachsender Rohstoffe und von Nahrungsmitteln und sind als intakte Landschaft ein Sinnbild hoher Lebensqualität. Böden sind aber auch begehrter Baugrund – für Wohnhäuser, Industriegebäude, Strassen, Einkaufszentren oder Parkplätze. Seit Jahren wird in der Schweiz jede Sekunde ein Quadratmeter Grünland neu überbaut, was einem täglichen Bodenverbrauch von 10 Fussballfeldern gleich kommt. Die Bildung der fruchtbaren Böden hat jedoch Jahrtausende gedauert, sie sind also kurzfristig nicht erneuerbar. Ein haushalterischer Umgang mit der Ressource Boden tut deshalb not.

Als Folge des wirtschaftlichen Strukturwandels sind in der Schweiz allein in den 1990er-Jahren rund 150 000 Industriearbeitsplätze verschwunden

und zum Teil in Billiglohnländer ausgelagert worden. Dadurch haben hunderte von Betrieben ihre Fabriken und Lagerhallen geräumt. Der Trend zur Miniaturisierung vieler Güter, die zunehmende Produktion auf Abruf unter Verzicht auf grosse Lager und der allgemeine Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft – mit deutlich geringeren Raumansprüchen pro Arbeitsplatz – verstärken diese Entwicklung. Deshalb werden zahlreiche Industriegelände entweder kaum mehr genutzt oder sind sogar vollständig verlassen.

UNTERNUTZTE AREALE MIT GUTER ERSCHLIESSUNG. In der Studie «Die brachliegende Schweiz» (2004) beziffern das Bundesamt für Raumentwicklung ARE und das Bundesamt für Umwelt BAFU die Gesamtfläche der Industriebrachen auf 17 Millionen Quadratmeter, was ungefähr der Ausdehnung der Stadt Genf mit ihrem Umland entspricht. Die zirka 400 unternutzten Areale im Inland böten damit Platz für 190 000 Einwohner und

13 000 Betriebe mit insgesamt 140 000 Arbeitsplätzen und einem Einnahmepotenzial von 1,5 Mrd. CHF pro Jahr. Das Wertpotenzial dieser Grundstücke beläuft sich auf bis zu 10 Mrd. CHF, wobei den Standortgemeinden durch die Unternutzung Steuergelder von schätzungsweise 150 bis 500 Mio. CHF pro Jahr entgehen.

80 Prozent aller Industriebrachen liegen in den urbanen, gut erschlossenen Regionen des Mittellandes. Rund 25% konzentrieren sich auf den Kanton Zürich, knapp 11% auf den Aargau und je etwa 9% auf die Kantone Bern, Luzern und St. Gallen. Jedes dritte der erfassten Areale steht leer, ein Drittel wird durch verschiedene Zwischennutzungen belegt, die den verfügbaren Raum jedoch nur teilweise beanspruchen, und der Rest dient noch dem ursprünglichen Zweck.

Städtischen Quartieren mit verlassenen oder kaum genutzten Industriegeländen drohen eine zunehmende Verwundung und der Verlust an Urbanität. Eine zeitgemässe Nutzung dieser Areale

für Wohn- und Gewerbebezüge wertet die Zentren entscheidend auf und entlastet zudem die Naherholungsräume im Grünen an den Rändern der Siedlungen vom bestehenden Baudruck.

Tatsächlich entstehen die meisten Neubauten heute immer noch auf der grünen Wiese vor den Toren der Städte und in den Agglomerationen – trotz der allseits beklagten Begleiterscheinungen: Neben hohen Erschliessungskosten für die Gemeinden sieht sich das Land dadurch mit einer fatalen Zersiedelung konfrontiert, die zu mehr Verkehr führt und unnötig viel Boden beansprucht.

ZU VIELE HÜRDEN FÜR EINE UMNUTZUNG. Die Situation ist insofern paradox, als grosse Areale an gut erschlossenen Zentrums-lagen jahrelang leer stehen und auf eine Umnutzung warten, während an den Siedlungsrändern immer mehr gutes Landwirtschaftsland unter Beton und Asphalt verschwindet. Ein Hauptgrund dieser Fehlentwicklung sind die oft hohen Hürden für eine Umnutzung von Industriebrachen. Wichtigstes Hindernis sei das fehlende Interesse potenzieller Nutzer und die häufig erfolglose Suche nach Investoren, klagt eine Mehrheit der für die Studie von ARE und BAFU befragten Arealbesitzer. Bauwillige fürchten dabei insbesondere die mit der potenziellen Schadstoffbelastung solcher Gelände verbundenen finanziellen Risiken. Ein Drittel der betroffenen Eigentümer ortet in den wenig flexiblen Bau- und Zonenordnungen einen weiteren Stolperstein. Leiden die Grundstückbesitzer darüber hinaus unter einem finanziellen Engpass, so können sie weder planerische Vorleistungen erbringen, noch die Beseitigung der oft belasteten Bausubstanz oder allfälliger Altlasten im Untergrund finanzieren.

Die Angst vor unüberschaubaren Planungsprozessen, Projektverzögerungen und Mehrkosten schreckt Bauwillige ebenso ab wie viele Terraineigentümer. Oft sind bei Umnutzungsprojekten zahlreiche Instanzen wie Bau- und Umweltschörden, Raumplanungsämter, Denkmalschutz, Wirtschaftsförderung sowie weitere Stellen involviert, so dass kaum jemand die Übersicht hat, wo er mit Abklärungen beginnen muss. Angesichts solcher Hürden ist es nicht verwunder-

lich, wenn selbst interessierte Investoren irgendwann frustriert aufgeben und ihr Projekt lieber auf der grünen Wiese realisieren. Aus Sicht des BAFU und vieler Kantone besteht deshalb ein dringender Handlungsbedarf.

INTERNETPLATTFORM FÜR INDUSTRIEBRACHEN. Genau hier hakt das Projekt zur Revitalisierung von Industriebrachen ein. Gemeinsam mit den Kantonen schaltet das BAFU im Internet ab Juni 2010 einen elektronischen Marktplatz zu rund 400 Industrie- und Gewerbebrachen in der Schweiz auf. Das Angebot richtet sich insbesondere an Behörden, Investoren, Arealinhaber oder Planer und soll ihnen umfassende Informationen mit konkreten Handlungsanweisungen vermitteln. Die geplante Datenbank enthält auch kartografische Angaben und wird alle Industriebrachen vorstellen, die mehr als eine Hektare umfassen, bereits marktreif sind oder kurz vor diesem Entwicklungsschritt stehen und bei denen die Standortgemeinde ein Interesse an einer Nutzung hat. Nicht enthalten sind sogenannte «hoffnungslose» Areale mit ungünstigem Kosten-Nutzen-Verhältnis und Gelände, die der Inhaber nicht zur Umnutzung freigeben will.

Die Plattform zeigt im Detail auf, wie bei einer Umnutzung vorzugehen ist und welche Möglichkeiten bestehen, um die Altlastensanierung auf ehemaligen Industriearealen und damit deren Überbauung zu beschleunigen. Dazu wird die Website erfolgreiche Beispiele aus der Praxis aufführen, eine Liste der Fördermittel-Instrumente enthalten sowie über die rechtlichen Vorschriften zur Altlastenbearbeitung und korrekten Abfallentsorgung aufklären. Zusätzlich behandelt ein Industriebrachen-Wegweiser weitere Aspekte – wie Zwischennutzung, Investorensuche oder das Projektmanagement bei einer Umnutzung.



***CHRISTOPH WENGER**

Der Autor ist Chef Abteilung Boden, Bundesamt für Umwelt (BAFU).

«INDUSTRIEBRACHEN NUTZEN»



Beispiel einer gelungenen Entwicklung: Warteck-Areal in Basel.

● Das BAFU stellt die «Industriebrachen-Plattform Schweiz» erstmals im Rahmen eines Anlasses einem breiten Kreis von Interessierten vor.

Das BAFU hat im 2007 das 4-jährige Projekt «Revitalisierung von Industriebrachen» gestartet. Ein zentrales Element dieses Projektes stellt die internetbasierte «Industriebrachen Plattform Schweiz» dar, die vom BAFU, den Kantonen sowie dem Städte- und Gemeindeverband getragen wird. Die erarbeiteten Instrumente, wie Leitfäden, Infothek, Best-Practice-Beispiele, Arealverzeichnis usw., werden gemeinsam als «Industriebrachen-Marktplatz» im Internet eine Kommunikationsplattform bilden. Daneben soll abgeklärt werden, ob allenfalls ökonomische oder rechtliche Rahmenbedingungen wie z.B. ein Finanzie-

rungsinstrument notwendig sind, um die flächendeckende Revitalisierung von Industriebrachen in Gang zu bringen. Am 17. Juni 2010 soll nun diese «Industriebrachen-Plattform Schweiz» an einer Informationsveranstaltung in Bern erstmals im Rahmen dieses Anlasses einem breiten Kreis von Interessierten vorgestellt werden. In Vorträgen, an Themenständen und in direkten Gesprächen erfahren die Teilnehmenden mehr zum Thema «Industriebrachen nutzen». Die Veranstaltung richtet sich an Arealbesitzer, Investoren, Planer, Areal- und Projektentwickler oder Politiker, aber auch an Vertreter aus Gemeinde-, Kantons- und Bundesbehörden, welche sich mit Fragen der Umnutzung von Industriebrachen befassen. Interessenten melden sich für die Tagung an unter: www.areale.ch. ●

«In einem Jahr voll vermietet»

Im Oktober 2009 hat die Bauarena in Volketswil ZH ihre Tore geöffnet. Auf 21 000 Quadratmetern präsentieren sich inzwischen über 100 Aussteller einem bauinteressierten Publikum. Immobilien hat sich mit Center Manager Walter Schaerer unterhalten.

IVO CATHOMEN •

„Herr Schaerer, die Bauarena spricht ein breites Publikum an. Was kann das Interesse der professionellen Immobilienwirtschaft an einem Besuch der Bauarena sein?“

„Hauptsächlich geht es bei uns um den Ausbau. Jene Person, die diesen bestimmt, ist mit einem Besuch in der Bauarena gut beraten. In den Ausschreibungen für eine Liegenschaft ist zum Beispiel ein gewisser Standard festgelegt. Die Käufer kommen dann in die Bauarena und gleichen die Ausschreibung mit ihren Wünschen ab. Das kann das Bad, die Küche, die Böden usw. betreffen. Wir begrüßen in der Bauarena aber auch viele Planer und Bauträger, die hier den Ausbaustandard für die Ausschreibung festlegen. Das sind oft Gruppen mit verschiedenen am Bau beteiligten Personen, die gemeinsam einen Ausbaustandard definieren oder eine Produktauswahl treffen. Ohne die Bauarena müssten diese Besucher verschiedene Termine bei Lieferanten wahrnehmen und viel mehr Reisezeit für die gleiche Arbeit in Kauf nehmen. Darum ist die Bauarena für die Bau- und Immobilienwirtschaft ein echter Effizienzgewinn. Ein anderes Beispiel: Häufig laden Architekten verschiedene Bauherrschaften in die Bauarena ein, mieten für einen Tag



Walter Schaerer: «Wir wollen kein Baumarkt sein.» (Bild: Ivo Cathomen).

einen Besprechungsraum im Hause, und können so den Ausbau mehrerer Objekte an einem einzigen Ort behandeln.

„Der Hauptnutzen besteht darin, dass Sie Planer und Bauherrschaften mit den Anbietern an einem Ort zusammenbringen.“

„Richtig. Wir waren bei der Vermietung sehr bemüht, nicht nur verschiedene Branchen, sondern auch innerhalb der Branchen verschiedene Anbieter zu gewinnen. Betrachten wir den Küchenbe-

reich, so haben wir in diesem wichtigen Segment des Ausbaus acht Anbieter im Haus.

„Gibt es auch Ziele hinsichtlich der Vermietung, die Sie noch nicht erreicht haben?“

„Ja, im nachhaltigen Bauen – einem zukunftsträchtigen Segment – haben wir zuerst nicht viele Anbieter gewinnen können. Dieser Sektor setzt sich aus vielen Firmen zusammen, die auf einzelne Spezialprodukte und -anwendungen konzentriert sind. In-

ANZEIGE

Wir beleben Visionen und schaffen Perspektiven.

Ihr kompetenter Finanzierungspartner für Immobilien- und Investitionsgüter-Leasing.



AIL
SWISS-AUSTRIA LEASING AG
Mitglied der Raiffeisen-Bankengruppe Österreich

Tel. +41 (0)44 801 8800
Fax +41 (0)44 801 8809
www.immo-leasing.ch

Flughofstrasse 41
CH-8152 Glattbrugg ZH
office@immo-leasing.ch

nerhalb der letzten Monate hat sich nun jedoch ein Cluster für nachhaltiges Bauen in der Bauarena gebildet. Einer hat angefangen und die anderen sind gefolgt. Wir haben die Bauarena am 21. Oktober 2009 eröffnet. Die Vermietung hat damit einen regelrechten Schub erhalten, weil sich potenziellen Mieter heute einen eigenen Eindruck über den Betrieb und das Erscheinungsbild der Bauarena machen können. Das Konzept überzeugt.

Wie ist die Bauarena institutionell aufgestellt?

Alles hat damit begonnen, dass ich als damaliger Leiter eines Sanitär-grosshändlers der Region mehr Ausstellungsfläche suchte und damit den Architekten Urst Nüesch beauftragte. Er spann die Idee weiter und machte uns mit dem Gedanken vertraut, mehrere Anbieter verschiedener Sparten unter einem Dach zu vereinen. In Allreal hat Urs Nüesch einen Projektentwickler gefunden, der an das Konzept glaubt und die Realisierung als Totalunternehmer an die Hand nahm. Inzwischen gehört die Bauarena Swisscanto. Wir sind sehr glücklich, dass die Bauarena in Schweizer Händen verbleibt. Das schlägt sich in der positiven Resonanz möglicher Mieter nieder und schafft Vertrauen im Publikum und bei den Ausstellern.

Warum ist die ausführende Bauwirtschaft nicht stärker in der Bauarena vertreten?

Das Interesse der Bauwirtschaft ist insofern vorhanden, als sie die Bauarena ihren Bauherren als Ort empfehlen, wo diese den Ausbau in übersichtlicher Weise bestimmen können. Es sind mehrere Generalunternehmungen, die ihre Grundausstattung bei uns vornehmen und auf die Bauarena referenzieren. Für Baumeister oder Installateure ist die Bauarena nicht so sehr im Fokus, weil der Ausbau vor allem durch den Architekten, den Planer und den Generalunternehmer einerseits, sowie den Bauherrn und Käufer andererseits bestimmt wird. Es sind die Entscheidungsträger, die die Bauarena besuchen.

Haben Sie die Besucherfrequenz seit der Eröffnung ausgewertet?

Unser Ziel ist es, bis Ende Jahr zwischen 700 und 1000 Besucher pro Tag begrüßen zu dürfen. Die Besucher Zahlen entwickeln sich positiv. Wir sind auf dem besten Wege, dieses Ziel zu erreichen. Heute sind schon über 70% der Flächen vermietet,

und es kommen monatlich neue Firmen dazu. So viel zu den quantitativen Zahlen. Was die Qualität betrifft, muss ich mich vorerst auf die Rückmeldungen der Aussteller beziehen. Diese sind sehr zufrieden und machen gute Geschäfte. Einige Mieter sind bereits an der Ausdehnung ihrer Mietflächen interessiert. Die Bauarena mit ihren vielen Ausstellern spricht genau das Publikum an, das wir vom Konzept her von Anfang an avisiert haben.

Wie stark sind Sie konjunkturell abhängig?

Wir spüren von einer angeblichen Verunsicherung bei Bauherren und Bauwirt-



» «Die Umsatzmittler, also die Generalunternehmer und Planer, stehen für uns im Fokus des Interesses.»

schaft hinsichtlich konjunktureller Entwicklung wenig. Ein Indiz dafür wäre, dass die Vermietung ins Stocken geraten würde. Das ist aber nicht der Fall. Viele Unternehmen denken über konjunkturelle Zyklen hinaus. Ich würde eher davon ausgehen, dass uns wirtschaftlich angespannte Zeiten im Wettbewerb helfen, weil Anbieter ihren Vertrieb mit der Bauarena effizienter gestalten können.

Ist das Shoppingcenter-Konzept also ein Rezept für die Zukunft?

Davon sind wir fest überzeugt. Am Anfang haben die Pioniere zugesagt. Nun sind viele weitere Anbieter gefolgt. Zudem: In der Bauarena mieten sich die Anbieter nicht nur als Aussteller ein. Einige haben auch ihren Verkaufsdienst hierher verlegt. Dies eröffnet vielerlei Synergien. Ein wichtiger Multiplikator sind auch Kundenanlässe einzelner Anbieter oder Sonderausstellungen, von denen wiederum alle profitieren.

Wie stark haben Sie in der Vermietung auf den Mix Einfluss genommen?

Das ist das A und O für ein solches Konzept. Es ist genau wie im Retailbereich. Der Produktemix entscheidet über Erfolg oder Misserfolg eines solchen Zentrums. Wir haben anfänglich die Flächenanteile der verschiedenen Sparten abgesteckt. An diesem Raster halten wir auch heute noch fest.

Was sind aus der Erfahrung der letzten Monate die Beweggründe für die Aussteller, in die Bauarena zu kommen?

Einige haben längere Zeit im Raum Zürich Flächen gesucht und wollten nicht den Alleingang einschlagen. Andere strebten einen Ausbau der Ausstellungsflächen an. Wieder andere sind den Wettbewerbern gefolgt oder haben den Sprung über die Landesgrenze unternommen.

Wie stark greifen Sie in die Ausstellungen der einzelnen Anbieter ein?

Es gibt gewisse Regeln, die alle befolgen, zum Beispiel die maximale Höhe oder die offene Gestaltung gegen die Verkehrsflächen hin. Die Ausstellungen sind allgemein auf einem sehr hohen Niveau. Wir haben die Bauarena im mittleren bis höheren Preissegment angesiedelt. Entsprechend anspruchsvoll dürfen wir bei den Ausbaustandards auch sein.

Die Bauarena ist auch Gastgeber für verschiedene Publikumsanlässe. Wie wichtig ist das?

Sehr wichtig, weil damit eine erweiterte Kundengruppe die Bauarena kennen lernen kann. Wir hatten bis jetzt zwei grössere Messen hier zu Gast, zuletzt die Eigenheimmesse der Zürcher Kantonalbank. Im Herbst findet dann die Immobilien-Fachmesse «myHome» unter dem Patronat des SVIT Zürich statt. Dazwischen werden die Eventflächen, die extra für solche Anlässe geschaffen wurden, regelmässig für kleinere und grössere Ausstellungen genutzt.

Sie haben die Zielgrösse hinsichtlich der Besucher erwähnt. Welche mittel- und längerfristigen Ziele verfolgt die Bauarena?

Wir wollen die Nr. 1 für die Präsentation von Produkten und Dienstleistungen im Baunebengewerbe sein. Eine Position, die wir dank unserer Einmaligkeit heute schon besetzen.

Ist auch eine Expansion angedacht?

Das Einzugsgebiet umfasst heute den Raum zwischen Aarau und St. Gallen sowie zwischen Schaffhausen und Zug. Das ist unser Kerngebiet innerhalb einer Autostunde. Es ist absolut denkbar, in der Schweiz weitere Bauarenen zu realisieren.

Qualitätslabel auf guten Wegen

Mit einem Qualitätslabel sollen sich die im VSGU zusammengeschlossenen Generalunternehmen in der öffentlichen Wahrnehmung als korrekt arbeitende Anbieter und seriöse Partner besser positionieren und differenziert sichtbar werden.



Dank des VSGU/SQS-Labels wird es für Auftraggeber einfacher, Qualität zu erkennen (Bild: istockphoto.com).

MITG. • **BESSERE ABGRENZUNG.** Die im Verband Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) zusammengeschlossenen Generalunternehmen (GU) sollen sich in der öffentlichen Wahrnehmung als korrekt arbeitende GU und seriöse Partner gegenüber den «Auch-GU» besser positionieren und differenziert sichtbar werden. Zu diesem Zweck lanciert der VSGU ein Qualitätslabel.

Die Träger des zusammen mit der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme (SQS) entwickelten VSGU/SQS-Label bieten Gewähr, dass sie korrekt und nach festgelegten, überprüfbaren Kriterien arbeiten. Dazu gehören unter anderem ein kaufmännisch wie technisch einwandfreies Verhalten – also die Einhaltung der VSGU-Standesregeln – sowie ein Qualitätsmanagement- und ein Qualitätssicherungssystem, das eine bessere Erfüllung der Kundenerwartungen und die Verbesserung der Rechtssicherheit und Nachweisbarkeit bringt. Daneben bekennen sich die VSGU-Mitglieder aber auch zu einem ethisch kor-

rekten Verhalten, wie zum Beispiel die Ablehnung unfairer Vertragsbedingungen. Nicht zuletzt soll mit dem VSGU/SQS-Label aber auch die innovative und industrielle Denkweise der Mitglieder weiter gefördert und gestärkt werden.



POSITIVE ERFAHRUNGEN MIT DEN ERSTEN ZERTIFIZIERUNGEN. Die Audits und die Implementierung des VSGU/SQS-Label laufen seit 2009 auf Hochtouren. Bereits hat die Mehrheit der Mitglieder die Audits mit Bravour bestanden; Weitere sind gegen-

wärtig im Gange oder in Vorbereitung. Die ersten positiven Erfahrungen mit den ersten Audits haben bestätigt, dass der VSGU mit den Zertifizierungen den richtigen Weg eingeschlagen hat. Der Vorstand des VSGU hat sich deshalb einstimmig dafür ausgesprochen, dass bis spätestens Ende 2010 alle Verbandsmitglieder mit dem VSGU/SQS-Label ausgestattet sein sollen.

Nach einer zweijährigen Übergangsfrist soll die erfolgreiche Zertifizierung für die Mitgliedschaft im VSGU bindend sein. Mit der Abwicklung der Audits über eine externe, unabhängige Zertifizierungsstelle wird dem Umgang mit sensiblen Daten und dem Datenschutz Rechnung getragen. Die Freigabe der Audit-Berichte läuft über die Zertifizierungsstelle des SQS; die Mitglieder des Vorstands oder des VSGU/SQS-Ausschusses haben somit keinen Einblick in interne Firmendaten.

Mit einer internen Weiterbildungsveranstaltung wurden auch die Mitarbeitenden der einzelnen Mitgliedsfirmen über Sinn, Zweck und Kriterien des VSGU/SQS-Labels informiert.

KONKRETER NUTZEN DES QUALITÄTSLABELS FÜR DIE VSGU-MITGLIEDER. Das VSGU/SQS-Label hat für die dem Verband angeschlossenen Generalunternehmer ein erhebliches strategisches Erfolgspotenzial. Sie differenzieren sich damit klar gegen-

» Das Qualitätslabel ist für die in der VSGU vereinten GU eine grosse Chance, sich nachhaltig Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und ihren Ruf zu verteidigen.«

über den «Auch GU» und der ausländischen Konkurrenz. Das VSGU/SQS-Label wird von einer neutralen Stelle vergeben. Diese bestätigt glaubwürdig, dass es sich bei dem zertifizierten Generalunternehmen um ein vorbildliches, zuver-

lässiges und fachkompetentes Unternehmen handelt. Damit wird das Vertrauen und die Glaubwürdigkeit der VSGU-Generalunternehmen gegenüber Auftrag- und Kreditgebern sowie Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden als Garant für korrekte Planung und Ausführung gestärkt und das Ansehen in der öffentlichen und medialen Wahrnehmung gefördert. Der direkte wirtschaftliche Nutzen lässt sich nicht einfach quantifizieren. Es darf jedoch erwartet werden, dass gerade in den wirtschaftlich unruhigen Zeiten verlässliche und seriöse Partner, die dies auch belegen können, vermehrt gefragt sein werden. Nicht zu unterschätzen ist zudem die kontinuierliche Festigung des Qualitätsbewusstseins sowie

die Identifikation der Mitarbeitenden der VSGU-Mitglieder als hochqualifizierte Dienstleister der Baubranche. Alle diese Faktoren gilt es als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.

DAS QUALITÄTSLABEL ALS FUNDAMENT FÜR EINE PROSPEKTIVE WEITERENTWICKLUNG.

Die Ansprüche der Kunden an die professionellen GU werden auch in Zukunft weiter zunehmen. Auch wenn momentan die aktuelle Zertifizierung im Vordergrund steht, denkt der VSGU bereits heute Überlegungen an für eine prospektive Weiterentwicklung des VSGU/SQS-Labels. Insbesondere sollen dabei auch Kriterien für nachhaltiges Bauen berücksichtigt werden und den zu-

nehmend wichtiger werdenden Themen Wohnen, Arbeiten, Sicherheit und Gesundheit die entsprechende Beachtung geschenkt werden. Mit der sukzessiven Erweiterung der Anforderungen an das Label soll dessen Mehrwert und Wirkung auch in Zukunft kontinuierlich erhöht und die Kundenzufriedenheit weiter gesteigert werden.

Das neue Qualitätslabel – und dessen Weiterentwicklung – ist für die in der VSGU vereinten GU eine grosse Chance, sich nachhaltig Wettbewerbsvorteile zu verschaffen sowie ihren guten Ruf zu verteidigen und zu mehren. Diese Chance gilt es zu nutzen – nicht zuletzt durch eine möglichst rasche Zertifizierung aller VSGU-Mitglieder. ●

ANZEIGE

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



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



Liebe Hauseigenen unterschreiben Wertsteigerung

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



Fordern Sie noch heute den Vertrag für einen kostenlosen Anschluss ans Breitbandnetz ewz.zürinet an. Mit einer einzigen Unterschrift stellen Sie sicher, dass Ihre Liegenschaft durch ewz zugleich an die Glasfaserinfrastruktur von ewz und jene der Swisscom angeschlossen wird. Ihren Mietern/-innen stehen sämtliche Angebote zur Verfügung, und Ihre Liegenschaft wird kostenlos aufgewertet. 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 eine kostenlose
g Ihrer Liegenschaft.**



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich

Praxisnahe Weiterbildung

Im November 2010 startet der siebte Lehrgang Master of Advanced Studies in Real Estate Management. Im 3. Semester an der HWZ steht die Anwendungskompetenz «Nachhaltige Immobilienbewertung und Investitionsantrag» im Zentrum.

FREDY SWOBODA*

PRAXISORIENTIERUNG. Im November 2010 startet der siebte Lehrgang Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Das Studium setzt sich aus drei Certificates of Advanced Studies (CAS) von je einem Semester und einer Master-Thesis (Diplomarbeit) zusammen. Die Schwerpunkte der Fachkompetenz der einzelnen CAS entsprechen dabei den drei Hauptachsen des Swiss Real Estate Institutes:

- CAS 1: Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt: Leadership und Management
- CAS 2: Bau und Betrieb von Immobilien: Corporate Real Estate Management
- CAS 3: Immobilien und Finanzen: Real Estate Asset Management

Die Praxisorientierung des Lehrganges ist sein wesentlicher Mehrwert. Deshalb wird der Anwendungskompetenz in jedem Semester ein spezielles Augenmerk gegeben: Praxisfälle, Case Studies und prüfungsrelevante Assignments. Diese Arbeiten aus dem realen Leben werden einzeln oder in Gruppen bearbeitet.

TEAM- UND FÜHRUNGSKOMPETENZ STÄRKEN. Querschnittsthemen wie Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt bringen es auf natürliche Weise mit sich, dass Wissen über Management und Leadership verstärkt gefragt ist: Bewusstes Managen von Prioritäten in Projekten oder Immobilienportfolios lässt sich nicht alleine auf der Fach- und Anwendungsebene bewerkstelligen. Deshalb erhalten Team- und Führungskompetenz in den ersten beiden Semestern eine besondere Bedeutung.

KARRIEREMÖGLICHKEITEN. Dieses berufsbegleitende Master-Studium auf Hochschulstufe richtet sich an Führungs- und Nachwuchskräfte aus der Finanz- und Immobilienbranche. Die Teilnehmenden sind in öffentlichen oder privaten Unternehmen tätig. Dabei nehmen diese – wie dies häufig in der Praxis der Fall ist – eine oder mehrere Rollen in der Umsetzung wahr: Investorin, Finanzgeber, Eigentümerin, Bewirtschafter, Dienstleisterin, Bauherr, Planerin, Ersteller, Entwickle-

STUDIUM ÜBERSICHT			
Bereiche	CAS 1 (1. Semester)	CAS 2 (2. Semester)	CAS 3 (3. Semester)
Fachkompetenz «Analysis»	Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt Leadership und Management	Bau und Betrieb von Immobilien Corporate Real Estate Management	Immobilien und Finanzen Real Estate Asset Management
Anwendungskompetenz «Action»	<ul style="list-style-type: none"> Praxisfälle, Case Studies Prüfungsrelevantes Assignment «Strategiearbeit in der eigenen Unternehmung» 	<ul style="list-style-type: none"> Praxisfälle, Case Studies Prüfungsrelevantes Assignment «Businessplan im Corporate Real Estate Management» 	<ul style="list-style-type: none"> Praxisfälle, Case Studies Prüfungsrelevantes Assignment «Nachhaltige Immobilien-Bewertung und Investitionsantrag»
Führungskompetenz «Emotion»	<ul style="list-style-type: none"> Leadership, Persönlichkeit, Werte, Selbstführung Personalführung 	<ul style="list-style-type: none"> Gruppendynamik, Teamführung Begleitete Teamarbeit 	<ul style="list-style-type: none"> Angewandte Leadership und Teamarbeit

Der Studiengang MAS in Real Estate Management besteht aus drei Semestern Unterricht mit verschiedenen Hauptlehrzielen. Daran schliesst das 4. Semester an, das die Diplomarbeit zum Inhalt hat.

rin, Vermarkter, Beraterin, Treuhänder und so weiter. Die berufliche Tätigkeit zeichnet sich durch das aktive Wechsel-

»Praxiskompetenz steht auch im siebten Lehrgang des Master-Kurses im Zentrum.«

spiel zwischen Strategie, operativen Geschäften und (wiederum) Strategie aus. Die gesamtheitliche Sichtweise auf den Lebenszyklus von Immobilien, Projekten und Portfolios ist für die Teilnehmenden sowohl entscheidend wie selbstverständlich. Den Teilnehmenden eröffnen sich durch den Lehrgang auf Hochschulstufe neue Karrieremöglichkeiten – dank der Mischung aus Fach-, Anwendungs- sowie Team-/ Führungskompetenz.

ANWENDUNGSKOMPETENZ NACHHALTIGE IMMOBILIENBEWERTUNG UND INVESTITIONSANTRAG. Wie die Anwendungskompetenz konkret innerhalb des Studiums «eingeübt» wird, verdeutlicht der Einblick in das CAS 3, also das 3. Semester. Es han-

delt sich hier um das konkrete Erarbeiten einer umfassenden Immobilienbeurteilung mit Investitionsantrag im Real Estate Asset Management. Innovativ bei diesem Ansatz ist die Sichtweise der Nachhaltigkeit, die den Fokus von der Finanzachse auch auf die übrigen legt und so die Teilnehmenden zwingt, nicht-monetäre Prioritäten für das reale Objekt zu definieren. Markus Ziegler, Strategisches Portfoliomanagement der Stadt Zürich ist Dozent, Coach und Begleiter dieser Arbeiten, die im Team entwickelt werden.

MEHR INFORMATIONEN:

Interessierte zukünftige Teilnehmende können sehr gerne an den Informationsveranstaltungen teilnehmen oder ein Beratungsgespräch vereinbaren.
www.fh-hwz/masrem.ch
www.swissrei.ch



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

«INVESTOREN REALISIEREN, DASS DIESE ART ZU BAUEN WIRTSCHAFTLICH IST.»

● **Immobilien hat sich mit Markus Ziegler, Dozent im MAS-Lehrgang über Nachhaltigkeit im Immobilienmanagement unterhalten.**

— Herr Ziegler, Sie werden im 3. Semester des bevorstehenden siebten Masterlehrgangs das Thema Immobilienbeurteilung unter besonderer Berücksichtigung der Nachhaltigkeit dozieren. Welche Bedeu-

Verwaltungsvermögen. Nicht dazu gehört das Finanzvermögen. Das Verwaltungsvermögen umfasst die gesamte Palette der öffentlichen Infrastruktur: Schulbauten, Gesundheitsbauten, Verwaltungsbauten, Sportbauten, Werkbauten, Sozialbauten und Kulturbauten. PREM (Public Real Estate Management) unterliegt Rahmenbedingungen, die sich stark von denen privater oder institutioneller Investoren und Eigentümer, welche am Markt tätig sind, unterscheiden.

- Die Eigenmittel für die Bewirtschaftung sind Steuergelder. Sie werden durch die politischen Behörden festgelegt.
- Liegenschaften werden nur über das Finanzvermögen gehandelt. Die Option des Liegenschaftenshandels entfällt also im Verwaltungsvermögen.
- Die Nutzergruppen und die Portfoliogrösse sind aufgrund der öffentlichen Aufgaben und durch den historisch gewachsenen Gebäudebestand bestimmt.
- Die Mieten sind nach einem Raumverrechnungsmodell definiert, das die Exekutive bestimmt.

Die üblichen Werkzeuge und Instrumente des Portfoliomanagements, die institutionellen und privaten Investoren zur Verfügung stehen, sind für das Portfoliomanagement des Verwaltungsvermögens grösstenteils nicht anwendbar. Es braucht somit einen anderen Massstab, um für dieses Portfolio eine sinnvolle Liegenschaftenstrategie zu entwickeln. Die Immobilien-Bewirtschaftung hat sich

aus diesem Grunde die Nachhaltigkeit als Handlungsmaxime gesetzt. Diese umfasst drei Hauptaspekte: Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft. Nur alle drei gemeinsam betrachtet, ermöglichen eine wirklich ganzheitliche Sicht auf die Problemstellung. Die einzelnen Aspekte können einander im Rahmen einer Güterabwägung nachvollziehbar gegenübergestellt, Interessenskonflikte sachlich aufgezeigt und Lösungsansätze entwickelt werden.

Interessenskonflikte entstehen zum Beispiel zwischen der Denkmalpflege (ein Gesellschaftsaspekt) und den energetischen Anforderungen (ein Umweltaspekt). Diese beiden Aspekte können wiederum nur mit höheren Investitionen (ein Wirtschaftsaspekt) unter einen Hut gebracht werden. Die Nachhaltigkeit ermöglicht es also, Problemstellungen ganzheitlich anzugehen und Lösungsansätze zu entwickeln, deren Konsequenzen auch auf lange Frist transparent nachvollziehbar sind. Letzteres ist wichtig, weil die Entscheide auch der Beurteilung durch folgende Generationen standhalten sollen.

— Was muss man sich unter nicht-monetären Aspekten einer Immobilie vorstellen?

— Zu den nicht-monetären Aspekten gehören insbesondere gesellschaftliche Aspekte wie öffentliche Interessen, politische Stossrichtungen wie Legislaturziele und Entscheide wie die 2000-Watt-Gesellschaft, Stadtentwicklungsziele, architektonische und städtebauliche Qualität, die Anliegen der Denkmalpflege oder auch Wünsche von Interessensgruppen.

Der Nutzen einer Liegenschaft definiert ihren monetären Wert. Er basiert in erster Linie auf der architektonischen Struktur des Gebäudes, denn Substanz alleine bildet keinen monetären Wert. Oder anders ausgedrückt: Jeder Franken, der in eine Liegenschaft investiert wird, die keinen Nutzen mehr bringt, ist zu vermeiden.

Eine baulich-technische Instandsetzung unter Berücksichtigung von Aspekten der Energie (Umwelt) und Denkmalpflege (Gesellschaft) kann unter Umständen viel kosten, ohne dass ein Beitrag zum Nutzwert der Liegenschaft geleistet wird. Eine nachhaltige Immobilienstrategie berücksichtigt den Nutzwert. Er kommt in der Güterabwägung genau so prägnant vor wie die übrigen Aspekte der Nachhaltigkeit.

— Kann, und wenn ja, unter welchen Umständen, eine solch umfassende Beurteilung einer Immobilie zu einem anderen Ergebnis führen, als eine rein monetäre?

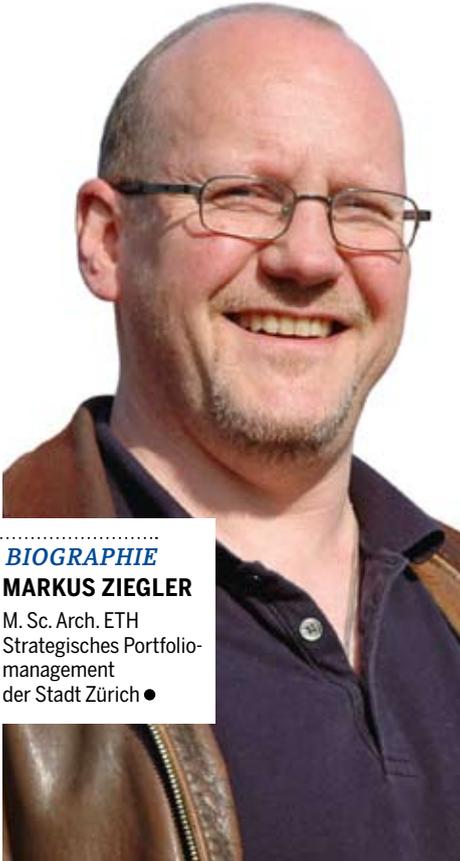
— Investitionen, welche nur der Renditesteigerung dienen, vernachlässigen die Aspekte der Gesellschaft und der Umwelt. Für die Immobilien-Bewirtschaftung als Eigentümerin ist der Nutzwert der Liegenschaft das wichtigste Kriterium. Ein Gebäude hat eine lange Lebensdauer und den grossen Budgetposten machen die Betriebskosten aus. Im Sinne eines sorgfältigen Umgangs mit den Steuergeldern nehmen die Lebenszykluskosten, also die Folgekosten einer Investition, bei uns einen hohen Stellenwert ein.

Bei einem hoch installierten Gebäude können die Folgekosten bereits

nach zehn Jahren gleich hoch sein wie die Investitionskosten. Entsprechend akzeptieren wir bewusst höhere Investitionskosten, wenn diese zu nachweislich höherem Lebenszykluswert und tieferen Lebenszykluskosten führen.

— Wie wichtig ist das Thema Nachhaltigkeit für Investoren? Sind diese bereit, für nachhaltige Projekte einen höheren Preis zu bezahlen?

— Für die Stadt Zürich als Investorin und Eigentümerin von Liegenschaften lautet die Antwort – wenn es wirtschaftlich Sinn macht – ganz klar Ja. Für Investitionen in das Verwaltungsvermögen ist ausschlaggebend, dass der investierte Franken auf lange Sicht ein Maximum an Nutzen hat. Dieser Nutzen zeigt sich in gesichertem Nutzwert, tiefen Lebenszykluskosten und langfristiger Werterhaltung. Die Methodik des nachhaltigen Portfoliomanagements kann auch bei privaten und institutionellen Investoren sinnvoll angewendet werden. Es geht dabei um ein Öffnen des Blickfelds in Richtung einer langfristigen und ganzheitlichen Betrachtung der Immobilie über den gesamten künftigen Lebenszyklus. Dazu gehört auch die vorausschauende Strategie über die Anpassbarkeit an künftige Bedürfnisse. Ein Investor, der ein Projekt so definiert, wird selber merken, dass diese Art zu bauen, wirtschaftlich ist ... ansonsten wäre es ja nicht nachhaltig. ●



● **BIOGRAPHIE**
MARKUS ZIEGLER
M. Sc. Arch. ETH
Strategisches Portfoliomanagement
der Stadt Zürich ●

tung hat das Thema Nachhaltigkeit für Sie im beruflichen Alltag im strategischen Portfoliomanagement bei der Immobilien-Bewirtschaftung der Stadt Zürich?

Die Immobilien-Bewirtschaftung der Stadt Zürich (IMMO) ist verantwortlich für das

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) zu-
züglich 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 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, Immobilien-treuhänder, -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. 49.

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 verliert Chancen.

ZIELPUBLIKUM

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

PROGRAMM

- Einführung und Grundlagen**
- Erarbeitung der erforderlichen Grundlagenkenntnisse
 - Lokalisierung der Chancen und Fallgruben
 - Allgemeine Hinweise zum MWSTG
- MWST in der Bewirtschaftung**
- Immobilienvermietung und Option

- Vorsteuerabzug und Korrekturen bei Nutzungsänderungen
- Parkplätze
- Hinweise zur Mehrwertsteuerabrechnung

Stockwerkeigentum (STWE)

- 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 Treu-

hand-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. 49.

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.

ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

- Immobilienbewirtschaftler-Tagung 2010**
17. und 18. Juni 2010
- Immobilien Portfoliomanagement**
20. Mai 2010
- Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien**
18. August 2010

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Unterschrift



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

Ausschreibung von Prüfungen

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

*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

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

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 Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

► EINSTIEGS-/ SACHBEARBEITERKURSE

M1 BEWIRTSCHAFTUNG VON MIETLIEGENSCHAFTEN

SVIT beider Basel

31.03.2010 bis 16.06.2010
Jeweils Mittwochmorgen,
08.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 23.06.2010

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 Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zentralschweiz

16.08.2010 bis 10.11.2010
Montag- und Mittwochabend
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich

09.09.2010 bis 25.11.2010
(10 Nachmittage/Abende),
Zürich-Oerlikon

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

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/ IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Bern

28.10.2010 bis 09.12.2010
Donnerstag 18.00-20.40 Uhr

SVIT Zentralschweiz

15.11.2010 bis 15.12.2010
Montag- und Mittwochabend
HMZ-academy, Baar

M4 BAULICHE KENNTNISSE

SVIT beider Basel

05.01.2011-23.02.2011
Jeweils Mittwochmorgen,
08.30 – 11.40 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 02.03.2011

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 Bern

16.08.2010 bis 06.11.2010
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie
Samstag 08.30 – 12.10 Uhr
SVIT Ostschweiz
Start: 14.08.2010
jeweils samstags
(Kursdauer 60 Lektionen)
St.Gallen

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

SVIT Bern

Modul 1: 19.08.2010 bis 26.10.2010,
Donnerstag bzw. Dienstag, 18.00 -
20.40 Uhr
Modul 2: 02.11.2010 bis 14.12.2010,
Dienstag 18.00 - 20.40 Uhr

SVIT Zürich

05.10.2010 bis 23.11.2010
Modul 1: 8 Abende, Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie

01.10.2010 - 19.11.2010
Vendredi 8h30 - 17h15
Examen: samedi 04.12.2010, 8.30-10.30
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, Bazenhaid
Tel. 071 932 60 20

SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

**Die Rohrsanierung von Promotec -
Vorteile über Vorteile**

Vergessen Sie das mühsame Auswechseln von verrosteten und verkrusteten Rohren. Vergessen Sie Dreck und Staub. Vergessen Sie die hohen Kosten.

Das patentierte Promotec-System ist sauber und erspart Ihren Mietern lästige Emissionen.

Promotec reinigt und beschichtet die Rohre einer Wohnung innert einem bis zwei Tagen. Dauerhaft, sauber und äusserst kostengünstig.

Promotec, das sind über 40'000 sanierte Rohrleitungen in den letzten 3 Jahren.

Fordern Sie die detaillierten Unterlagen an.

Promotec



Promotec

Promotec AG, Sonnenweg 14, 4153 Reinach
Tel. ++41 61 711 32 53, Fax ++41 61 711 31 91, www.promotec.ch

Assistent/in – Real Estate Management

Bei einer der grössten Pensionskassen wird eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Stelle im Immobilienmanagement frei. Detaillierte Informationen finden Sie unter:

www.bvk.ch

Unser lebhaftes Treuhandbüro arbeitet erfolgreich in den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, Immobilienentwicklung und Immobilienverkauf. Zur Betreuung unseres stetig wachsenden Portefeuilles mit anspruchsvollen Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften und Mietliegenschaften suchen wir per 1. September 2010 oder nach Vereinbarung eine durchsetzungsstarke Fachkraft (m/w) als

Immobilienbewirtschafter/-in (100%)

In dieser Funktion sind Sie für ein grösseres Immobilienpaket im Raum Klosters-Prättigau verantwortlich und bearbeiten sehr selbständig sämtliche anfallenden Aufgaben. Dazu gehören die technische, kaufmännische und administrative Betreuung der Liegenschaften, welche sich immer an den neuesten Entwicklungen orientiert. Sie leiten die Eigentümerversammlungen und sind zuständig für die Protokollierung und Umsetzung der Beschlüsse. In der Liegenschaftsbuchhaltung und im Personalwesen werden Sie durch unsere versierten Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter unterstützt.

Bei Interesse und Eignung stehen Ihnen zudem interessante Möglichkeiten bei der Akquisition und erfolgreichen Abwicklung von Verkaufsmandaten offen.

Als neues Mitglied unseres Teams wünschen wir uns eine Person mit folgenden Eigenschaften:

- fundierte Branchenkenntnisse mit abgeschlossener Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter mit eidg. FA oder Bereitschaft, die Ausbildung zu absolvieren
- umfassendes technisches Know-how im Bereich des Liegenschaftsunterhalts
- überdurchschnittliche Dienstleister-Mentalität
- gepflegte, gewinnende Umgangsformen
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- gute Englischkenntnisse für Konversation und Korrespondenz

Es erwartet Sie eine motivierte Crew in modernen Büroräumlichkeiten in Klosters, dem attraktiven Wohn- und Ferienort mit internationaler Klientel. Fortschrittliche Anstellungsbedingungen sind selbstverständlich.

Können Sie sich vorstellen, sich in einem solchen Umfeld mit grossem Engagement in den Dienst unserer Kunden zu stellen? Dann sehen wir Ihrer vollständigen Bewerbung mit grossem Interesse entgegen!

Alfina Treuhand AG
Herr Luzi Ambühl
Landstrasse 36
7252 Klosters Dorf
luzi.ambuehl@alfina.ch

ALFINA
TREUHAND
AG

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

Kundenzufriedenheit - eine Frage des Zufalls?

Das glauben wir auch nicht! Deshalb streben wir konsequent danach, Überdieschnittliches zu leisten. Um diesem Anspruch zu genügen, sind wir in jeder Beziehung getragen von partnerschaftlichem Denken und Handeln. Wird es Zeit in Ihrer Laufbahn einen neuen Markstein zu setzen? Als unser/e zukünftige/r

Immobilienbewirtschafter/in

(Arbeitsort Baden)

werden Sie Teil einer Unternehmung, in welcher Teamarbeit und die Freude am Kunden genauso im Zentrum stehen, wie das Entwickeln von Lösungen für vielerlei spannende Herausforderungen.

Dadurch zeichnen Sie sich aus:

- Dank Ihrer kommunikativen Art gelingt es Ihnen, Dritte für tragfähige Lösungen zu begeistern
- Sie übernehmen intuitiv Verantwortung
- Sie setzen sich Ziele und erreichen diese auch
- Sie verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung
- Sie sind geschickt im Umgang mit modernster Büroautomation

Das wird Ihnen bei uns Freude bereiten:

- Sie bewirtschaften und vermieten zusammen mit einem Sachbearbeiter ein eigenes Portefeuille (Wohnliegenschaften, davon eine Grossüberbauung mit 529 Wohnungen)
- Eigenverantwortliches Management der Liegenschaften nach Massgabe des Verwaltungsvertrages und der Richtlinien
- Sie unterstützen die Eigentümer bei der Mietzinsgestaltung
- Sie erstellen regelmässig Reportings für Ihre Auftraggeber
- Sie pflegen die Beziehungen zu Hauseigentümern, Mietern, Hauswarten und Handwerkern etc.

Manuel Wiederkehr freut sich (jobs@markstein.ch / Mobile 079 609 91 04) auf Ihre vollständigen Unterlagen (vorzugsweise per Post).

Markstein AG
 Stadtturmstrasse 10
 Postfach
 5401 Baden
 Tel. 056 203 10 50
www.markstein.ch



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

Wir sind eine seit 1966 in der Region Zürich tätige Liegenschaften-Verwaltung. Zusätzlich erbringen wir für unsere Kunden weitere Dienstleistungen wie Immobilien-Verkauf und Beratungen im Treuhandsektor. Als Familienbetrieb mit rund 20 Mitarbeitern bilden wir auch drei Lehrlinge aus.

Zur Vervollständigung unseres Teams suchen wir einen

Immobilien-Bewirtschafter (100%)

mit Ideal-Alter 30–40. Sie haben einige Jahre Berufserfahrung im Immobilienwesen (Verwaltung von Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften), haben Freude im Umgang mit Kunden, Unternehmern und Hauswarten etc. Der Fachausweis für Immobilien-Bewirtschafter ist erwünscht. Verhandlungsgeschick und Kommunikation sind Ihre Stärken, denn Sie sind täglich «an der Front» tätig.

Zusammen mit zwei Mitarbeiterinnen betreuen Sie selbständig einen Teil der von uns verwalteten Liegenschaften. Die zugehörigen Inkasso- und Buchhaltungsarbeiten bearbeitet ein separates, eingespieltes Team.

Ein speditives, zuverlässiges und exaktes, selbständiges Arbeiten gehört zum Anforderungsprofil dieser verantwortungsvollen Kaderfunktion.

Es erwartet Sie ein schöner und sicherer Arbeitsplatz in einem attraktiven Geschäftshaus sowie fortschrittliche und grosszügige Arbeitsbedingungen inkl. überdurchschnittlicher Entlohnung mit Kader-BVG.

Rufen Sie uns an und kommen Sie vorbei. Für ein erstes Gespräch und einen Rundgang in unserem Haus nehmen wir uns gerne Zeit.

EISENEGGER TREUHAND AG

Herr Heiner Eisenegger
Watterstrasse 81
8105 Regensdorf
044 843 51 61
h.eisenegger@eiseneggerag.ch



Graubünden in der Pole Position

Am 8. April 2010 lud die erste der vierzehn Mitgliederorganisationen des SVIT Schweiz zur Generalversammlung 2010. Der SVIT Graubünden ist weiter im Aufwärtstrend und der Ort hoch über Chur deshalb gut gewählt.



Schön und warm bereits anfangs April: Impressionen hoch oberhalb Chur von der Generalversammlung 2010.

THOMAS KASAHARA* •

HOCHSTIMMUNG. Der Ort der Generalversammlung war symbolisch passend: hoch oberhalb von Chur, im Restaurant Klein-Waldegg an der Bondastrasse 128. Das Stelldichein fand herzlich auf der sonnigen Terrasse statt, dies dank eines Hochs in Graubünden. Das freundschaftliche Klima im SVIT Graubünden war ebenfalls deutlich spürbar, und der Bündner Anlass dank Marlies Candrian perfekt organisiert.

GUT BESUCHT. Christian Fross gelang es, seinen Übersicht verschaffenden Bericht des zweiten Präsidialjahrs trotz sehr zahlreich erschienener Mitglieder in familiärem Rahmen abzuhalten.

Sehr gut besucht waren gemäss Jahresbericht auch die anderen Anlässe des SVIT Graubünden, insbesondere die Herbstversammlung 2009 in Schwanden mit Betriebsbesichtigung

beim Gönnermitglied Electrolux AG, sowie der traditionellen Neujahrsapéro im Churer Hotel Stern mit 12 Gault Mil-lau Punkten.

ZUWACHS. Erfreulicherweise konnten 2009 sechs Neumitglieder gewonnen werden, allesamt in Chur: Patric Seiler, Conrad+Magnin AG, Bearth+Partner, Barson AG, Wincasa AG sowie Treuhand Center AG. Der SVIT Graubünden zählte somit per Ende 2009 neunundfünfzig Aktivmitglieder, wovon zwei Ehrenmitglieder.

AUFWÄRTSTREND DANK KURSGEWINN. Vorstandsmitglied Hans-Jörg Berger berichtete als Verbandskassier: «Der SVIT Graubünden steht auch finanziell auf gesunden Fü-sen». Die Jahresrechnung 2009 schloss im Vorjahresvergleich erfreulich mit einem höheren Überschuss. Dazu beigetragen hat insbesondere dank reger Nachfrage der im

Frühling 2009 durchgeführte erste Einstiegskurs nach neuem Modell. Das Verbandsvermögen ist mündelsicher angelegt: Aktien sind weiterhin nicht im Portefeuille.

VORSTANDSWECHSEL. Anstelle von Vizepräsident Thomas

Uehlinger, der unter Verdankung seiner grossen Verdienste mit Applaus verabschiedet wurde, konnte mit Patric Seiler, Leiter Immobilienbewirtschaftung der kantonalen Pensionskasse Graubünden, erneut ein erfahrener eidg. dipl. Immobilien-Treu-

ANZEIGE



CAS Bestellerkompetenz und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften | 12. Kurs

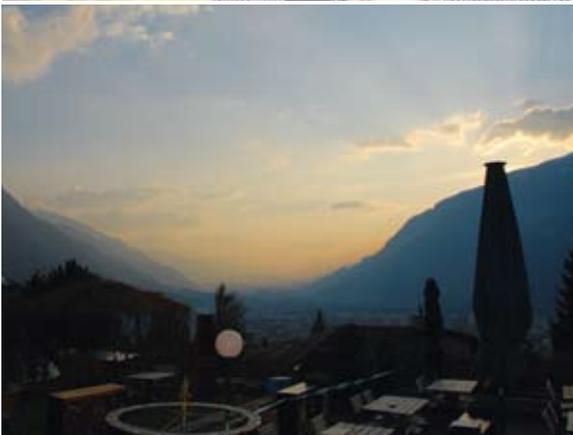
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen

Zielorientierte Prozessführung | Professionelle Leitung eines Teams | Vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung | Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz

23 Kurstage ab 24.9.2010 bis 24.6.2011 | 40 ReferentInnen | berufsbegleitend

Start am 24.9.2010 | Anmeldeschluss 10.8.2010

Weitere Informationen unter www.archbau.zhaw.ch | Weiterbildung





Gut gelaunt beim Apéro, im Anschluss an die GV: Christian Fross (Präsident SVIT Graubünden) mit Andreas Ingold (Vizepräsident SVIT Schweiz).

händer als Vorstandsmitglied gewonnen werden, dies insbesondere als Kommunikationsverantwortlicher.

PREMIUMSTANDORT. Sehr gern überbrachte Andreas Ingold, Vizepräsident des SVIT Schweiz, die Grussbotschaft des Dachverbandes und einige Informationen des SVIT Schweiz nach Chur. Insbesondere wies er darauf hin: «Graubünden ist ein sehr wertvoller Standort und somit erste Wahl für bleibende Anlässe».

So organisiert die SVIT Swiss Real Estate School am 17. und 18. Juni 2010 in Davos eine Bewirtschaftertagung mit neuem Ansatz: Abseits der Alltagshektik werden die wichtigsten Themen der Immobilienbewirtschaftung behandelt und von Referenten aus der Praxis vorgetragen. Dies mit aktivem Rahmenprogramm, Networking und Erfahrungsaustausch.

Bereits Kultstatus genießt das während dreier Tage im Januar stattfinden-

de SVIT-Immobilien Forum in Pontresina, 2010 mit Rekordbeteiligung von fast 500 Teilnehmern. Nicht verwunderlich aber erfreulich, dass die Aktien der SVIT-Immobilien Forum AG praktisch alle bereits verkauft sind. Bereits winkt das Forum vom 20. bis 22. Januar 2011: unter anderem mit Sir Bob Geldof, Chris Norman und Herminator Hermann Maier.

NETWORKING. Der Apéro fand dank des für Aprilverhältnisse wunderbar warmen Wetters in ausgelassener Stimmung auf der Terrasse statt. Auch das Networking kam nicht zu kurz.

Bei Dämmerungseintritt zogen sich die Teilnehmenden zum gemeinsamen Nachtessen ins gemütliche Innere des Klein-Waldegg zurück. ●



*THOMAS KASAHARA
Stv. Direktor SVIT Schweiz,
Redaktor Immobilien



ANZEIGE

Die Zukunftsorientierte Aus- und Weiterbildung

Kurs Projektleiter/in Bauindustrie

Die praxisorientierte Ausbildung für das Projektmanagement im Baubereich. Der Projektleiterkurs (3x3 Tage) richtet sich an qualifizierte Nachwuchs- und Führungskräfte aus den Bereichen Planung, Bauleitung und Bauausführung, die die aktuellen Techniken des Projektmanagement erlernen möchten.

Nächste Kurse:

PL 02-10, Beginn 24.11.2010

(noch wenige Plätze frei)

PL 01-11, Beginn 13.04.2011

CAS-Projektmanager/in Bau

Der sich über ein halbes Jahr erstreckende Zertifikatskurs (5x5 Tage) richtet sich an Projektleiter und andere qualifizierte Baufachleute, welche sich im Bereich des Projektmanagement weiterbilden und Führungsaufgaben übernehmen wollen. Erfolgreiche Teilnehmer/innen erhalten den Weiterbildungsausweis «Certificate of Advanced Studies CAS» der Hochschule Luzern.

Nächste Kurse:

CAS PM Bau 24, Beginn 06.09.2010

(noch wenige Plätze frei)

CAS PM Bau 25, Beginn 28.03.2011



Allianz der Bauindustrie-Organisationen

Anmeldung und Information:

Allianz der Bauindustrie-Organisationen

Effingerstrasse 13, 3011 Bern

Telefon 031 382 93 84, Fax 031 382 93 85

info@allianz-bauindustrie.ch

www.allianz-bauindustrie.ch



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.

Bewährungsprobe erfolgreich

Die zum zweiten Mal in Eigenregie vom SVIT Zürich durchgeführte Immobilienmesse hat sich sowohl bei den Ausstellern wie beim Publikum definitiv etabliert. Der nächste Termin ist bereits fixiert: 9./10. April 2011.



Im Uhrzeigersinn: Sängerin Yvone Amolo sorgte für Stimmung. Illustres Podium: Marlene Amstad/Thomas Borer/Jürg Müller/Marco Salvi/Markus Eisenhut. Miguel Cruz (Mitglied Messe-Kommission), Nicole Berchtold (Moderatorin), Pascal Stutz (Messeleiter). Konzentration vor Podium. Und: Networking.

ALFRED FETSCHERIN*
AUF DEM RICHTIGEN WEG. Über 7000 Besucherinnen und Besucher strömten am Wochenende vom 17./18. April 2010 in die Maag Event Hall im Trend-Quartier Zürich-West, um sich über das aktuelle Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Wirtschaftsraum Zürich zu informieren.

Nach Ausstellungsschluss am Sonntagabend hatte Pascal Stutz, Vorstandsmitglied des SVIT Zürich und verantwortlicher Messeleiter, Grund zur Freude: «Dass trotz sonnigem Frühlingswetter und zahlreicher Baustellen in der Umgebung so viele Besucherinnen und Besucher den Weg in die Maag Event Hall fanden, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir konnten ein echt interessiertes Publikum begrüssen».

Dies bestätigen auch die rund 80 Aussteller, unter ihnen grösstenteils führende Mitglieder des SVIT Zürich. In ihren Büchern figurieren seit der Messe interessante neue Adressen von Kauf- und Mietinteressenten. Einige konnten bereits feste Reservations abschliessen. Kein Wunder, dass rund die Hälfte aller Aussteller ihre Absicht bekundete, auch nächstes Jahr wieder dabei zu sein. Dies ergab eine Umfrage der Organisatoren nach Messeabschluss.

Die SVIT Immo-Messe 2011 findet am Wochenende vom 9. und 10. April 2011 wiederum in der Maag Event Hall statt.

NETWORKING UND SALSAPARTY. Die SVIT Immo-Messe will nicht nur ein Mekka für

Wohn-Interessierte sein, sondern gleichzeitig eine Networking-Plattform der Branche. Auch dieses Ziel wurde erreicht. Gemäss Pascal Stutz sollten vor allem die jüngeren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Rahmen der Immo-Messe erstmals Gelegenheit erhalten, sich zu treffen und Erfahrungen auszutauschen. Zu diesem Zweck stieg am Freitagabend eine stimmungsvolle Salsa-Party.

Dass die Organisatoren damit auf's richtige Pferd gesetzt hatten, bewies die grosse Teilnehmerzahl. Über 400 junge Menschen aus dem Immobilienbereich vergnügten sich bei Smalltalk, Speis, Trank und Tanz bis in die frühen Morgenstunden.

GUTE AUSSICHTEN FÜR DIE BRANCHE. Networking war auch

am VIP-Lunch und beim anschliessenden Podiumsgespräch zum Thema «Immobilienmärkte und ihre Zukunft» angesagt.

Nicole Berchtold, Moderatorin der Sendung «Glanz & Gloria» des Schweizer Fernsehens, stellte die Referenten und Gesprächsteilnehmer vor: Thomas Borer, früherer Schweizer Botschafter und heutiger Unternehmer, Marlene Amstad, Head of Financial Analysis bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB), Marco Salvi, zuständig für Financial Engineering Immobilien bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB), sowie Jürg Müller, Präsident des SVIT Zürich. Souverän geleitet wurde das Podiumsgespräch von Markus Eisenhut, Co-Chefredaktor beim Tages-Anzeiger.



Bild links: Grosses Interesse für ausgestellte Projekte. Bild rechts: Networking an der Bar von V-ZUG.

NOTIZEN VON HERRN TAYFUN. In seinem einleitenden Referat verglich Thomas Borer die Immobilienmärkte der Schweiz, der USA und Asiens. Freimütig gestand der Ex-Botschafter, dass er sich bei seinen Ausführungen teilweise auf «Notizen von Herrn Tayfun» stütze. Er meinte dabei Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz. Insbesondere für den Schweizer Immobilienmarkt sieht Borer eine durchaus positive Entwicklung. Zu Bemänglung Anlass gebe jedoch die hierzulande herrschende Regulierungswut, die das Bauen oft so verzögere, dass Investoren die Lust vergehe.

KEINE ANZEICHEN FÜR BLASENBILDUNG. Dass die Schweizerische Nationalbank in absehbarer Zeit den Leitzins erhöhen wird, ist unbestritten. Auf die zentrale Frage, wann und um wie viel sie dies tun wird, konnte und wollte Marlene Amstad verständlicherweise keine Antwort geben. In ihrem Referat untermalte sie jedoch anhand konkreter Zahlen die beruhigende Tatsache, dass sich am Schweizer Immobilienhimmel zur Zeit keine Anzeichen für eine Blasenbildung abzeichnen.

Skeptischer in dieser Frage äusserte sich Jürg Müller vom SVIT Zürich. Er sieht durchaus Übertreibungen. Auf die Frage, weshalb in der Schweiz im Vergleich zur Nachfrage so wenige Mietwohnungen erstellt werden, verwies Müller auf die hierzulande ungewöhnlich hohen Erstellungskosten. Diese ergeben sich nicht zuletzt auf Grund des Wunsches nach immer mehr Wohnraum pro Person.

Eine Lösung des Problems sieht Marco Salvi von der ZKB in der Möglichkeit, verdichtet zu bauen. In der Stadt Zürich zum Beispiel sei dies durchaus möglich, indem man vermehrt Hochhäuser erstelle. In Regionen wie etwa an der Goldküste dürfte ein solcher Vorschlag allerdings einen Aufstand der Bürger auslösen. Für die Zukunft des schweizerischen Immobilienmarktes generell gab sich der ZKB-Mann Salvi ähnlich positiv wie seine Kollegin von der SNB. ●



ALFRED FETSCHERIN
Fetscherin Public & Investor Relations,
Meilen ZH

ANZEIGE



Die Zukunft gestalten!

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

Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)

Immobilienbewertung | Immobilienplanung | Immobilienmanagement

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

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

FHS St.Gallen

Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Mitglied der FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

Veranstaltung der kurzen Wege

Willkommen in Solothurn! Am SVIT-Plenum 2010 in der Ambassadorenstadt soll es an nichts fehlen und eine Veranstaltung der kurzen Wege sein. Ein Organisationskomitee hat für den 22. Oktober ein verbindliches Programm festgelegt. Die Detailphase ist bereits eingeleitet.



Bild links: Die Titelseite des 48seitigen Magazins zum SVIT-Plenum 2010. Bild rechts: Das Städtchen an der Aare: Solothurn.

JOSEF WEIBEL ●
WEILE STATT EILE. Solothurn mit seinen 15 000 Einwohnern gilt als schönste Barockstadt der Schweiz und zieht alljährlich Tausende von Touristen an die Gestade der Aare. Die Stadt am Jurasüdfuss ist überschaubar. Für einen Anlass wie das SVIT-Plenum jedenfalls bestens geeignet.

Das Organisationskomitee, unter der Leitung von Jürg Kocher (ehemaliger Präsident des SVIT Solothurn), hat eine Veranstaltung der kurzen Wege angestrebt. Und so wird es am 22. Oktober auch sein. Stehlunch, Generalversammlung und die Abendveranstaltung finden im geschichtsträchtigen Landhaus statt. Die Stadt-Hotels liegen alle maximal zehn Gehminuten vom «Ort des Geschehens» entfernt.

MAGAZIN «DREI STÄDTE – EIN KANTON». Ein Höhepunkt des SVIT-Plenums 2010 ist die vorgängige Herausgabe einer voraussichtlich 48seitigen

Festschrift – das heisst, es handelt sich schon eher um ein Magazin, das seinen Nutzwert auch nach der Veranstaltung nicht verliert. «Drei Städte – ein Kanton», so der

» Solothurn am Jurasüdfuss, die wohl schönste Barockstadt der Schweiz: Sie ist für einen Anlass wie das SVIT-Plenum bestens geeignet und lädt zum Verweilen ein.«

JÜRIG KOCHER, OK-PRÄSIDENT SVIT-PLENUM 2010

Arbeitstitel des Magazins, berichtet über Menschen, die Wirtschaft sowie kulturelle und politische Eigenheiten; und natürlich auch über die Immobilienbranche.

Die dem Verband angehörenden Mitglieder haben die Möglichkeit, sich mittels einer attraktiv gestalteten Publi-Reportage in diesem Magazin zu präsentieren und können dieses zusätzliche Werbemittel auch crossmedial einsetzen.

DAS TAGESPROGRAMM VOM 22.10. Um 11.30 Uhr werden die Gäste aus der ganzen Schweiz im Landhaus erwartet und mit einem Stehlunch auf die kommenden Stunden eingestimmt.

Noch vor dem Beginn der eigentlichen Generalversammlung kommt es zu einem ersten Höhepunkt: Der Solothurner Kabarettist Andreas Thiel hat seinen Auftritt. Zu diesem knapp 30minütigen Spektakel sind natürlich auch die Begleitpersonen eingeladen, die sich später auch noch über ein attraktives Nachmittagsprogramm freuen können.

Damit sich Delegierte und Begleitpersonen die schönste Barockstadt der

Schweiz in Ruhe ansehen können, steht eine längere Zeitspanne zur freien Verfügung.

Apéro und das anschliessende Galadiner mit einem besonderen musikalischen Leckerbissen sind ab 19.30 Uhr vorgesehen. Eine Immobilien-Lounge bildet einen idealen Rahmen, um den Abend ausklingen zu lassen. Tabak-Geniesser finden im Landhaus eine gediegene Smoker-Lounge.

UNBEDINGT VORMERKEN. Nach den Sommerferien werden die Einladungen zum SVIT-Plenum 2010 verschickt. Notieren Sie sich jedenfalls unbedingt das Wochenende vom 22./23. Oktober. Es lohnt sich! ●

DAS ORGANISATIONSKOMITEE SVIT PLENUM 2010

Vorsitz: Jürg Kocher
 Sekretariat: Petra Marti
 Sponsoring: Urs Grütter, Urs Leimer
 Infrastruktur/Rahmenprogramm: Hans Peter Merz, Gerhard Roth
 PR, Marketing, Presse: Joseph Weibel*

Kleines kann Grosses bewegen

Mit einer besonderen Aktion hat der SVIT Ostschweiz zu seinem 75-Jahr-Jubiläum auf sich aufmerksam gemacht. Der Verband hat zu seinem Geburtstag 50 000 Franken gesammelt und spendet dies nun für Menschen mit Behinderungen.



Der SVIT Ostschweiz, Sprachrohr der Immobilienwirtschaft Ostschweiz, hat mit seiner Spende von 50 000 Franken an verschiedene Institutionen ein wichtiges (soziales) Zeichen gesetzt.

SIBYLLE JUNG*

BEWEGEND. Ein Sonnenschirm, ein Patientenlift, eine Pausenbestuhlung. Eine Musikanlage, ein Ferienaufenthalt, eine Türautomatik. Es sind manchmal die kleinen Dinge, die Grosses bewegen. Exakt das war Geist und Inhalt der Spendenaktion, welche die Ostschweizer Mitgliederorganisation des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT im Rahmen des 75-Jahr-Jubiläums lancierte.

FOKUSIERT. Ziel war es, einen Beitrag für Menschen mit Behinderungen zu leisten; begünstigt werden sollten verschiedene Institutionen aus dem Raum Ostschweiz. «Wir möchten Menschen und Organisationen unterstützen, die mit ihrer Idee und Arbeit Menschen mit einer Behinderung den Alltag etwas erleichtern, sie integrieren und unterstützen», erklärt Jonny Hutter, bisheriger Präsident des SVIT Ostschweiz.

Zusammengekommen sind 50 000 Franken, die nun in Tranchen zu je 5000 Franken an verschiedene Institutionen verteilt werden: HPS Heilpädagogische Schule Toggenburg, Wattwil, für einen Patientenlift; Stiftung Sonnenhalde, Münchwilen, für eine Musikanlage; Heimstätten, Wil, für eine Pausenbestuhlung; Förderraum, St.Gallen, für eine Spezialtüre; Imobodehuus, St.Gallen, für Pflegekosten; Ronald McDonald

tionen jeder Franken doppelt umgedreht werden muss». Regina Diethelm, Institutionsleiterin HPS Toggenburg, findet es «ganz toll, dass Institutionen für Menschen mit Behinderung vom SVIT Ostschweiz berücksichtigt werden». Und Alma Mähr, Institutionsleiterin des Förderraums St. Gallen, beurteilt die Aktion als sehr zielgerichtet und unbürokratisch: «Das Geld kommt vollumfänglich jungen Lernenden mit einem Handicap zugu-

„Es sind manchmal die kleinen Dinge, die Grosses bewegen. Exakt das war Geist und Inhalt unserer Spendenaktion.“

JONNY HUTTER

Haus, St.Gallen, für Gartenmöblierung; Entlastungsdienst Kinderspitex, Rorschach, für einen finanziellen Zustupf; Sun Singers, Kriessern, für eine Musikanlage und Schule Roth-Haus, Teufen, für heilpädagogisches Reiten.

FÜR HERZENSWÜNSCHE. Dass Kleines Grosses bewegen kann, spürt man auch im Gespräch mit den Spendeneempfängern. «Es ist nicht selbstverständlich in dieser Zeit», sagt beispielsweise Gabi Weishaupt, Leiterin des Ronald McDonald Hauses in St.Gallen. Sie spürten die Wirtschaftskrise, die Spendeneingänge seien spärlich. Für sie ist diese Spende «ein Geschenk des Himmels». Für Paul Schmid, stellvertretender Gesamtleiter der Heimstätten Wil, ist es «schön, wenn auf diese Weise langjährige Wünsche in Erfüllung gehen können». Zumal für ausserordentliche Ausgaben kaum Geld vorhanden ist und, so Monika Gemperli, Institutionsleiterin Stiftung Sonnenhalde, Münchwilen, «trotz Subven-

te. Ganz herzlichen Dank». Diesem Dank schliessen sich alle Institutionen an.

Wenn der Verwendungszweck auch verschieden ist, mit 5000 Franken kann etwas «Wichtiges und Nachhaltiges» bewegt werden. Christina Frei, Chorleiterin der Sun Singers, hat bereits einen Beweis dafür: «Der SVIT Ostschweiz trägt mit dieser Spende dazu bei, dass viele Menschen – mit und ohne Behinderung – noch mehr Lebensfreude zeigen können».

WEITERES ZEICHEN GESETZT. Der SVIT Ostschweiz hat damit bewiesen, dass er nicht nur Sprachrohr der Immobilienwirtschaft Ostschweiz ist, sondern mit seiner Spende von 50 000 Franken ein wichtiges (soziales) Zeichen setzt. ●



***SIBYLLE JUNG**
sibyllejung kommunikation,
St. Gallen, Pressestelle SVIT,
Ostschweiz

Wechsel auf höchstem Niveau

An der Generalversammlung 2010 auf dem Säntis wurde Jonny Hutter verabschiedet und Benedikt Rusch zum neuen Präsidenten gewählt. Dank lancierter Publikation «ostschweiz immobest» wird der SVIT Ostschweiz gegen Aussen noch stärker in Erscheinung treten.



v.l.n.r.: Präsidiumswechsel des SVIT Ostschweiz auf dem Säntis: Jonny Hutter (bisher; Bild oben) und Benedikt Rusch, kurz «Beni» (neu), dank Seilbahn ohne Kletterreisen. Beim SVIT Ostschweiz hat man ein offenes Ohr: Bildimpressionen zu Klängen, Gesprächen und Begegnungen.

THOMAS KASAHARA ●

SPITZENANLASS DREIERLEI. Zur 76. Generalversammlung liess sich der SVIT Ostschweiz etwas Besonderes einfallen: Einen Spitzenanlass auf dem Säntis. Die Teilnehmenden schwebten ab Treffpunkt Talstation Schwägälp in drei Wellen dem noch wolkenverhangenen Gipfel entgegen. Auch die Begrüssung der stattlichen 122 Angemeldeten auf dem Säntis war dreierlei: Zuerst durch Präsident Jonny Hutter und dann durch GV-Organisator Benedikt Rusch, für ihn, Beni, als Berggänger insofern ungewohnt als erstmals mit Kravatte am Berg.

AltLandammann AR Hans Höhener, Hausherr und Verwaltungsratspräsident der Säntis-Schwebbahn AG, weihte schliesslich die Teilnehmenden in die faszinierende Welt des Säntis ein und entführte

sie mit einer exklusiven historischen Filmvorführung. «Der Säntis verbindet, da drei Kantone betroffen sind». Höherer machte auf den interkantonalen Standort aufmerksam: «Die Anreise per Säntisbahn erfolgt via Appenzell/AR, getagt wird auf St.Gallerboden, und der Aussichtspunkt ist in Appenzell/IR: Dies macht das Bauen hier oben spannend».

TRAEF. Jonny Hutters engagiert vorgetragener Jahresbericht, von Beni Rusch zu Recht als «sehr sehr träf» bezeichnet, wurde einstimmig genehmigt. Aufgrund eines Vorstandsbeschlusses an der letzten Sitzung tritt der SVIT Ostschweiz im Vorfeld der elften Immobilien-Vision der Genossenschaft Olma Messen St.Gallen bei, um sich noch vermehrt mit den Organisatoren der Immomesse und da-

mit auch mit der Immobilien-Vision zu positionieren. Hutter lobte insbesondere die sehr gute Zusammenarbeit mit dem Hauseigentümergebiet im Kanton St.Gallen während der letzten fünf Jahre. Jonny Hutter betonte zudem, dass der SVIT Ostschweiz ein regionaler Verband mit starkem Mitgliederbezug bleiben möchte.

„Säntisbahn, Aussichtspunkt und Restaurant liegen in drei Kantonen: Dies macht das Bauen hier oben spannend.“

HANS HÖHENER, PRÄSIDENT SÄNTIS SCHWEBEBAHN AG

RESSORTS. Urs Kindler, Ressort Ausbildung, wertschätzte die gute und angenehme Zusammenarbeit mit Franco Salina, Akademie St. Gallen (www.

akademie.ch) und Marcel Hug von der SVIT Swiss Real Estate School (www.svit-sres.ch).

Für Marcel Manser, Ressort Anlässe, war Highlight 2009 das 75-Jahr-Jubiläum, mit dem Ethik-Pater Albert Ziegler im St. Galler Pfalz Keller und dem exquisiten Galaabend in der Tonhalle. In guter Erinnerung ist auch der Neujahrsapero in Berneck am 11. Januar im Weinkeller: «spannend, kulinarisch, witzig».

IMMER BESSER, IMMO

BEST. Manuela Bertschiger, Ressort PR/Marketing, stellte das vom Vorstand verabschiedete Projekt einer für den SVIT Ostschweiz individualisierten Hauszeitung «ostschweiz immobest», in Zusammenarbeit mit ImmoScout24 vor; immobest sei exklusiv



» Die Zusammenarbeit mit dem SVIT Schweiz und Urs Gribi hat gut funktioniert.«

JONNY HUTTER



v.l.nr.: Ausblick ab Sämtisspitze. Vertiefter Einblick ins «ostschweiz immobest» vor Konsultativabstimmung. Grenzerfahrung: Urs Gribi & Tayfun Celiker (SVIT Schweiz) lernen von Benedikt Rusch: «All you need is Nidel» (-Zeltli, echt Appenzell). Schüsselerlebnis: Nach Talerschwingen gehts bergab.

für Mitglieder des SVIT Ostschweiz gedacht. Der Vorstand des SVIT Ostschweiz vote für immobest. Er wolle es jedoch wissen und führe deshalb eine Konsultativabstimmung durch. Mit immobest arbeiten bereits andere SVIT-Mitgliederorganisationen zusammen.

In der Konsultativabstimmung sprach sich eine deutliche Mehrheit für immobest aus. Einige wenige Mitglieder hatten Bedenken, ohne sich zu äussern. Jonny Hutter betonte: «Wir werden es durchziehen, aber falls es nicht haut, kann man immer noch aufhören».

Notker Zuber aus dem Plenum begrüsst die Zusammenarbeit mit immobest und äusserte sich sehr erstaunt, dass die Begeisterung nicht grösser sei. Es sei ein wertvolles Instrument um sich und den SVIT zu positionieren. Gegen Aussen sei im SVIT Ostschweiz bisher eher wenig gelaufen, im Gegensatz zu Zürich, wo er früher Mitglied gewesen sei.

SPENDENPROJEKT VOLLENDET. Jonny Hutter erinnerte in seinem kurzen Rückblick an 75 Jahre SVIT Ostschweiz und

den Abschluss des Projektes Spenden. Die gesammelten 30 000 Franken wurden von Seiten SVIT Ostschweiz auf 50 000 Franken erhöht. Alle Organisationen, welche mit Behinderten zusammenarbeiten, wurden angeschrieben, um sich mit ihren Projekten zu bewerben. Pro Projekt, welches vom Vorstand ausgewählt wurde, wurden 5000 Franken gespro-

» Sie sind das Rückgrat dieses Verbandes, welche dem Verband Gesicht und Leben verleihen.«

URS GRIBI

chen, Der Gesamtbericht wurde von Sibylle Jung erstellt. Zum Projekt Spenden wurden keine Fragen gestellt, weshalb dieses hiermit von Jonny Hutter als abgeschlossen erklärt wurde.

ZAHLENFLAIR. Die scherzhafte Bemerkung von Vreny Egger Brunner, sie sehe die zusammengezogenen Zahlen auf der aufliegenden Powerpoint-Folie zum ersten Mal, gab nur kurz Anlass zu Heiterkeit. Sehr

schnell merkten Alle, dass die Kassierin eine Meisterin ihres Faches ist und auch jedes Detail kennt. Bei den Drucksachen gab es gute Resultate. Die Spende von 50 000 Franken, per 31. Dezember 2009 noch in den Büchern, wurde kürzlich ausbezahlt. Jahresrechnung 2009, Mitgliederbeiträge und Budget 2010 wurden in der Folge einstimmig genehmigt.

WAHLTAG. Anstelle von Jonny Hutter wurde der vom Vorstand nominierte Benedikt Rusch, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Vizepräsident seit 2005, Leiter Immobilienbewirtschaftung der Helvetia St.Gallen, einstimmig zum neuen Präsident des SVIT Ostschweiz gewählt. Beni Rusch freut sich auf die Zusammenarbeit und auf das tolle Team. Damit ist die Neuformation des Vorstandes erfolgreich abgeschlossen, welche durch die letztjährige Wahl von Manuela Bertschinger, Claudia Zoller und Marcel Manser wirksam eingeleitet wurde.

Jonny Hutter erwähnte, dass der anwesende Amtsvorgänger, Ehrenpräsident Benno Zoller, ihn vor fünf Jahren zwar vorgewarnt habe. Doch er habe neue Bekanntschaften gemacht und viel gelernt, auch aus den verschiedentlichen Diskussionen mit SVIT Schweiz: «Die Zusammenarbeit mit dem SVIT Schweiz und mit Urs Gribi hat gut funktioniert».

Beni Rusch würdigte Jonny Hutter mit einem persönlichen Gedicht, und überreichte ihm unter grossem Applaus einen riesigen Sack, welcher sich schliesslich als schwarzer Golfbag entpuppte. Jonny Hutter bedankte sich herzlich und zeigte sich gefasst: «Ich has öpe gsäche, wa i dä Immobilienwirtschaft lauft».

SVIT SCHWEIZ. Urs Gribi, Präsident des SVIT Schweiz, dankte Jonny Hutter herzlich und gratulierte Benedikt Rusch zur glanzvollen Wahl. Er betonte, dass es für Direktor Tayfun Celiker und ihn eine grosse Freude ist, jeweils an den Generalversammlungen der Mitgliederorganisationen teilzunehmen. Der SVIT befindet sich in einem laufenden Pro-



zess in einem Milizsystem. Gribi sieht es sehr positiv für alle, die sich in der Immobilienbranche ausbilden, und traut dies der Ausbildungs-Crew unter Marcel Hug auch bestens zu. Noch mehr beschäftigte Urs Gribi das Prüfungswesen, welches deutliche Spuren hinterliess. Die teure Struktur, dass diese Prüfungen so durchgeführt werden, generierte stabile Fixkosten trotz sinkender Prüflingszahlen.

Erfreulich ist die Partnerschaft mit EuroKautio: Ein vereinfachtes System, welches Möglichkeiten auf administrativ einfachstem Level schafft. Erfreulich ist zweitens die Gründung der SVIT Immobilien Forum AG auf absolut akzeptablem Niveau. Diese Gesellschaft beweist die Sympathie an diesem Anlass und auch am Verband. Von 96 Aktien wurden innert drei Monaten bereits über 80 Aktien gezeichnet, ein sehr grosser Erfolg.

COOL MAN. Karpeter Trunz, erfahrener HEV-Kantonalverbandspräsident, legte offen: «Was ich an Dir Jonny bewundere, ist Deine Coolness». Diese komme bildhaft vor allem

dann zutage, wenn Jonny seenruhig sein Taschentuch hervorziehe und sich den imaginären Schweiss von der Stirn wische. Trunz dankte Jonny besonders für sein Engagement bei der Immobilien-Vision. Am 20. Mai 2010 in Diepoldsau werde Jonny dann von Seiten HEV ein Präsent überbracht, schliesslich wolle er dann nicht mit leeren Händen dastehen. Trunz freut sich, dass er in zwei Jahren sein Präsidium auch

gratulieren, holte dies jedoch dank HEV-Ikone Karl Güntzel, Delegierter - cool und ohne Taschentuch nach.

LICHTBLICK. Am anschliessenden Apéro samt Hackbrettbegleitung, gesponsert von SchindlerAufzüge AG St.Gallen, konnten die Teilnehmenden auch auf der Terrasse einige plötzliche Sonnenstrahlen und den einmaligen Weitblick auf dem Sämtis geniessen.

» Für mich endet heute der Weg als Präsident. Ich freue mich in Zukunft Zeit zur Verbesserung meiner Handycaps zu haben. Vor allem im Golf liegt noch einiges drin.«

JONNY HUTTER, PRÄSIDENT SVIT OSTSCHWEIZ, VOR DER VERABSCHIEDUNG.

abgeben kann, um dann mit Jonny gemeinsam das Handycap herunterzubringen. «Möge der Spirit of Sämtis bei Ihnen im Alltag weiterleben». Trunz war emotional von Jonnys Demission so ergriffen, dass er fast vergessen hätte, dem neuen Präsidenten Beni Rusch zur Wahl zu

ECHO BEI CUVÉE. Das Abendessen wurde im Panoramarestaurant Sämtis genossen. Unter den Klängen der von Jonny Hutter und Beni Rusch gesponserten Appenzeller Ländlerkappelle «Echo vom Sämtis, Hundwil» (www.echo-vom-samentis.ch), fand – gepaart mit

Cuvée Sämtis 2009 (Eichenfass gekelterte Assemblage aus Diolinor und Blaufränkisch) - das üppige Nachtessen statt.

HÖHENFEIER. Auch das Nachtessen des SVIT Ostschweiz mit Sponsor Helvetia Versicherungen folgte der Trilogie: Dem exzellenten riesigen «Appenzeller Hausfrauensalat mit frischen Alpstein-Kräutern», welcher auch geübte Kravattenfetischisten vor ernsthafte Probleme stellte, war «Appenzeller Siedwurst mit Chäshörnli und Apfelmus» und Wurst richtig «schlürpfen» angesagt. Das Finale bildete die «gebrannte Crème nach Grossmutter Art mit Schlagrahm», für Süssigkeitsfreunde als gebrannte Kinder ein Genuss.

TALER VOR TALFAHRT. Nicht fehlen durfte schliesslich das Talerschwingen, und dies kommt synchron im Quartett. Womit belegt ist, dass die Appenzeller – ohne (Ver-)Schleudertrauma – sehr gut mit dem Geld (Anderer) umgehen können. Die währschaften Spezialitäten trugen dazu bei, dass die Talfahrt gefühlsmässig viel rascher von statten ging. ●

Braucht es überhaupt einen Bauher

Als Gastreferent an der Generalversammlung 2010 der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) votierte Christian Peter vom Verband Schweizerischer Generalunternehmer für mehr Fairness unter den Vertragspartnern.



v.l.n.r.: One man one vote: stets Einstimmigkeit an KUB-GV. Im Gespräch: Stephan Wegelin/Tayfun Celiker (SVIT Schweiz) und Heinz Schwyter (homegate).

RETO WESTERMANN* •

BERATUNG DURCH DEN ARCHITEKT.

Immer mehr Bauherren engagieren einen Bauherrenberater. Doch Architekten sowie General- und Totalunternehmer sind sich nicht so sicher, ob die Verstärkung der Bauherrenseite zu ihrem Vor- oder Nachteil ist. Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater wollte es wissen und lud deshalb mit Christian Peter einen Vertreter der Gegenseite zu einem Gastreferat an die Generalversammlung vom 15. April ein (siehe Box, S. 69). Christian Peter ist Vorstandsmitglied des Verbandes Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) sowie Geschäftsleitungsmitglied der Generalunternehmung HRS.

Zu Beginn fragte sich Christian Peter, wie denn die Rolle des Bauherrenberaters überhaupt entstanden sei? Sein Blick zurück zeigte: Bis in die neunziger Jahre übernahm in der Regel der Archi-

tekt auch die Rolle des Beraters: «Obwohl er nicht neutral war, hat das in den meisten Fällen gut geklappt», sagt Peter. Wohl nicht zuletzt, weil der Auftragnehmer grosses Interesse hatte, später wieder für den Bauherrn arbeiten zu dürfen – was heute angesichts der Vergabepolitik für grössere Aufträge und im Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens nicht mehr der Falls sei. Zudem sei damals die Honorarsituation komfortabler gewesen.

HÄRTERE VERTRÄGE FÜR UNTERNEHMER.

Ganz anders präsentiert sich die Situation heute: Die Organisation und die Verträge seien für beide Seiten komplexer geworden und der Bauherr sei gerade bei grösseren Auftraggebern als Person gar nicht mehr fassbar. Eine Situation, in der der Bauherrenberater eine wichtige Rolle spiele, indem er den Bauherrn ein Stück weit vertrete und darauf achte, dass

dieser das Gewünschte bekomme. Umgekehrt müsse der Bauherrenberater nach Meinung von Christian Peter aber auch wirklich unabhän-

kongruent sind.» Dann hoffe man einfach, dass der Preiskampf unter den Generalunternehmern schon noch zu einer Angleichung ans Budget



„Wenn der Generalunternehmer Recht hat, muss der Bauherrenvertreter dies dem Bauherrn auch sagen.“

Christian Peter, Vorstandsmitglied VSGU.

gig sein: «Wenn der Generalunternehmer Recht hat, muss der Bauherrenvertreter dies dem Bauherrn auch sagen.» Solche Dinge gehören für ihn mit zur Fairness an der es im Baualltag leider immer wieder fehle: «Nicht selten werden Offerten eingefordert ohne dass zuvor abgeklärt worden ist, ob Wünsche und Budget

führe. Doch für den Generalunternehmer sei das eine unfaire Situation: «Wenn man in eine grosse Offerte mehrere hunderttausend Franken investiert, nur um dann zu merken, dass der Ausschreiber seine Hausaufgaben nicht gemacht hat, ist das unhaltbar.»

Und nicht zuletzt sollte sich ein guter Bauherrenbe-

renberater?



Von Mann zu Mann: Hans-Heiner Kern (links) wird von KUB-Präsident Christoph Kratzer herzlich verabschiedet.

rater nach Christian Peter Meinung auch für faire Verträge mit den General- und Totalunternehmern einsetzen: Die Risiken, wie etwa beim Baugrund oder beim Verdacht auf Altlasten, sollten gerecht verteilt sein und Klauseln wie etwa abstrakte Garantien in den Verträgen nicht vorkommen. «Letzteres macht die Baubranche kaputt und ist schlicht nicht nötig – der Bauherr kommt auch so zu seinen Rechten», sagt Peter. Fazit von Christian Peters Referat: Der Bauherrenberater hat durchaus seine Berechtigung und es ist in seiner Hand für Fairness auf allen Seiten zu sorgen. •



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

KUB-GV 2010

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) wächst. Diese erfreuliche Nachricht konnte KUB-Präsident Christoph Kratzer an der gut besuchten Generalversammlung vom 15. April im Hotel Zürichberg in Zürich vermelden. Neun neue Mitglieder kamen alleine im Berichtsjahr hinzu, aktuell zählt die Kammer 93 Mitglieder. Noch immer fehlen aber Mitglieder im Tessin und der Romandie. Auch sonst ist die KUB gut unterwegs: Im Juni letzten Jahres konnte die Vernissage der Publikation «Immobilienmanagement – Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung und Immobilienbewirtschaftung» im Zunfthaus Safran in Zürich gefeiert werden. Seither läuft der Absatz des Buches bestens und eine zweite Auflage befindet sich bereits in der Evaluation. Erfreulich ist die Bilanz auch bei den Aktivitäten der Kammer: Der Herbstanlass, letztes Jahr mit einem Referat von Dr. Patrik Schellenbauer von Avenir Suisse zur aktuellen Lage auf den Immobilienmärkten, und die Lunchgespräche waren gut besucht. Letztere haben sich als Impulsgeber für die tägliche Arbeit und zum entspannten Erfahrungsaustausch über Mittag etabliert. Entsprechend dem guten Gedeihen der Kammer wurden die Traktanden der GV inklusive der Änderung der Statuten, in Anpassung an diejenigen des SVIT, ohne Gegenstimme gutgeheissen. Bevor Präsident Christoph Kratzer zum Traktandum „Wahlen“ überging, durfte er mit Hans-Heiner Kern an der Generalversammlung zudem ein langjähriges Vorstandsmitglied und ehemaligen Präsidenten der KUB verabschieden. Hans-Heiner Kern hat die Arbeit der Kammer über lange Zeit hinweg geprägt. An seiner Stelle stösst Norbert Kremmel zum Vorstand: Er wurde, ebenso wie der bestehende Vorstand, einstimmig gewählt.

ANZEIGE

Trockag

Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

Internationale FM-Kooperation nac

Am ersten internationalen FM-Partnerevent unterzeichneten die Präsidenten von SVIT FM Schweiz, Real FM e.V. und IFMA Austria eine länderübergreifende Kooperationsvereinbarung. Der Anlass fand am 20. März 2010 beim Schweizer Fernsehen (SF) in Zürich statt.



links: Andreas Meister (CH), Alexander Redlein (Ö) und Géza-Richard Horn (D) bei der Unterzeichnung. rechts: Impressionen des SF-Sportstudios.

THOMAS KASAHARA ●

IMPULS. Das grosse Interesse auf Einladung der FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft freute Dr. Andreas Meister: «Die Teilnahme am ersten internationalen Partner-Event gibt unserer noch jungen internationalen Zusammenarbeit wichtige Impulse und eine vielversprechende Zukunft».

Nach den Fachthemen («Human Building»; FM bei Liegenschaften im Verwaltungsvermögen/Stadt Zürich) wurde der persönliche Austausch mit Nachbarn gepflegt. Zuvor folgte nach Einführung durch Peter-Jules Krähenbühl (Leiter Gebäude + Haustechnik, Schweizer Fernsehen SF, Zürich) zur «multimedialen Entwicklung im SF und den Folgen für das Facility Management» die geführte Besichtigung: SF-Räume wie Arena und Sportstudio wurden hautnah erlebbar.

HÖHEPUNKT LIVE. SVIT FM Schweiz und sein deutscher Partner RealFM e.V. kooperieren jetzt auch mit IFMA Austria. Der österreichische Verband hat die seit Herbst 2009 bestehende Kooperationsvereinbarung zwischen SVIT FM und Real FM unterzeichnet. Die krönende präsidentiale Unterzeich-

nung erfolgte live in den Räumen von SF vor versammeltem Publikum durch Dipl. Ing. Géza-Richard Horn (Präsident RealFM e.V., Oberkochen/D), Dr. Alexander Redlein (Präsident FMA, IFMA Austria, Wien/Ö) und Dr. Andreas Meister (Präsident SVIT FM Schweiz).

VULKANISIERT. Anstelle von SVIT Schweiz-Präsident Urs Gribi gratulierte - vulkanausbruchbedingt - Tayfun Celiker, Direktor SVIT Schweiz, den drei Präsidenten für ihre Unterzeichnung: «Der SVIT führt zusammen was zusammen gehört: SVIT realisiert den immobilienwirtschaftlichen Brückenschlag».

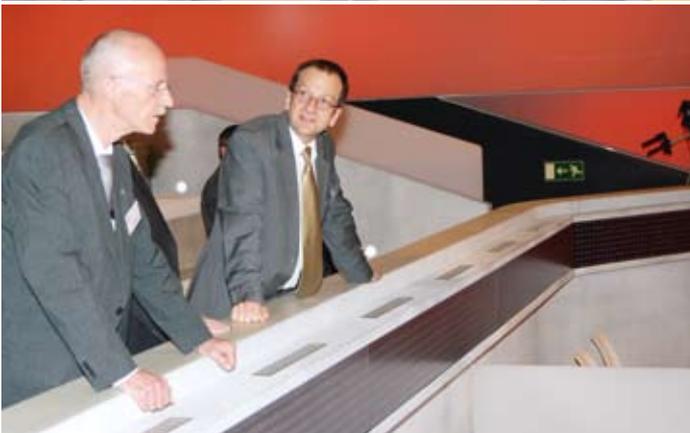
HUMAN BUILDING. Für Heinz J. Bernegger (Dozent am Institut für Facility Management, ZHAW) steht der Mensch im Zentrum der nachhaltigen Planung. «Human Building» liegt die Nachhaltigkeit durch nutzerorientierte Planung zugrunde. Die verschiedenen Aspekte werden dank dreidimensionalem FM-Koordinatensystem fassbar: 1. Nachhaltigkeit (mit Qualitätsstufen; Standort-, Prozess-, soziokulturelle, ökonomische und ökologische Qualität), 2. Lebenszyklus (Konzeption, Planung,

Simulation, Entwicklung, Vermarktung, Beschaffung, Betrieb/Nutzung, Umbau/Sanierung, Leerstand, Verwertung) und 3. Sichten/Prozesse (Sicht Mieter/Nutzer, Eigentümer/Investor, Bewirtschafter/Dienstleister, Weitere). Dies auf Strategie-, Steuerungs- und operativer Ebene. Orientierungsinstrumente z.B. sind: CEN 348, DGNB, CEN TC 350, ProLeMo, GEFMA und die SIA-Empfehlung 112. Die SIA 112/1 (Nachhaltiges Bauen im Hochbau) berücksichtigt bereits Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt. Mit der noch nicht spruchreifen SIA 112/2 «FM-gerechte Planung und Realisierung von Bauwerken» werden künftig die verschiedenen Sichten, Dokumentationen, Informationen über den Lebenszyklus hinweg, sowie das Qualitätsmanagement phasengerecht berücksichtigt. Die Rollendefinition des FM-Planers ist erschwert, da eine Ausbildung an der Schnittstelle von der Projekt- zur Bewirtschaftungsphase noch fehlt.

VIERT DIMENSIONEN. Gemäss Enrico Keller (Geschäftsführer, D+H Management AG) bedeutet Leerstand fehlende Attraktivität. Im Spannungsfeld Or-

ganisation-Mitarbeitende-Gebäude bietet human building@office räumliche Umgebung und technische Infrastruktur, in dem die Mitarbeitenden ihr Leistungspotential optimal entfalten können und die physische und psychische Gesundheit nicht beeinträchtigt wird. Da flexibel, lässt es sich an geänderte Bedürfnisse der Organisation anpassen. Gemäss Definition ist das Gebäude ein System, bestehend aus Organisation, Mitarbeitenden und Gebäudestruktur. Am human building@office-Projekt (Teilnehmende: 26 Organisationen mit 46 Gebäuden und 1400 Mitarbeitenden) war die Frage: Wie wird ein human building human, nutzergerecht? Ziel-Dimensionen waren: Kommunikation, Flexibilität, Gesundheit und Diversität (Gender, Mann/Frau). Letztlich wird so die Spannung zwischen Hardware (Gebäude) und Software (Mensch) spürbar. Diese ist je nach Betrachtungsebene (Arbeitsplatz, Bürobereich, Gebäude, Standort) verschieden. Interessant ist: Der Kommunikation wird einhellig sehr hohe Wichtigkeit zugemessen. Bei Flexibilität und Diversität findet eine breitere Streuung statt. ●

h Dreiländertreffen Realität



Weiterer Meilenstein erreicht

Der Facility Management Day 2010 war ein voller Erfolg. Trotz vulkanbedingter Aschewolke erlebten rund 170 Teilnehmende aus Deutschland, Österreich und der Schweiz immissionsfrei eine Horizont erweiternde lebendige Tagung.



Geistig und kulinarisch nachhaltig gestärkt: FM Day 2010-Teilnehmende auf dem Weg nach Hause, um die erworbenen Erkenntnisse umzusetzen.

THOMAS KASAHARA ●

OH HAPPY DAY. Der von der FM Kammer der Schweizerischen Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz) durchgeführte FM Day 2010 fand erneut im oasenartigen modernen Ausbildungszentrum der Credit Suisse in Bocken/Horgen statt.

Präsident Dr. Andreas Meister skizzierte Ziele und Mehrwerte des Jahres-Fach-events von SVIT FM Schweiz: «Der FM Day ist Schaufenster zu aktuellsten nationalen und internationalen FM Entwicklungen, ein starkes Ausrufezeichen zum Facility Management inner- und ausserhalb des SVIT, bietet Lösungsansätze zu aktuellen und veränderten Problemstellungen, lädt zum Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten, zu Diskussionen mit Dienstleistern und zu Aufbau/Vertiefung von Kontakten und Pflege von Freundschaften». Dass die CEOs von zwei der grössten Immobilien-Unternehmen mit Dr. Beat Schwab, Wincasa AG, und Andreas Ingold, Livit AG (mit re-

alisiertem Pionierprojekt «James - Wohnen und Arbeiten mit Service in Zürich») referieren, unterstreicht die sehr hohe Akzeptanz des FM Days in der Praxis.

MISCHUNG IMPOSSIBLE? Der fachlich anspruchsvolle FM-Day wurde aufgelockert durch zwei halbstündige Kaffeepausen und einen stündigen reichhaltigen Stehlunch, so dass sich niemand hungrig davon stehlen musste. Auch sonst blieb reichlich Zeit für Kontakte. Der Apéro mit Get-Together am Schluss der Veranstaltung fand im nostalgischen Gewölbekeller statt. Dabei kam auch das «nette Working» nicht zu kurz: Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten und Aufbau und Vertiefung von Kontakten bei Wein und kulinarischen Häppchen. Die Stimmung war gut und gar nicht im Keller.

HALBZEIT. Am Vormittag fanden unter dem Motto «Immobilienwirtschaft integriert Facility Management» im Plenum vier

Kernreferate statt. Gestartet wurde mit dem Zusammenspiel von Property- und Facility Management (Dr. Beat Schwab), sowie von Center- und Facility Management (Jan Tanner, Center-Manager, Stücki Shopping, Basel).

EROSION. «Jeder hat seine Herkunft, und ob die Grossen alles können, mache ich ein grosses Fragezeichen», so Beat Schwab. FM sei letztlich nicht das einzige Modell, das funktionieren könne. Wenn Total-FM nicht nur Vorteile habe, sei es nicht weit zur Frage der Einzelvergabe direkt an die Subunternehmer. Neben Gesamtvergabe (z.B. Sihlcity, Zürich) oder Einzelvergabe (Kesselhaus Winterthur) von FM-Dienstleistungen stehe als prüfenswerte dritte Variante «Hybrid FM-Dienstleistungen» (Fachmarkt Brüttsellerkreuz, Dietlikon) zur Debatte.

Total-FM stehe unter Bewährungsdruck (Verdrängungswettbewerb), die Synergien würden überschätzt. Den

«single point of contact» könne auch der kaufmännische Bewirtschafter übernehmen.

Je geringer die Fertigungstiefe der FM-Anbieter, desto grösser sei der Anreiz, Einzelleistungen zu vergeben. Der «Best practice Ansatz» und damit Multisourcing als Gegenteil zum Total-FM gewinne an Bedeutung, d.h. für jeden Bereich den am Markt besten Anbieter auszuwählen: den besten Techniker, den besten Reiniger und den besten Sicherheitsdienstleister.

VIER TRENDS. Schwab sieht zusammenfassend vier Trends in der Zukunft: 1. Verdrängungswettbewerb durch Wirtschaftskrise und Globalisierung des FM-Markts Schweiz, 2. integrale Total-FM-Anbieter laufen Gefahr, Interessenkonflikte und Konkurrenzsituationen zu generieren, 3. Multi Sourcing (Berücksichtigung mehrerer Anbieter für ein Produkt oder eine Dienstleistung) als Gegenteil zum Total-FM, und 4. die Chance für regio-



Networking und Erfahrungsaustausch bei Apéro und Get-Together im nostalgischen Gewölbekeller.

nale und eigentümergeführte KMUs.

Dazu Beat Schwab pointiert: «Es ist ein grosser Unterschied, ob sie direkt beim Eigentümer geführt werden oder bei einem Konzern in der Warteschlange Richard Claydermann hören müssen». Er ist überzeugt, dass die beiden Alternativmodelle auf Kosten von Total-FM erhöhte Bedeutung im Markt Schweiz erhalten werden. Andreas Meister freut sich bereits auf den FM Day 2011, um zu sehen, welcher der vier Trends sich durchgesetzt hat.

CENTER COURT. Jan Tanner beleuchtete praxisnah das Zusammenspiel von Center- und Facility Management anhand des Shopping-Center Mixes des Stücki Shopping Centers mit Kooperation zwischen ECE und Johnson Controls.

EIN ENGEL FÜR SWISSCOM. Mit Interesse folgten die Teilnehmenden auch dem «Facility Management bei Swisscom» mit

Co-Referenten Joeri Engel (Leiter Real Estate Management, Swisscom AG) und Jochen Scraback (Account Director, Johnson Controls AG, Basel). Engel hielt fest, dass die Swisscom Immobilien AG eine 100%ige Tochter von Swisscom ist. Schwerpunkt sei Telekommunikation (2.1 Mia. CHF). Die Ge-



„ Welcher der 4 Trends setzt sich durch? Ich freue mich bereits auf den FM Day 2011. »

DR. ANDREAS MEISTER

bäudeinvestitionen von CHF 50 bis 70 Mio. CHF seien vergleichsweise bescheiden: «FM ist nicht das Kerngeschäft von Swisscom».

Engel hat klare Vorstellungen: «Wir wollen open-minded Personen und nicht Personen, die auf der Ebene einer Heizanlage mit uns diskutieren», und: «Es gibt drei Gründe, in ein Gebäude zu in-

vestieren: Betriebssicherheit, Betriebssicherheit, Betriebssicherheit». Daher wurde Johnson Controls gewählt, welche jedoch - trotz Übernahme von 270 Swisscom-Mitarbeitern - keine Exklusivität hat.

KOSTENDACH. Gemäss Jochen Scraback werden Einsparungen über 6 Jahre generiert. Von 2009 bis 2014 profitiert Swisscom von einem festen Kostendach für FM Grundleistungen. Ausschlaggebend

war das Basis-Mengengerüst (Anzahl Gebäude, m², Anzahl technische Anlagen usw.) und entscheidend der Wechsel von der Produkt- zur Objektsicht: «Was kostet mich die Liegenschaft». Swisscom hat via Toolbox Zugriff auf die Informationssysteme von Johnson Controls und damit weiterhin eine Gesamtübersicht auf 34 vereinbarte Parameter.

UNDER CONTROL. Dank der Übernahme des Swisscom-Mandats nebst Basel neu schweizweit tätig, wird Johnson Controls die Eigenfertigungstiefe gezielt weiter ausbauen.

HOT SPOT. Zusätzlich Bewegung brachte schliesslich das Referat «Kompetenzentwicklung und Zertifizierung von Objektmanagern» von Holger Knuf (Geschäftsführender Gesellschafter, Internationales Institut für Facility Management GmbH, Oberhausen/D), nach vier kompetenten Vordnern und kurz vor der Mittagspause eine andragogische Meisterleistung.

PUTZEN PLUS? Zu Andreas Meister gewandt startete Energiebündel Knuf: «Ich bin auch kein Freund von Begriffsdefinitionen, ... ich bin ein Fan!» Mit Bezug auch auf die Vordner stellte er fest, dass der Begriff Facility Management selbst unter Profis immer aus der eigenen Warte (ich verstehe darunter) definiert



» Wenn es um Kosten geht, muss man ALLE Kosten anschauen, nicht nur eine Kostenposition heraus picken.«

HOLGER KNUF



wird, was letztlich dazu führt, dass FM für Dritte nur schwer fassbar ist. Die meisten Facility Manager sind in der Praxis lediglich Objektmanager, dies ohne jede Wertung. Knuf: «Der Kunde kann sich unter FM überhaupt nichts vorstellen». FM finde zudem nur bei den Corporates statt. FM sei Managen von Sekundärprozessen und nicht «putzen plus» (putzen, warten, bewachen).

KLARHEIT UND KOSTEN. Für Knuf steht fest: «Die Potentiale im IM, FM und im OM werden sich für den Nutzer definitiv erst dann entfalten, wenn allen wirklich klar ist, was was ist, wie man was macht und wo welche Grössenordnung an

Potenzialen wirklich verborgen ist». Mit markigen Sprüchen wie «in Deutschland kommt die DIN-Norm direkt nach dem Grundgesetz» und rhetorischer Brillanz liess Knuf die knurrenden Mägen verstummen: «Da beisst die Maus keinen Faden ab, es geht um die Kosten!».

NIMM VIER! Knuf machte deutlich, dass es – auch nach DIN 18960 – vier Kostenarten gibt und nur diese: Die Betriebskosten (sämtliche Verbräuche; Technik- und Infrastrukturdienstleistung), die Instandsetzungskosten (tatsächlicher Aufwand, ohne Modernisierungen) und die Kapitalkosten (Abschreibung, Verzinsung von FK und EK, Grund- und

Bodenverzinsung – keine Abschreibung – oder entsprechende Kaltmietzahlungen). Knuf brachte es auf den Punkt: Wenn es um Kosten geht, muss man ALLE Kosten anschauen, und nicht nur eine Kostenposition herauspicken».

MAGERE AUSBEUTE. Gemäss Knuf betragen effektiv die Kapitalkosten satte 64%, die Betriebskosten 20%, die Verwaltungskosten 11% und die Instandsetzungskosten 5%. Herumschieben sei Augenwischerei, denn dann seien es am Ende «Sonderinvestitionskosten». «Ihr habt nur auf die Qualität geschaut, ich schaue nur auf die Kosten», so Knuf. Bei Kosten pro m²/BGF von ca. 150 Euro pro Jahr entfallen lediglich 30 Euro pro Jahr auf die Betriebskosten. Eine Kostensenkung nur via Betriebskosten sei deshalb letztlich nicht wirksam: Bei einem Vollkosten-Anteil von 20% seien maximal 40% davon beeinflussbar und von diesen wiederum maximal 30% einsparbar, wovon in der Praxis 50% erreicht würden. Dies ergebe gesamthaft via Betriebskosten effektive Einsparungen von mageren 1.2%. Ein Grund nach Knuf ist, dass die Energiekosten heute noch zu billig sind: «Solange ein mit der Verbrennung unwiderruflich verlorener Liter Heizöl billiger als Cola ist, ist er nicht teuer». Ultimativ sei deshalb der Gesamtblick. Der entscheidende Hebel liege bei den Kapitalkosten (64% der Kosten). Die besten Einsparungen mache man deshalb letztlich auf Gebäudeflächen, welche gar nicht erst erstellt werden. Der FM-ler, der sich nicht fragt, wie er auf Gebäude(flächen) verzichten kann, schaut nicht auf die Kapitalkosten (Beispiel Schule, steigende Flächen bei rückläufigen Schülerzahlen). In Deutschland ist es nicht nur

ein Potential- und Definitionsproblem. Es gibt keine Ausbildung spezifisch für Objektmanagement. Deshalb hat Real FM beschlossen, die OM-Zertifizierung in Verbindung mit Weiterbildung zu forcieren. Basis der 3-Stufen-Zertifizierung (basic, advanced, professional) wird das durch i2fm entwickelte OM-Modell sein (www.om-campus.de). Ansatz soll e-learning bzw. blended learning sein.

PARALLELSLALOM. Die am Nachmittag erstmals parallel in drei Foren durchgeführten vier Präsentationsmeetings waren ebenfalls ein Erfolg. Jeder Teilnehmende konnte sein Nachmittagsprogramm individuell aus 12 Präsentationsmeetings zusammenstellen. Ein einfacher Entscheid Dank sämtlicher Präsentationen umfassender Tagungsunterlagen.

BLICK ÜBER DEN TELLERRAND. Horizontenerweiternd waren insbesondere die von Dipl. Ing. Géza-Richard Horn (Präsident Real FM e.V./D) moderierten «Facility Management Highlights mit Blick über die Grenzen», einerseits ostwärts nach Österreich mit Prof. Dr. Alexander Redlein (Leiter IFM, TU Wien, und Präsident von IFMA Austria) und Dr. Horst Pichlmüller (osiris Management & Consulting GmbH, Pressbaum/Ö) und andererseits nordwärts nach Deutschland mit Paul Staadlöder (Geschäftsführer, RealFM e.V., München) und Alois Bertsche (Global Category Leader Managed-Service, Deutsche Telekom AG, Bonn/D).

ZWEITE CHANCE. Treffend ist Andreas Meisters Fazit: «Wer beim FM Day nicht dabei war, ist selber schuld. Doch es gibt immer eine Chance: Die nächste schon am FM Day 2011». ●



ASGA Vorteile

- individuelle, bedarfsgerechte Alters- und Risikoversorge
- flexible Wahl der Vermögensanlage nach Risikobereitschaft
- freie Wahl der Beitragshöhe
- offene, klare und übersichtliche Rechnungslegung
- profitieren von Gewinnen und Steuervorteilen
- optimaler Versicherungsschutz für Mitarbeitende und deren Angehörige
- kostengünstige, vorteilhafte und zusätzliche Vorsorge im Alter
- langfristige, gezielte Motivation und Bindung der Mitarbeitenden

ASGA – wenn es um die berufliche Vorsorge geht

ASGA Pensionskasse

Die ASGA in St.Gallen ist mit über 9000 Mitgliedfirmen und einem verwalteten Vorsorgevermögen von rund sieben Milliarden Franken eine der grössten unabhängigen Pensionskassen der Schweiz. Als Kompetenzzentrum für berufliche Vorsorge bietet die ASGA alle Personenversicherungen im Unternehmen aus einer Hand an. Die Vorsorgelösungen werden individuell nach den Bedürfnissen der Firma ausgearbeitet. Die administrative Bearbeitung wird einfach, flexibel und kompetent abgewickelt. Die Anliegen der Kunden werden schnell und richtig beantwortet. Ziel ist es, den administrativen Aufwand der Firmen für die Abwicklung der Pensionskasse möglichst tief zu halten, damit sie sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Unsere Kunden profitieren von tiefsten Verwaltungskosten und langfristig hohen Leistungen. Von den erwirtschafteten Gewinnen der Genossenschaft profitieren einzig die Versicherten.

Zusatzvorsorge mit der ASGA Vorsorgestiftung.

Die ASGA Vorsorgestiftung bietet im überobligatorischen Bereich der Personalvorsorge individuelle Vorsorgelösungen – ausserhalb BVG und losgelöst von der Pensionskasse – beispielsweise für den überobligatorischen Lohnteil.

Der maximale gemäss BVG zu versichernde Jahreslohn beträgt 82'080 Franken. Für die darüberliegenden Lohnteile wählen die Kunden in der ASGA Vorsorgestiftung ihre Vorsorgelösung selber. Sie bestimmen über die Produktkombination von Alters- und Risikoversorge für den bedarfsgerechten Versicherungsschutz ihrer Mitarbeitenden und deren Angehörigen. Sie entscheiden aus drei Anlagemöglichkeiten, mit welcher die ASGA die ihr anvertrauten Vorsorgegelder anlegen soll. Die firmeneigene Vorsorgekommission bestimmt den Risikograd und entscheidet dann über den Anlagemix. Flexibilität ist in der überobligatorischen Vorsorge wichtig. Deshalb kann die Lösung jährlich den aktuellen Gegebenheiten und Bedürfnissen angepasst werden.

Steuervorteile

Wie alle Aufwendungen für die obligatorische Vorsorge sind auch die Beiträge für die überobligatorische Vorsorge von den Steuern abziehbar. Einlagen in Form von Arbeitgeberbeitragsreserven bieten die Möglichkeit, die Gewinnsituation des Unternehmens mit grosser Flexibilität zu lenken. So kann einerseits die Steuerbelastung für ausserordentlich gute Geschäftsjahre niedriger gehalten und andererseits eine Beitragsreserve für weniger starke Jahre geschaffen werden.

Attraktiver Arbeitgeber

Das wertvollste Kapital eines Unternehmens sind seine Mitarbeitenden. Attraktive Arbeitgeber zeichnen sich heute auch dadurch aus, dass sie ihre Mitarbeitenden in allen Bereichen optimal absichern. Die ASGA Vorsorgestiftung bietet mehr Möglichkeiten für die bestmögliche und sichere Ergänzung der Altersvorsorge.

Immobilien-Anlagen

Im Rahmen ihrer Anlagestrategie investiert die ASGA in Immobilien-Anlagen mit dem Ziel, eine nachhaltige Rendite zu erreichen. Mit einem Anteil von 13 Prozent am Gesamtvermögen sind Immobilien für die ASGA Pensionskasse ein wesentlicher Bestandteil der langfristigen Anlagestrategie. Insgesamt besitzen wir heute Wohn- und Geschäftsliegenschaften im Marktwert von rund 350 Mio. Franken. Im Rahmen der Anlagestrategie akquiriert und investiert die ASGA Pensionskasse, jährlich um 50 Mio. Franken in neue Immobilienanlagen. Investiert wird in Im-

mobilienanlagen mit risikolosem Hintergrund. Neue Finanzierungs- und Anlagemodelle, wie das Public Private Partnership (PPP) prüfen wir hinsichtlich ihrer Umsetzungsfähigkeit und dem gegenseitigen Nutzen. Hauptsächlich wird in Wohnliegenschaften investiert. Dabei legen wir Wert auf eine langfristig beste Rendite.

Gesuchte Standorte sind insbesondere Städte und Agglomerationen in der Region Ostschweiz, Zürich, Zentralschweiz und Nordwestschweiz. Die Immobilien-Anlagerichtlinien enthalten klar formulierte Kriterien. Bevor ein Kaufantrag dem zuständigen Organ, der Immobilien-Kommission, zum Entscheid vorgelegt wird, durchlaufen die Immobilienangebote eine detaillierte und sorgfältige Prüfung. Objektqualitäten (Baulich/Technischer Zustand), Nutzungsqualitäten (Wohnungsmix, Flächen, Standard), Marktüberprüfung (Angebot/Nachfrage/Entwicklung), rechtliche und steuertechnische Belange werden überprüft. Beauftragte Spezialisten erstellen eine Akquisitionsbewertung nach der bekannten Discounted Cashflow Methode (DCF). Mit dieser detaillierten Betrachtung und Dokumentation relevanter Schlüsselparameter werden Risiken erkannt. Geplante Transaktionen von Liegenschaften aus dem Bestandemarkt durchlaufen ebenfalls diesen detaillierten Prüfprozess.

WEITERE INFORMATIONEN:

ASGA, Rosenbergstrasse 16, Postfach, 9001 St.Gallen, Telefon 071 228 52 52 www.asga.ch





Die Credit Suisse ist Schweizer Marktleader im Immobilienleasing. Sie bietet ihren Kunden durch langjährige Erfahrung ein einzigartiges Immobilienfinanzierungs-Know-how. Informieren Sie sich und lassen Sie sich unverbindlich beraten: Tel. 044 334 28 15 oder unter www.credit-suisse.com/leasing

Immobilienleasing: eine echte Alternative

Mit dem Erfolg eines Unternehmens wächst oft der Wunsch, die Geschäftstätigkeit auf neue Märkte und Zielgruppen auszudehnen. Doch zusätzliche Kunden und ein erweitertes Produktions- und Dienstleistungsangebot führen meist auch zu einem grösseren Platzbedarf. Schon bald genügen dann Büroflächen, Lagerräume oder Fabrikationshallen den künftigen Anforderungen nicht mehr, und es muss ein Neubau in Erwägung gezogen werden. Dazu braucht es natürlich zuerst die ideale Liegenschaft, doch auch bei der Finanzierung lohnt es sich, alle Optionen sorgfältig zu prüfen. Denn je nach Situation kann es durchaus sein, dass weder eine Mietvariante noch die klassische Hypothek die am besten geeigneten Finanzierungsformen sind, sondern eine etwas weniger bekannte Alternative: das Immobilienleasing.

Die meisten Finanzierungen von Neubauten oder von Ankäufen bestehender Liegenschaften werden in der Schweiz mit einem Hypothekarkredit verwirklicht. Dank der Sicherheit durch das Grundpfand wird dafür verhältnismässig günstiges Fremdkapital gewährt. Ein entscheidender Nachteil dieser Variante ist jedoch, dass ein Grossteil des benötigten Kapitals aus den Eigenmitteln der Unternehmung beigesteuert werden muss. Insbesondere bei firmeneigenen, auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmung ausgerichteten Neubauten besteht jedoch oft der Wunsch, mit der Finanzierung dem Kerngeschäft so wenig Mittel wie möglich zu entziehen. Denn nur so lässt sich das erklärte Ziel am besten verwirklichen: Die neue Immobilie, aber auch deren Finanzierung sollen das ihre dazu beitragen, eine nachhaltige Entwicklung der Unternehmung zu garantieren.

Ein Projekt für die Zukunft

Dieser Problematik war sich auch der Transportunternehmer Marco Brandenberger bewusst, als er das Thema eines möglichen Neubaus in der Geschäftsleitung der Stella Brandenberger Transporte AG zur Sprache brachte. Während der vergangenen Jahre musste sich das prosperierende, im Transport und Warenumschlag von Überseegütern tätige Familienunternehmen schrittweise in Gebäuden an verschiedenen Standorten im Raum Basel einmieten. Als einige dieser Lokalitäten einem grossen Neubauprojekt weichen mussten, war der Zeitpunkt gekommen, um das gesamte Standortkonzept neu zu überdenken. Die bisherige, ineffiziente räumliche Verzettlung der Infrastruktur sollte eliminiert und mit einem Neubau alles unter einem einzigen Dach vereint werden. Zum selben Zeitpunkt standen 11 000 m² Bauland auf dem Gelände der Schweizerischen Rheinsalinen im Basler Vorort Pratteln zum Verkauf ausgeschrieben. Dieses Gelände entsprach mit seiner zentralen Lage, der guten Autobahnbindung und der Nähe zu Bahn und Rheinhafen den Ansprüchen eines Logistikbetriebes in idealer Weise. Nun wandte sich die Stella Brandenberger Transporte AG für die Finanzierung ihres Neubauprojektes an die Credit Suisse, ihre langjährige Hausbank. Die Firma wusste zwar, dass die Kosten von gegen 16 Millionen Schweizer Franken für das Grundstück und den geplanten Neubau für eine Hypothekfinanzierung deutlich zu hoch waren. Denn für ein KMU dieser Grösse ist es meist nicht möglich, die Hälfte der Kosten durch Eigenkapital abzudecken. Im Gespräch mit der Bank wurden deshalb auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt diskutiert, beispielsweise Mezzanine Finance. «Nachdem wir auch Immobilienleasing diskutiert hatten, wusste ich gleich, dass dies die Lösung sein würde», sagt Marco Brandenberger heute.

Für grössere KMU mit stabiler Rendite

Beim Immobilienleasing stellt der Leasinggeber – ähnlich wie bei den anderen Leasingarten – das gesamte benötigte Kapital zur Verfügung. Er bleibt damit juristischer Eigentümer des finanzierten Objekts, während der Leasingnehmer als Nutzer über die gesamte Vertragsdauer für den Unterhalt und die Instandhaltung des Gebäudes verantwortlich ist. Da es sich hier um eine hundertprozentige Fremdfinanzierung handelt, besteht natürlich für den Leasinggeber ein erhöhtes Risiko. Daher müssen gewisse Voraussetzungen erfüllt sein, damit ein Unternehmen von dieser Finanzierungsform profitieren kann. In der Regel werden solche Leasingverträge deshalb nur mit mittleren und grossen Unternehmen mit einer soliden finanziellen Struktur abgeschlossen.

Beliebte Neubaufinanzierung

Für eine Leasingfinanzierung eignen sich gewerblich genutzte Immobilien, also Bürogebäude, Lagerhäuser oder Produktionsstätten, mit einem Investitionsvolumen von mindestens 5 Millionen Schweizer Franken. Wohnobjekte werden bei dieser Finanzierungsform grundsätzlich ausgeschlossen. Dabei ist entscheidend, dass sich die finanzierten Objekte an wirtschaftlich interessanten Standorten befinden, damit diese im schlimmsten Fall vom Leasinggeber problemlos verwertet werden können. Objekte, die ausschliesslich auf eine spezifische Nutzung ausgerichtet sind, würden sich folglich nur beschränkt für das Immobilienleasing eignen. Bei der Finanzierung von Neubauten mit Hilfe von Immobilienleasing kommt meist die so genannte Build-and-lease-Variante zur Anwendung. Dabei erwirbt der Leasinggeber ein Grundstück, erstellt das Bauwerk nach den Bedürfnissen seines Kunden und überlässt ihm die Liegenschaft anschliessend im Leasing. Der Leasingnehmer ist hier also «delegierter Bauherr» und entscheidet letztlich, wie sein Gebäude auszusehen hat. Der Kunde ist der Nutzer der Liegenschaft, die Bank als Finanzdienstleister entlastet ihn während der Bauphase so weit wie möglich. Die Dienstleistungspalette der Credit Suisse umfasst neben der eigentlichen Finanzierung beispielsweise auch die Standort- und Baukostenprüfung und geht bis zur aktiven Begleitung des Bauvorhabens. Der Kunde soll sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren können.

Schnell zu neuer Liquidität

Eine etwas andere Möglichkeit bietet die Sale-and-lease-back-Variante. Dabei verkauft der Leasingnehmer ein bestehendes Objekt aus seinem Eigentum und least es anschliessend zurück. Eine sehr spannende Variante, denn sie erlaubt dem Unternehmen, die in der Immobilie gebundene Liquidität

freizusetzen und wieder für das Kerngeschäft nutzbar zu machen. In der Regel wird sie damit auch einer höheren Rentabilität zugeführt. Mit dem Verkauf des Objekts fällt dieses bei so genannten Off-balance-sheet-Finanzierungen gleichzeitig aus der Bilanz, was diese verkürzt und die Eigenkapitalquote verbessert. Eine Einschränkung gilt es jedoch zu beachten: Es werden ausschliesslich Gebäude finanziert, die sich in wirklich gutem Zustand und an Top-Lagen befinden. In die Jahre gekommene Bauten müssen vor einer Übernahme zuerst umfassend saniert werden. Aufgrund der schwierigen Situation auf den Kapitalmärkten und der Bedeutung nachhaltiger Liquidität dürfte diese Leasingvariante jedoch in den nächsten Jahren noch an Bedeutung gewinnen.

Langfristige und stabile Finanzierung

Mit Laufzeiten von 15 bis 20 Jahren ist das Immobilienleasing auf Langfristigkeit ausgelegt. Ein grosser Vorteil für den Leasingnehmer ist die sehr gute Planbarkeit dieser Finanzierungsform, die sich an der betrieblichen Nutzungsdauer der finanzierten Objekte orientiert. Der Kunde leistet für die bereitgestellte Finanzierung regelmässige und gleich bleibende Ratenzahlungen, die sich aus einem Zins- und einem Amortisationsanteil zusammensetzen. Sämtliche Betriebs- und Nebenkosten, Versicherungen sowie Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten sind nicht Bestandteil der Leasingrate. Am Ende der vertraglich festgesetzten Laufzeit steht es dem Leasingnehmer offen, den Vertrag zu verlängern, das Objekt beim Leasinggeber zu belassen oder die Liegenschaft zu erwerben. Und zwar zu einem Kaufpreis, der bereits bei Vertragsabschluss festgelegt worden ist – ein weiterer, grosser Vorteil, der den Kunden von einer Wertsteigerung der Immobilie oder des Grundstücks profitieren lässt. Die während der Vertragsdauer geleisteten Amortisationen werden bei einem Kauf vollständig angerechnet. Durch die zu erwartende Werthaltigkeit der Objekte ist der Kauf meist relativ problemlos durch eine Hypothek finanzierbar.

Vereint unter einem Dach

In Pratteln steht der Neubau der Stella Brandenberger Transporte AG, und die Geschäftsräume werden bereits rege genutzt. «Früher befanden sich unsere Verwaltungsräumlichkeiten in einem Keller, jetzt haben wir eine Panoramaaussicht auf den Rhein.» Marco Brandenberger ist begeistert von der neuen Lokalität, aber auch von der Situation an sich. Der Traum von Werkstatt, Laderampen, Fuhrpark, Lagerlokalen und Büroräumen in einem Haus ist vollendet. «Es hat alles perfekt zusammengepasst; die Lage, der Preis und die Finanzierung! Für mich ist das ganze Projekt wie ein Sechser im Lotto.»

Go green – ökologische Nachhaltigkeit ist mehr als Trend

► **Jeder Zyklus im ewigen Kreislauf der Natur beginnt mit dem Werden, erreicht eine Blüte oder Phase maximaler Kraft, um anschliessend Neuem den Boden zu bereiten. In diesem Rhythmus reicht stets eine Generation der nächsten die Hand und weissert sich damit einer fortwährenden Zukunft. Durch den Menschen ist dieser Lebenspuls ins Stolpern geraten. Das globale Klima befindet sich in einer ernsthaften Krise. Friedensnobelpreisträger Al Gore attestierte unserem Planeten im Jahr 2007 ernstes Fieber, dem nur mit starken Medikamenten beizukommen sei.**

INDIVIDUELLE ENTSCHEIDUNG FÜR EINE GEMEINSAME ZUKUNFT. In Politik und Wirtschaft der meisten Industrienationen ist in den vergangenen Jahren die Erkenntnis gereift, dass die bisherige, Ressourcen verschwendende Lebens- und Produktionsweise fatale Konsequenzen für das Klima und alle Menschen haben wird. Nur wenn in den kommenden zehn bis fünfzehn Jahren eine radikale Trendwende vollzogen wird, ist es denkbar, dass die durchschnittliche globale Erwärmung die magische Zweigradgrenze nicht übersteigt. Seinen Niederschlag findet das neue Bewusstsein in einem geänderten Verbraucherverhalten, das weniger durch das «Ich» als vielmehr ein «Wir» motiviert wird. «Green Design» heisst der neue Trend, der bei jeder Kaufentscheidung die globalen Folgen der individuellen Lebensführung im Hier und Jetzt sowie für unsere Nachfahren berücksichtigt. Besondere Materialqua-

lität, Langlebigkeit, eine Ressourcen schonende Herstellung sowie zeitlos ansprechendes Design zeichnen die «grünen» Produkte aus.

GRÜNER LIFESTYLE IM BAD. In der Welt der schönen Dinge hat das Thema «nachhaltiger Konsum» mittlerweile seinen festen Platz. Trendsetter wie Architekten und Designer rücken Aspekte wie Langlebigkeit, Ressourcenschonung und Gesundheit immer weiter in den Fokus. Mit Erfolg: der grüne Lifestyle dringt nach und nach in sämtliche Lebensbereiche ein und hat insbesondere im Badezimmer einen entscheidenden Kristallisationspunkt gefunden – an dem Ort, an dem geschützte Intimität mit Reinheit und Entspannung vereint.

WEIL EINFACH SCHLICHT BETTER IST. Der Erfolgsrezept des Trends ist simpel: Kein Verzicht, sondern bessere Ideen. Keine Umstände, sondern intelligente Technologien. Der gewohnte Komfort bleibt erhalten aber seine nachteiligen Auswirkungen werden eliminiert. Vorreiter und Impulsgeber in Sachen «global entscheiden und individuell geniessen» in der eigenen Wellness-Zone ist der exklusive Badausstatter Kaldewei. Seine Wannenmodelle demonstrieren eindrucksvoll, dass ökologische Produkte nicht nur der Umwelt gut tun, sondern auch die Sinne beleben. Und das nicht erst seit gestern: Denn Kaldewei geht bereits seit 90 Jahren konsequent den Weg ökologischer Nachhaltigkeit. Die Produkte des europäischen Marktführers für Badewannen

aus Stahl-Email werden ausschliesslich aus natürlichen Rohstoffen hergestellt, die sich am Ende ihres Lebenszyklus zu hundert Prozent recyceln lassen. Ein Qualitätsbeweis, der dem Hersteller als erstem Badausstatter überhaupt das Deutsche Gütesiegel Nachhaltiges Bauen eingebracht hat. Darüber hinaus erfüllen die Wannen zwischen Herstellung und Entsorgung über einen sehr langen Zeitraum hinweg höchste Anforderungen an Optik und Funktion. In Zusammenarbeit mit den renommiertesten Designateliers der Welt entworfen, sind sie hart im Nehmen, leicht zu reinigen und über Jahre hinweg garantiert ansehnlich. Nicht umsonst gewährt das westfälische Unternehmen 30 Jahre Garantie auf alle Modelle – ein Aspekt, der unter Nachhaltigkeits- und Kostengesichtspunkten gleichermaßen bedeutsam ist. Bei der Reinigung punkten die Bade-, Dusch- und Whirl-

wannen zusätzlich mit dem Perl-Effekt, einer eingebrannten Oberflächenverglüfung, die Wasser, Schmutz- und Kalkpartikel dauerhaft von der Wanne abperlen lässt. Scharfe und umweltfeindliche Reinigungsmittel sind überflüssig. Ein feuchtes Tuch reicht aus, um den ursprünglichen Glanz wiederherzustellen. So verbindet ein grünes Badezimmer den Mensch mit seiner Umwelt, baut Brücken zwischen den Generationen und macht ganz einfach Lust auf eine lebenswerte Zukunft.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Franz Kaldewei GmbH & Co. KG
 Röhrerstrasse 100
 CH-5000 Aarau
 Tel.: 062 205 21 00
 Fax: 062 212 16 54
 www.kaldewei.com



Kredite ab 1% für KMU und Privatkunden

► **Die WIR Bank bietet ihren Kunden Kredite in Schweizer Franken und WIR ab 1% Zins an. Diese sind im Wohnbaubereich auch für Privatpersonen ohne Verbindung zur WIR-Verrechnung möglich, wenn der Architekt oder Generalunternehmer selber WIR-Teilnehmer ist.**

Seit 16 Jahren profitieren die Kundinnen und Kunden der WIR Bank von Gesamtfinanzierungen in WIR und Schweizer Franken. WIR-Kredite sind die günstigsten Finanzierungsmöglichkeiten im Schweizer Markt. In Kombination mit CHF-Krediten, die sich durch marktaktuelle Zinssätze auszeichnen, ergeben sich daraus höchst attraktive Finanzierungsangebote. Zusätzlich lässt sich auf der Basis von Sonderangeboten im Bereich der variablen und festen CHF-Hypotheken der Zins merklich und nachhaltig reduzieren, da er über Jahre hinweg gültig ist. Zudem kann man

beim Amortisieren die CHF-Hypothek mit der höheren Zinsbelastung vorziehen und den WIR-Kredit mit der tieferen Zinsbelastung stehen lassen. So lassen sich Zinsen sparen.

AUCH FÜR KUNDEN OHNE WIR-KONTO. Für Baukredite – sowohl in WIR als auch in Schweizerfranken – gilt bei der WIR Bank derzeit ein Zinssatz von 1%. WIR-Hypotheken werden im Wohnbaubereich momentan ebenfalls zu 1% für die ersten 3 Jahren gewährt (danach nur 1,75%). Das gilt selbst für die 2. Hypothek. Deshalb lohnt es sich, die zinsgünstigere WIR-Hypothek stehen zu lassen und den teureren CHF-Kredit im 1. Rang zu amortisieren. Das CHF-Angebot umfasst Baukredite (ebenfalls ab 1%), Hypotheken zu variablen oder festen Zinssätzen, herausragende Festhypotheken-Kombipakete von 2/5, 2/8 und 5/8 Jahren mit einer Zinsreduktion bis zu 0,4%. Zum Angebot gehören

ebenfalls Libor-Hypotheken und Öko-Kredite zu 1% für die Renovation von Heizungssystemen auf der Basis erneuerbarer Energien.

Höchst interessant ist dabei, dass auch Privatkunden ohne jegliche Verbindung zum WIR-System in den Genuss von günstigen WIR-Krediten kommen können, wenn ihr Architekt oder Generalunternehmer selber WIR-Verrechner ist. Eine Faustregel gilt in allen Fällen: Je höher der WIR-Anteil, desto tiefer ist die Gesamtzinsbelastung.

BAU- UND IMMOBILIENFACHLEUTE PROFITIEREN MEHRFACH. Beim Bau oder Kauf von Immobilien profitieren Generalunternehmer, Architekten und Immobilienhändler von den günstigen kombinierten Kreditmodellen. Beim Verkauf dieser Objekte ziehen sie gleich ein zweites Mal Nutzen davon: Bei den WIR-Teilnehmern unter den potenziellen

Käufern sind sie im Besitz eines schlagenden Verkaufsarguments, nämlich die Immobilie mit einem WIR-Anteil anbieten zu können. Bei potenziellen Käufern ohne Verbindung zu WIR können sie die zinsgünstigen Konditionen für den WIR-Kredit ebenfalls weitergeben, was für den Kunden den Erwerb einer Liegenschaft spürbar attraktiver macht. Die Position des Anbieters wird damit entscheidend verbessert.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Informationen zum Angebot der WIR Bank mit den aktuell gültigen Konditionen: www.wirbank.ch.



Die Lösung für den Immobilien-Vertrieb

«Solarkraftwerke sind Wertanlagen»

► **Brit Assmus leitet die Solarberatung von energiebüro, das spezialisiert ist auf Solarkraftwerke auf Grossanlagen. Die Ingenieurin erklärt, wie sich einheimischer Solarstrom und dessen ökologischer Mehrwert vermarkten lässt.**

BRIT ASSMUS, WANN IST EIN SOLARKRAFTWERK EIGENTLICH WIRTSCHAFTLICH? Immer, denn ein Solarkraftwerk ist eine Wertanlage. Am wirtschaftlichsten ist die langfristige Betrachtungsweise: Die Lebensdauer eines Solarkraftwerks beträgt mehr als 25 Jahre, was gleichzeitig auch seine Amortisationszeit ist. Deshalb sollten jene Gebäudedeckflächen, auf denen das Solarkraftwerk steht oder angebracht ist, während der Betriebszeit nicht saniert werden. Das ist schon bei der Planung zu berücksichtigen.

WIE UND WEM VERKAUFE ICH DEN PRODUZIERTEN SOLARSTROM? Der bekannteste Absatzweg ist die kostendeckende Einspeisevergütung: Sie schliessen mit einem lokalen Elektrizitätswerk oder direkt mit dem Bund einen Abnehmervertrag ab, Ihr Solarstrom fliesst ins Schweizer Stromnetz. Eine andere Möglichkeit ist der direkte Verkauf an die Mieter Ihrer Liegenschaft, die den Solarstrom dort verbrauchen, wo er produziert wird. Einheimischer Solarstrom ist übrigens auch ein Marketingvehikel und eignet sich hervorragend für Unternehmens- und Imagekampagnen. Der so erzielte Imagegewinn lässt sich nur schwer beziffern, ist aber in unserer mittlerweile ökologisch sensibilisierten Gesellschaft nicht zu unterschätzen.

WIE KANN ICH DEN SOLARSTROM MÖGLICHST GEWINNBRINGEND VERÄUSSERN? Solarstrom ist wegen der höheren und nicht subventionierten Investitionskosten teurer als beispielsweise die Wasserkraft. Sie verkaufen also nicht nur den produzierten Strom, sondern auch dessen ökologischen Mehrwert – die Differenz zum mittleren indexierten Marktpreis. Mit dem ökologischen Mehrwert können Sie heute handeln, ähnlich wie mit CO₂-Zertifikaten.

WIE FUNKTIONIERT DIESER HANDEL? Jene Partei, die den ökologischen Mehrwert finanziert, besitzt das Vermarktungsrecht. Verkaufen Sie Ihren Solarstrom samt ökologischem Mehrwert beispielsweise an ein lokales Elektrizitätswerk, darf es diesen vermarkten – und den Haushalten als einheimischen und vielleicht sogar zertifizierten Ökostrom weiterverkaufen.

DIE WARTELISTE BEI DER KOSTENDECKENDEN EINSPEISEVERGÜTUNG (KEV) DES BUNDES IST ELLENLANG. MACHT DIE ANMELDUNG EINES NEUEN SOLARKRAFTWERKS ÜBERHAUPT NOCH SINN? Unbedingt! Die heute schon eingegebenen Solarprojekte können im besten Fall in wenigen Monaten einen positiven Entscheid bekommen, im schlechtesten Fall erst in einigen Jahren. Eine Prognose ist schwierig, da die Politik den Topf mit den Fördergeldern für erneuerbare Energien öffnet. Auf jeden Fall lohnt es sich, ein neues Projekt einzureichen: Die KEV-Anmeldung verpflichtet Sie nicht, das Solarkraftwerk tatsächlich zu bauen, lässt aber alle Vermarktungsoptionen offen, sofern Sie es bauen.



Mit einer Lebensdauer von 25 Jahren sind Solarkraftwerke langfristige Wertanlagen.

Zudem können bewilligte Einspeisevergütungen gut mit anderen Stromabnahmeverträgen für die Übergangszeit kombiniert werden.

ZUR PERSON

Die international erfahrene Bauingenieurin ist Absolventin des Masterstudiengangs Erneuerbare Energien und leitet die Solarberatung des auf Solarkraftwerke spezialisierten energiebüros.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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

KOMPETENZZENTRUM FÜR PHOTOVOLTAIK. energiebüro ist das führende Schweizer Ingenieurunternehmen für Photovoltaik und seit 1996 auf gebäudebasierte Solarkraftwerke spezialisiert. Für seine Grossprojekte gewann es über ein Dutzend nationale und internationale Auszeichnungen, darunter den Europäischen Solarpreis für die grösste Stadionanlage der Welt (Stade de Suisse Wankdorf Bern).

ANZEIGEN

SEMA-Betongaragen Sicherer Platz für wertvolles Eigentum



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

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

Geschätzte Liegenschaften.

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

Projekte mit Zukunft

dieBauengineering.

► **Qualität ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Qualität in der Ausführung, in der Wahl der Materialien und in der optimalen Kosteneinsetzung. Qualität ist aber auch eine Lebenshaltung, die sich für uns als professionell agierende General- und Totalunternehmerin und für eine anspruchsvolle Bauherrschaft in der Ausstrahlung und Lebensqualität ausdrückt.**

Die Bauengineering stellt in jedem Bereich und in jeder Phase den Bauherrn in den Mittelpunkt und arbeitet mit ihm in einer engen und partnerschaftlichen Beziehung. Wissen, Professionalität, Sorgfalt und Sicherheit sind das Fundament; Transparenz, Seriosität, Flexibilität und Wertschätzung die Bausteine.

Die besondere Kombination des Angebots, die straffen Organisationsstrukturen und klar definierten Schnittstellen machen die Bauengineering zu einer attraktiven, zuverlässigen und effizienten Partnerin für private und öffentliche Auftraggeber und Investoren, aber auch für kompetente Subunternehmer und erstklassige Lieferanten. Seit über achtzehn Jahren planen und realisieren wir ganzheitliche Lösungen und geben umfassende Garantien hinsichtlich

Funktion, Leistung, Fertigstellung, Qualität und Kosten – ein in Baufachkreisen viel beachtetes Prinzip.

Mit über 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (qualifizierten Baufachleuten, Beratern und Machern, Vermarktungs-experten, Finanzspezialisten, Projektleitern, Quer- und Mitdenkern) übernehmen wir die umfassende Verantwortung für komplexe Bauvorhaben, vom Konzept bis zur Übergabe der betriebsbereiten Gesamtanlage. Bei Neubauten und Umnutzungen genauso wie bei Renovierungen und Sanierungen.

LEISTUNGEN:

Planung und Ausführung als GP/GU/TU

- Projektmanagement
- Generalplanung
- Bauprojektierung und Ausführungsplanung
- Technische Projektoptimierung
- Bauleitung
- Garantien für Qualität, Termin und Preis
- Gebäudetechnik

Renovation/ Umbau

- Gebäudeanalysen und -bewertungen
- Nutzungsoptimierungskonzepte und Sanierungsberatung [Value Engineering]

- Gebäudesanierungsprojekte und Umbauplanungen
- Renovations- und Umbauausführung [als Totalunternehmerleistung]
- Engineering/Produktion und Logistik**
- Logistik- und Produktionskonzepte
- Fabrikplanung und -realisierung
- Planung und Realisierung von Lager- und Verteilsystemen
- Entsorgungskonzepte

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Betriebsplaner
Generalplaner
Totalunternehmer

dieBauengineering.

Bauengineering.com AG
Basel · Bern · Chur · St.Gallen · Zürich · Zug
www.bauengineering.com



Bürogebäude



Hotel



Wohnhaus



Produktionsgebäude

ANZEIGE

ALLES UNTER DACH UND FACH.

Master of Advanced Studies (MAS) Real Estate Management

Informationsabend

Dienstag, 18. Mai 2010, 18.00 Uhr

Absolvieren Sie Ihr Masterstudium berufsbegleitend direkt beim HB Zürich – an der HWZ, Mitglied der Zürcher Fachhochschule. Mehr über unsere Master-Programme: 043 322 26 88, master@fh-hwz.ch oder www.fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

CAS Bestellerkompetenz und Gesamtleitung im Bauprozess

► Zertifikatslehrgang für Projektleitung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW.

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und effizienten Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren und Immobilienbesitzer und -verwalter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang «Bestellerkompetenz und Gesamtleitung im Bauprozess» an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und

Bewirtschaftungsprojekte effizient und gesamtheitlich zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft und der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit elf Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 40 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der KursteilnehmerInnen ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs findet vom 24. September 2010 bis am 24. Juni 2011 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 10. August 2010.



► WEITERE INFORMATIONEN:

www.archbau.zhaw.ch / Weiterbildung,
oder Claude Vaucher
Tel. 062 824 74 00
E-Mail: claudio.vaucher@einszueins.com

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

Ernst Schweizer AG, Metallbau, verdoppelt die Sonnenkollektoren-Produktion

Die Ernst Schweizer AG baut die Produktion der Sonnenkollektoren aus. Mit einer zweiten Produktionsrasse für den neuen Flachkollektor FK2 lassen sich die Kapazitäten mehr als verdoppeln und bis zu 10 neue Arbeitsplätze schaffen. Zudem kann mit einem optimierten Logistikkonzept auch das erhöhte Volumen schneller und effizienter verarbeitet werden.

Am 13. April 2010 hat die Ernst Schweizer AG eine neue Produktionslinie für Sonnenkollektoren in Betrieb genommen. Im Vollausbau können im Einschicht-Betrieb täglich bis zu 160 Kollektoren zusätzlich produziert werden, was einer Jahreskapazität von 35 000 Kollektoren respektive 80 000 Quadratmetern entspricht. Zusammen mit der bestehenden Produktionslinie können so Sonnenkollektoren mit einer Fläche von 130 000 Quadratmetern pro Jahr produziert werden – dies ist mehr als eine Verdoppelung der bestehenden Kapazität. Im Zweischicht-Betrieb werden zusätzlich bis zu 10 neue Arbeitsplätze geschaffen.

NEUER FLACHDACHKOLLEKTOR FK2. Kernstück der neuen Produktionsstrategie, bei der neueste Technologien zur Anwendung kommen, ist die Anlage zur Verklebung des Solarglases mit dem Kollektorrahmen mittels eines Roboters. Beim neuen Gehäusekonzept des FK2 werden zudem die Rahmenprofile in den Ecken verschweisst und die Rückwand verpresst. Das Gewicht konnte um ganze 23% auf lediglich 40 kg pro Kollektor gesenkt werden, was auch zu einer kürzeren energeti-



Die neue Produktionslinie für den Flachdachkollektor FK2

schon Rückzahldauer führt. Zudem kommen beim FK2, der sowohl für Flachdach- als auch für Aufdach-Montage eingesetzt wird, ein optimierter Absorberhalter und ein neue Belüftung zum Zuge. Sämtliche hydraulischen Anschlüsse sind rein metallisch dichtend und die Temperaturmessung erfolgt im Sammelrohr.

VERBESSERTE LOGISTIK, ENERGIEEFFIZIENTE HÜLLE. Gleichzeitig mit dem Ausbau der Produktion hat die Ernst Schweizer AG auch zwei neue LKW-

Andockstellen erstellt, mittels derer der Warenfluss optimiert und das zusätzliche Volumen bewältigt werden kann. Die LKW-Aufleger können nun dank der Anpassrampen direkt von der Produktion aus beladen werden. Das ist rationaler, da sich die internen Transportwege verkürzen. Um die für Heizzwecke aufgewendete Energie zu reduzieren, erhielt die Fassade des Werks 3 zudem eine Wärmedämmung und neue Fenster.

WEITERE INFORMATIONEN: Ernst Schweizer AG, Metallbau
Andreas Haller
Leiter Geschäftsbereich
Sonnenenergie-Systeme
Bahnhofplatz 11
8908 Hedingen
Telefon +41 44 763 61 11

ANZEIGE

dynamisch



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

flexibel

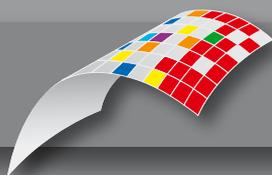


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

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

A-G

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG



Verstopfte Abläufe
Überschwemmungen...

RohrMax kommt immer!

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

ROHRMAX AG – schweizweit

24-h-Service 0848 852 856
Fax 0848 460 460
www.rohrmax.ch
info@rohrmax.ch

▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE



Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG

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

▶ ALARMEMPFANGSZENTRALE



CERTAS AG

Schweiz. Alarm- und Einsatzzentrale
Kalkbreitestrasse 51
Postfach
8021 Zürich

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

▶ ANTI-GRAFFITI

PSS INTERSERVICE AG

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

▶ BAUBIOLOGISCHE MESSUNGEN, ANALYSEN ELEKTROSMOG, ETC.

BAUBIOANALYSEN
Baubiologische Messungen,
Analysen und Beratungen

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 AG

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

BAUMART LUZERN GMBH

Museggstrasse 25
6004 Luzern
041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumart.ch

▶ BETONGARAGEN/FERTIGGARAGEN

SEMA-Betongaragen
Sicherer Platz für
wertvolles Eigentum



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

▶ BEWEISSICHERUNG



Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG

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

▶ BODENBELÄGE



HEINER KUBNY AG

Im Sydefädeli 28
8037 Zürich
Tel: 044 272 34 00
www.kubny-boden.ch
www.werkstatt11.ch

fugenlose Boden- und Wandbeläge



Laminatböden
für Neubauten und Renovationen

PERGO SCHWEIZ GMBH

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

▶ CONTAINERREINIGUNG



- Ablauf- und Rohrreinigung
- Kanal-TV mit Dichtheitsprüfung
- Containerreinigung
- Mobiltoiletten-Mietservice

24 Stunden-Service 0848 310 200
www.asa-service.ch
Seit 1995 führend durch Leistung und Qualität!

▶ DACHFENSTER



VELUX SCHWEIZ AG

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

▶ DFC IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



WB INFORMATIK AG

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

▶ ENTFEUCHTUNG
MAUERENTFEUCHTUNG
MAUERTROCKNUNG



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



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 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

H-S

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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-aarau@quorumsoftware.ch



ImmoTop® + Rimo R4
 Software für die
 Immobilienbewirtschaftung

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



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



KÜCHENBAU



**Grösste permanente
 Küchenausstellung
 der Ostschweiz**

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



LEITUNGSSANIERUNG



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



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



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

LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



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

LÜFTUNGSGERÄTE



ANSON AG ZÜRICH
 Ventilatoren (mit WRG), Abzughauben,
 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



...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_Magglingen

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

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



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

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

Oeko-Handels AG
Spiel- & Sportgeräte



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

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

▷ UNTERHALTSREINIGUNG



**Wir schaffen Ordnung und Sauberkeit.
In jeder Liegenschaft.**

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



▷ WASSERENTHÄRTUNG



FILADOS AG
Wasseraufbereitung
Dürrenmattweg 15
CH-4133 Pratteln

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

▷ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



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

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

TROCKAG AG
Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 09
www.trockag.ch



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve
24h Pikett Nr.: 0848 812 812
Zürich: Tel. 044 488 66 00
Bern: Tel. 031 305 13 00
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

Lunor, G. Kull AG
Allmendstrasse 127
8041 Zürich
Tel. 044 488 66 00
Fax 044 488 66 10
Info@lunor.ch, www.lunor.ch

▷ WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG
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



Wir schätzen Liegenschaften

Wir bewerten nach den
Swiss Valuation Standards, in Einklang mit

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

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



Hecht & Meili Treuhand AG



Elektroinstallationen
Service am gleichen Tag
24-Stunden Pikettdienst



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 Mitgliederservice & Marketing), Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
 stephan.wegelin@stephanwegelin.ch
Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
 tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Sommerer, Innere Margarethenstr. 2, 4010 Basel
 T 061 283 24 80, svit-basel@bluewin.ch

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Zoller, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Vreny Egger, Egger Immobilien-Treuhand, Postfach 40, 8880 Walenstadt
 T 081 710 24 30
 egger.immobilien@swissonline.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

Sekretär: Werner Leuzinger, via Pezzolo 7, CP 58, 6952 Canobbio
 T 091 921 10 73, svit.ticino@bluewin.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Verena Kunz, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
 T 041 289 63 68, svit@welimmo.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
 Kummer Bolzern & Partner, Winkelriedstr. 35, 6002 Luzern
 T 041 410 05 55

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGSEXPERTEN-KAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Puls 5, Giessereistr. 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 84, kammer-fm@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

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

Zürich

20.05. Generalversammlung, Airport Zürich
 01.06. Seminar «Menschenkenntnis - kennen seiner Wirkung auf andere»
 10.06. Stehlunch
 22.06. Sommerevent
Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
 11.05. Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
 13.07. Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Basel

10.06. SVIT-Monatsveranstaltung mit HEV Basel-Stadt, «Was ist neu im Energiegesetz Basel-Stadt - Auswirkungen auf Immobilien und Hauseigentümer», BAZ-Forum, Basel
 21.10. Mitgliederanlass «Immobilien und Steuern, Aktualitäten und Visionen», Ramada Piazza, Basel
 18.11. SVIT-Monatsveranstaltung
 08.12. SVIT Niggi-Näggi, Acqua, Basel, Baracca Zermatt

Bern

24.06. Frühlingsanlass
 16.09. Generalversammlung
 20.-21.10. SVIT Bern Immobilientage

Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK

07.05. Generalversammlung, St.Gallen
 26.10. 2. Assessment, Puls 5, Zürich

Graubünden

Sept. 2010 Herbstversammlung
 Jan. 2011 Neujahrsapéro

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.09. Generalversammlung, Stanzerei Baden, 16.00 Uhr

Ostschweiz

-

Romandie

19.05. Assemblée générale, Lausanne

Solothurn

17.06. Generalversammlung
 16.09. SVIT-Frühstück mit Fachvortrag
 25.11. Bänzenjass mit Fondueplausch

Ticino

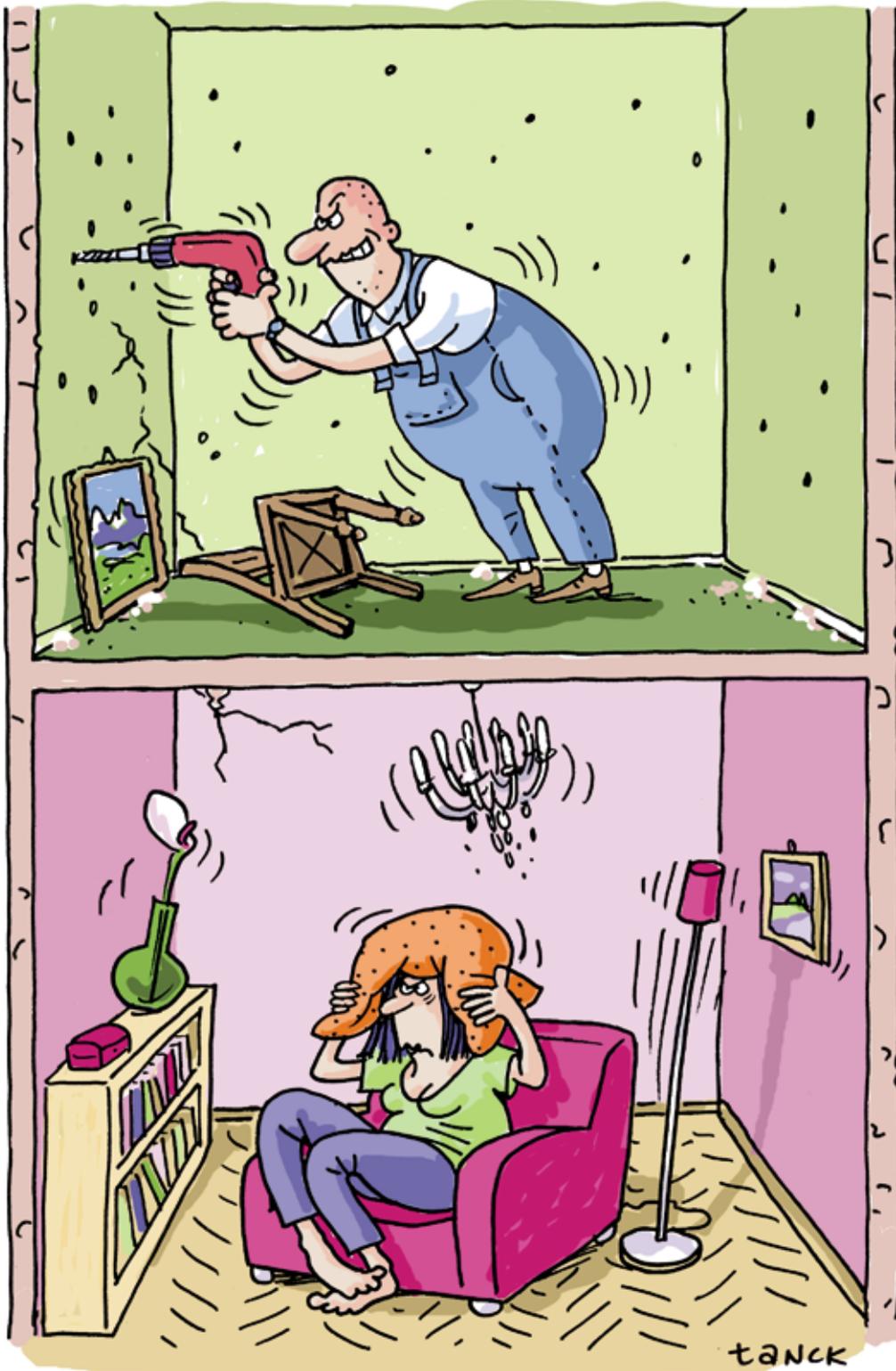
19.05. Generalversammlung, Lugano (Datum definitiv)

Zentralschweiz

-



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

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

HERAUSGEBER
SVIT Schweiz
Tayfun Celiker, Direktor
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Dr. Boris Grell
Simon Hubacher
Thomas Kasahara
Corina Roeleven-Meister

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

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

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

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

«Selbst ist der Mann» – Lärm ist eine der häufigsten Ursachen von Nachbarstreitigkeiten.

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

aFlia

ARMINIUS

assetimmo
Immobilien-Management

avadis

BDO

bfw | Liegenschaften

BVK

CONSOLIDATEDPROPERTY
switch to performance

CORPUS SIREO

espace
Real Estate

m²
H&B Real Estate AG

helvetia

HELVETICA
PROPERTY

HIG
Immobilien
Anlage-
Stiftung

immoveris
schweizweit - unabhängig

INREIM.

iten Immobilien AG
Immobilienanlagen

sh.ch

Baudirektion
Kanton Zürich
Immobilienamt

KPMG

MEIER + STEINAUER
Wir steuern Immobilien

METRO Group
Real Estate

MPK
MIGROS-PENSIONSKASSE
IMMOBILIEN

MOBIMO
Leidenschaft für Immobilien

nationale
suisse

Pensimo Management
Einkaufsmanagement und Fundraising

oom
Office of Operations
Management

PRICEMETERHOUSE COPERS

p|s|p
Swiss Property

REIS
Real Estate Investment Services

RESO PARTNERS
PARTNERS IN REAL ESTATE

SAL. OPPENHEIM

Schroders

SIEMENS

Stadt Zürich
Immobilienbewirtschaftung

Swisscanto

SwissLife

vitus

Wartec Invest
Immobilien auf gutem Grund

Wüest & Partner

züblin
IMMOBILIEN

Zürcher
Kantonalbank

ZÜRICH

immopac ag
Dr. Thomas Höhener
8003 Zürich
Birmensdorferstrasse 125

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

1 Team. 2 Mitarbeiter.

Projekte mit Leib und Seele

Immobilienstrategie
Projektentwicklung
Finanzierungsmodelle

dieSwissbuilding.

Basel . St.Gallen . Zürich . Zug

Betriebsplaner
Generalplaner
Totalunternehmer

dieBauengineering.

Basel . Bern . Chur . St.Gallen . Zürich . Zug



3 Gründe.

Interessantes Projekt, lichtdurchflutete Räume, herrliche Weitsicht. Für die exklusive Wohnüberbauung „Bündt“ in Teufen AR sind **Marcel Langenegger** als Projektleiter und **Beat Räber** als Bauleiter verantwortlich. Mitdenker, die handeln wie ein Unternehmer, sind unsere Mitarbeiter von morgen.