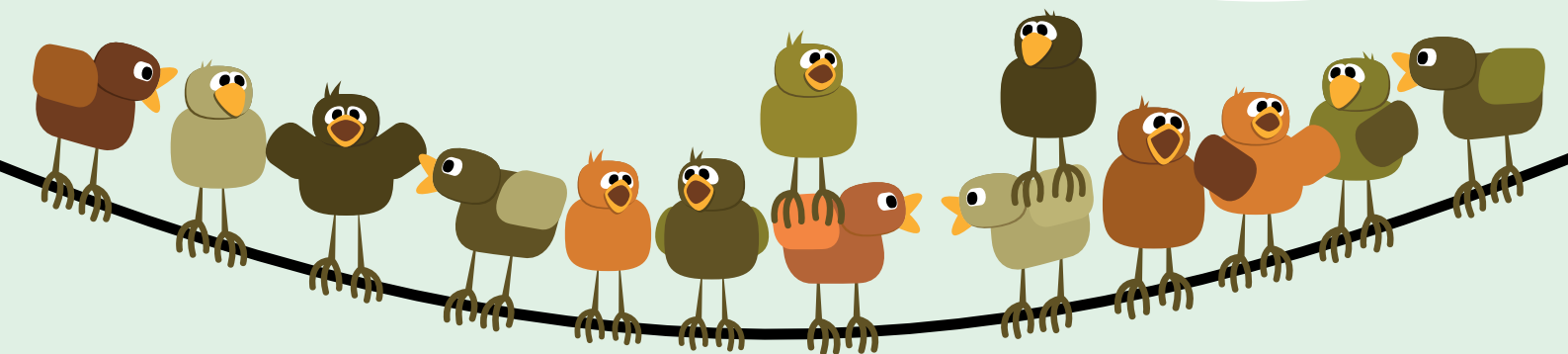


immobilia

TERRA INCOGNITA

Social Media in der Immobilienwirtschaft

SEITE4



IMMOBILIENPOLITIK. Befrachtete Agenda im 2011	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Zufrieden mit der Wohnsituation	12
IMMOBILIENRECHT. Datenschutz für Mietinteressenten	30

EIN STÜCK HEIMAT



URS GRIBI
«Projekte wie diese sind eine Bewährungsprobe für alle Beteiligten.»

• Für den SVIT stellt 2010 ein bedeutendes Jahr in der Verbandsgeschichte dar. Mit der Verabschiedung der Strukturreform 2011 durch die Delegiertenversammlung Ende Oktober sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Der zielgerichtete Vorwärtskurs der vergangenen Jahre kann nun, bestens abgestützt, weitergeführt werden. Auf Ebene der Verbandsorgane bieten die Stärkung des Exekutivrates und die Verstärkung der Geschäftsleitung Garant für einen anhaltenden Erfolg. Mit dem grösseren Engagement der Mitgliederorganisationen bei der SVIT Swiss Real Estate School wird die Anbindung der Verbandsbasis an den wichtigen Aufgabenbereich Bildung und Prüfungen verfestigt. Die Bildung ist ein Kernstück unserer Verbandstätigkeiten, die Mitgliederorganisationen sind das Herzstück des SVIT. Deshalb ist die grössere Verantwortung, die von den Mitgliederorganisationen künftig übernommen wird, folgerichtig. Es freut mich, dass wir die Strukturreform, die sich über drei Jahre hinweg zog und breit diskutiert wurde, derart erfolgreich zum Abschluss bringen konnten. Gezweifelt habe ich daran nie. Aber Projekte wie diese sind eine Bewährungsprobe für alle Beteiligten. Wir dürfen mit Stolz sagen, dass wir alle diese Aufgabe mit Bravour gemeistert haben. Das ist nicht selbstverständlich, sondern zeigt, wie stark unser Verband inzwischen aufgestellt ist. Nur eine Organisation, die im Innersten kerngesund ist, hat die Kraft, sich selber zu verändern, Strukturen der Zeit anzupassen, den Grundstein für Neues zu legen. In diesem Sinne gehört dem Verband und seinen Mitgliedern zum Jahresende mein aufrichtiger Dank. Der SVIT ist für uns alle zu einem Stück Heimat geworden. Eine Heimat, zu der wir Sorge tragen müssen. Damit sie uns noch lange Freude macht.

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage.

Ihr Urs Gribi •

Argument # 5

Eine Frage des Vertrauens.

alaCasa.ch steht für qualitativ hochwertige Dienstleistungen beim Kauf und Verkauf von Wohneigentum und stärkt damit das Vertrauen der Kunden in unsere Netzwerkpartner.

Beim Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen wählen Wohneigentümer ihre Makler mit Sorgfalt aus. Aktuelle Umfragen zeigen aber einmal mehr, dass das Image des Immobilien-Maklers nicht das beste ist. Deshalb ist ein glaubhafter Auftritt als vertrauenswürdiger Qualitätsmakler umso wichtiger. Die Marke alaCasa.ch unterstützt seine Partner dabei und hilft ihnen bei der Gewinnung neuer Kunden.

Wir senden Ihnen gerne detaillierte Informationen zu unseren umfangreichen Leistungen und dem attraktiven alaCasa-Partnerschaftsmodell:

info@alaCasa.ch, 0800 80 80 11, www.alaCasa.ch

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum



Über 150 Experten an mehr als 50 Standorten in der ganzen Schweiz bilden das Rückgrat von alaCasa.ch.



Titelbild:
istockphoto.com

FOKUS

- 04 SOCIAL MEDIA – «TERRA INCOGNITA»**
Social-Media-Plattformen sind die Wachstumsmotoren des Web 2.0. Für die Immobilienwirtschaft sind sie jedoch weitgehend Neuland.
- 08 DER MARKT WIRD MOBIL**
Applikationen für Smartphones und iPads machen auch vor dem Immobilienmarkt nicht Halt.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 RÜCKBLICK 2010 UND AUSBLICK 2011**
Im ablaufenden Jahr drehte sich in der Politik einiges um die Immobilienwirtschaft. Immobilia wagt Prognosen für 2011.
- 11 MITZINSREDUKTION?**
Am 1. Dezember 2010 hat das BWO eine Senkung des Referenzzinseszinses bekanntgegeben.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 ZUFRIEDEN MIT DER WOHSITUATION**
NZZ und Wüest & Partner veröffentlichen in ihrem aktuellsten Immobilien-Barometer Ergebnisse zur Befindlichkeit im Wohnumfeld.
- 22 UMNUTZUNG VON INDUSTRIEBRACHEN**
Auf dem Löwenbräuareal in Zürich entsteht eine interessante Mischung aus alt und neu.
- 25 WIE SICHER SIND IMMOBILIENANLAGEN**
Die Schätzungsexperten-Kammer hat Fachleute zur Preisentwicklung bei Immobilien befragt.
- 28 DER PULS DES FM-MARKTES**
Pom+Consulting attestiert der FM-Strategie als Teil der Unternehmensstrategie wachsende Bedeutung.

IMMOBILIENRECHT

- 30 JUS-NEWS**
Beschaffung von Mietinteressenten-Daten ist grundsätzlich erlaubt. Grenze bildet – praktisch nicht einfach nachvollziehbar – der Datenschutz.
- 32 ERHÖHUNG DER MEHRWERTSTEUERSÄTZE**
Die Anhebung tritt per 1. Januar 2011 in Kraft. Diese hat auch Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft.
- 34 AUSWIRKUNGEN DER NEUEN ZPO AUF DAS MIETRECHT**
Die schweizerweit vereinheitlichte des Zivilprozessverfahrens per 1.1.11 wirkt stark auf Mietschlichtungs- und -prozessverfahren ein.
- 37 UPDATE IM MIETRECHT – ABSOLUTES MUSS**
Mit Seminaren und MietRecht Aktuell bleiben Sie auf dem neusten Stand.

MANAGEMENT

- 38 FAMILIENUNTERNEHMEN IM KONFLIKTFALL**
Zwei Drittel der Familiengesellschaften haben kein Streitschlichtungsverfahren etabliert. Konfliktpunkt Nr. 1 ist die strategische Ausrichtung.

BAU & HAUS

- 40 ERSTE ERFAHRUNGEN MIT SQS-ZERTIFIZIERUNG**
GU-Projekte von VSGU-Firmen tragen neu ein Gütesiegel. Das VSGU-Label wird nach strengen Audits durch die SQS vergeben.
- 43 VOM SCHLEUDERTRAUMA ZUM MUSTERKNABEN**
Mit der Sanierung der Sihlweid-Bauten in Zürich Leimbach entstehen die ersten Hochhäuser der Schweiz mit 2000-Watt-Standard.

IMMOBILIENBERUF

- 44 VERMARKTER-FEIER 2010**
Die Immobilien-Vermarkter waren weitgehend erfolgreich und feierten den Fachausweis-Prüfungserfolg im Metropol in Zürich.
- 46 GEBÄUDE-LABEL – REALER WERT ODER ILLUSION?**
Das Swiss Real Estate Institute organisiert am 27. Januar 2011 ein spannendes Podiumsgespräch unter Leitung von Filippo Leutenegger.
- 47 SEMINARE UND TAGUNGEN**
Neues Rechtsseminar Stockwerkeigentum und Praxisseminar Steuern & Immobilien, sowie weitere spannende Seminare.
- 49 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 53 SVIT GRAUBÜNDEN:** Golfevent in Domat/Ems
- 54 SVIT FM SCHWEIZ:** Primeur «Meet FM»
- 56 SVIT FM SCHWEIZ:** «Good Morning FM» im KKL
- 59 SVIT SOLOTHURN:** Bänzenjass mit Fonduedampf
- 60 SVIT OSTSCHWEIZ:** Haftendes in der AFG Arena
- 62 SVIT ZÜRICH:** Jahresschluss mit Comeback

MARKTPLATZ

- 51 STELLENINSERATE**
- 64 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 70 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 73 ADRESSEN & TERMINE**
- 74 ZUGUTERLETZT**
- 74 IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Social Media ist für uns eine wichtige Plattform, um mit den Usern in einen Dialog zu treten.“

BERNHARD BÜRKI

Kommunikationsverantwortlicher von Scout24 Schweiz



Social-Media-Plattformen wie Facebook, Twitter, Youtube und Co. sind die Wachstumsmotoren des Web 2.0. Für die Schweizer Immobilienwirtschaft sind sie jedoch noch weitgehend Neuland.

SOCIAL MEDIA – TERRA INCOGNITA

IVO CATHOMEN* •

MACHT DER MASSEN. Facebook zählt in der Schweiz mittlerweile 2,3 Millionen Accounts. Dies bedeutet eine Durchdringung von fast 30% der gesamten Bevölkerung. Damit liegt das Land in absoluten Zahlen auf Platz 17 der Weltrangliste. Bei Facebook betont man, dass es sich dabei um User handelt, die sich mindestens einmal pro Monat auf der Plattform aufhalten. Weltweit zählt Facebook, die grösste Social-Media-Plattform, bereits 500 Millionen Accounts.

Bis Anfang November verzeichnete der «Plauderdienst» Twitter weltweit 29,7 Mrd. Tweets. Für die Schweiz sind zwar keine verlässlichen User-Zahlen erhältlich. Laut Auswertung der deutschen Plattform Webevangelisten wurde aber allein im Oktober 2010 von rund 350 000 Accounts in deutscher Sprache getwittert. Twitter ist damit im deutschsprachigen Raum innerhalb eines Jahres um 89% gewachsen. Und jeder deutschsprachige Twitterer hat im statistischen Mittel 89 so genannte Follower, also Benutzer, welche seine Tweets verfolgen.

Die Suche nach dem Schlagwort «Schweiz» auf Youtube fördert «Blockbuster» zu Tage, zum Beispiel Alt-Bundesrat Merz' Lachanfall im Parlament mit 300 000 Abrufen in nur zwei Monaten, oder den Alltime-Winner «Switch Triple Frontflip» mit 1,2 Millionen Abrufen.

Allein die schiere Zahl lässt darauf schliessen, dass seit der Entstehung von Facebook im Jahr 2004, Youtube 2005 und Twitter 2006 eine grundlegende Umwälzung im Online-Verhalten der privaten User im Gang ist, die ihre Wirkung nicht nur auf den Umgang mit der Veröffentlichung privater Informationen und der Be-

friedigung ihres Informationsbedürfnisses entfaltet. Gerade Facebook und Twitter sind dazu geeignet, dass sich Konsumenten gegenseitig über Produkte und Unternehmen austauschen. Denn gemäss einer Studie des Beratungsunternehmens Nielsen geben 90% der Befragten an, dass sie auf Empfehlungen ihrer Freunde und Bekannten vertrauen. Sieben von zehn Befragten finden online gepostete Empfehlungen glaubwürdig.

NEUE MARKETING- UND KOMMUNIKATIONSDISZIPLIN. Social Media ist damit eine neue Marketing- und Kommunikationsdisziplin. Social-Media-Marketing kann unter anderem bei der Erreichung der folgenden Ziele helfen:

- Aufmerksamkeit für Marken oder Produkte generieren und Bekanntheit steigern (Brand Awareness)
- Pflege eines positiven Markenimages (Reputation Management)
- Animierung der Nutzer zum Teilen von Unternehmensinhalten mit ihrem Netzwerk (Empfehlungsmarketing)
- Verbesserung der Besucherzahlen der Webseite
- Akquisition von Kunden
- Weiter- und Neuentwicklung von Produkten und Dienstleistungen.

Im Bereich der Kommunikation – Social Media Relations – steht die Beziehungspflege zu Multiplikatoren im Zentrum. Diese Multiplikatoren sind Personen, die vornehmlich im Internet kommunizieren, z.B. Blogger oder Twitterer, und eine hohe Reichweite erzielen (so genannte Influencer).

SCHWEIZ ALS ENTWICKLUNGSLAND. Die PR-Agentur Burson-Marsteller Schweiz hat sich die Frage gestellt, wie Schweizer Unternehmen dieser Herausforderung entgegenzutreten. Zu diesem Zweck haben die Autoren einer Studie 20 grosse und international ausgerichtete Unternehmen untersucht. Als Vorlage und Benchmark diente die ebenfalls durch das Unternehmen durchgeführte Studie zu 100 Unternehmen in den USA. Burson-Marsteller gelangt zur Erkenntnis, dass lediglich 30% der untersuchten Schweizer SMI-Unternehmen Social-Media-Plattformen nutzen (USA: 60%). Die Mehrheit der Unternehmen beschränkt sich auf eine Plattform, zu



meist Twitter oder Facebook (je rund 20%). Gemäss der Studie ist die Durchdringung der SMI-Unternehmen auf den Social-Media-Plattformen nicht überwältigend: Auf Twitter verzeichnen sie im Schnitt lediglich 1390 Follower und auf Facebook rund 13 000 Fans.

Diese beiden Kanäle werden von den Unternehmen hauptsächlich zur Verbreitung von Informationen und Updates genutzt, weniger dagegen für Stellenausschreibungen, Aktionen oder Kundenreklamationen und -fragen. Die bescheidene Nutzung von Social-Media-Plattformen und der deutlich ausfallende Vergleich mit den USA bekräftigen den grossen Nachholbedarf der Schweizer Unternehmen im Bereich Social Media.

» Viele Führungskräfte sind zu alt für Social Media.«

PROF. SANDRA SIEBER, IESE BUSINESS SCHOOL BARCELONA

DEMOGRAPHIE VON FACEBOOK IN DER SCHWEIZ.

Ein Blick auf die Alterszusammensetzung hilft zu verstehen, warum Social Media relevant ist. Die Alterspyramide von Facebook in der Schweiz gleicht jener einer Wachstumsnation. Ende September waren zwar noch 1,3 Millionen Schweizer User unter 30 Jahren. Die Altersgruppe der 30- bis 50-Jährigen vereint aber immerhin 774 000 Benutzer. Und selbst die über 64-Jährigen

zählen 41 000 Personen. Besonders in den ganz jungen und den fortgeschrittenen Jahrgängen sind die Zuwachsraten am höchsten, während die Penetration im Segment der 18- bis 39-Jährigen langsam erreicht zu sein scheint. Im Mittel ist der Schweizer User 29 Jahre alt. 1,14 Millionen User sind männlich und 1,09 Millionen weiblich.

SOCIAL MEDIA – EIN INSTRUMENT FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT?

Mit zunehmender Verbreitung von Facebook und anderen Social Media in der kaufkräftigen Generation 30+ sind die Plattformen nicht nur für die Konsumgüterindustrie, sondern auch für Dienstleister und persönliche Investitionsgüter grundsätzlich interes-

sant. Die Schweizer Immobilienwirtschaft mit ihrer fragmentierten Struktur und den heterogenen, stark geografisch geprägten Märkten steht hier allerdings vor besonderen Herausforderungen. Denn

die Social Media leben vor allem von einer ausreichend grossen Community. Konsumgüter und konsumnahe Dienstleistungen sind darum besonders prädestiniert.

Immobilien zeichnen sich demgegenüber dadurch aus, dass sich interessierte Kaufwillige so lange intensiv mit dem Thema Wohnen auseinandersetzen, wie sie selbst auf der Suche nach einer Wohnung oder einem Haus sind. An-

schliessend verliert das Thema wieder markant an Bedeutung oder verlagert sich auf andere Bereiche wie Unterhalt, Versicherung, Wohnen usw. Anders sieht es bei Mietern aus, für welche Wohnen permanent eine höhere Relevanz im Alltag haben dürfte.

SCHEU DER BRANCHE. Tatsache ist, dass nur ganz wenige die «Terra Incognita» bisher betreten haben. Marketingfachleute aus der Immobilienwirtschaft wie Roman H. Bolliger, Acasa Immobilien Marketing, nennen die Scheu der Anbieter vor negativen Meldungen und den befürchteten Kontrollverlust als grösste Hindernisse für die Schweizer Marktteilnehmer. In einem emotionalen Thema wie Wohnen wäre es durchaus vorstellbar, dass sich Mieter oder Käufer, die sich schlecht behandelt fühlen, mit einer negativen Bewertung rächen. Entsprechend werden Mittel der Einwegkommunikation wie bei Youtube für die Vermarktung von einzelnen grösseren Projekten noch am ehesten genutzt.

Wer twittert oder postet, lässt sich in der Tat auf eine Form der Kommunikation ein, die das Unternehmen nicht kontrollieren kann. Mit der Angst vor der eigenen Courage bekam es bereits der Nahrungsmittelgigant Nestlé zu tun. Das kam so: Im Web begannen Videos mit einem abgebissenen Gorillafinger die Runde zu machen. Der Vorwurf von Greenpeace, Nestlé trage durch die Verwendung von Palmöl in KitKat zu Abholzung der indonesischen Regenwälder bei und zerstöre somit die letzten Lebensräume der Orang-Utans, wurde zu einem eigentlichen PR-Desaster. Denn Nestlé liess das KitKat-Gorillafinger-Video aus Youtube entfernen und legte die Unternehmensseite auf Facebook still. Mit dem Ergebnis, dass die Diskussion umgehend auf neue Plattformen auswich und völlig aus dem Ruder lief. Wie schwierig es ist, Twitterer und Blogger mundtot zu machen, zeigt auch das jüngste Beispiel von Wikileaks.

Wie gross der Imageschaden im Fall Nestlé ist, verdeutlicht die Analyse von Mike Schwede, Experte für soziale Netzwerke bei der Goldbach Group. Schwede wertet dafür Einträge in sozialen Netzwerken und Blogs aus. Bis Mitte März 2010 – also vor der Veröf-

fentlichung der Videos – äusserten sich Internetnutzer nur in 11% der Fälle negativ über Nestlé, inzwischen sind es konstant 30%.

Dass sich die hierarchisch strukturierte Unternehmenswelt mit der Machtverteilung im Social Web schwer tut und bisweilen in blinden Aktionismus verfällt, bestätigen Beobachter. Auch wird «Web 2.0» im Unternehmen vielfach falsch eingebunden, ohne klare strategische Ziele verfolgt und ohne strukturierte umsichtige Vorgehensweise angegangen. Das deutsche Beratungsunternehmen Keylens hat festgestellt, dass die Budgets bei der Hälfte der Unternehmen im Marketing angesiedelt sind, bei fast jedem fünften Unternehmen sogar in der IT-Abteilung, aber nur in 7% der Unternehmen bei der Geschäftsleitung. Sandra Sieber, Professorin an der IESE Business School in Barcelona, bringt es im FAZ-Netzökonom-Blog auf den Punkt: «Viele Führungskräfte sind zu alt für Social Media.»

» Auch bei negativen Kommentaren gilt absolute Transparenz.«

BERNHARD BÜRKI, SCOUT24 SCHWEIZ

BLICK NACH DEUTSCHLAND. Aufschluss über die aktuelle Diskussion in Deutschland gibt der Blog auf immobilienportale.com. «Social Media wird derzeit überschätzt. Ausser ein paar Freaks kennt keiner Twitter oder Facebook», lautet eine stellvertretende Einschätzung. «Was hat Twitter, was ein Newsletter oder ein Immobilien-Suchauftrag nicht hat?» lautet eine andere. Das Übergewicht der kritischen Stimmen deutet darauf hin, dass das Wesen und Potenzial der Social Media in der Immobilienwirtschaft (noch) nicht verstanden wird. Nach den Erfahrungen mit dem Internet-Hype vor einigen Jahren zeigen sich auch die Marktteilnehmer am Schweizer mehrheitlich vorsichtig zurückhaltend. «Die Herausforderung ist, zu erkennen, was wichtig und notwendig ist und was nicht», heisst es zum Beispiel in Bezug auf den Markt. Auf jeden Fall dürfe der Zug nicht verpasst werden, über Social Media eine jüngere Community anzusprechen.

GINESTA UND IMMOSCOUT24. Zwei Unternehmen am Immobilienmarkt, die zu den First Movern in Social Media gehören, sind das Maklerunternehmen Ginesta und das Immobilienportal Immoscout24. Unter der Führung von Claude Ginesta unterhält das Küssnacher Unternehmen einen Blog auf der eigenen Website, eine Facebook- und eine Twitter-Seite. Mit 309 Followern und 261 «Likern» liegt das Familienunternehmen fast gleichauf wie das Immobilienportal Homegate, tut aber auch einiges dafür: Newsletter, regelmässige Tweets und Facebook-Einträge. Spitzenreiter dürfte aber nach nicht repräsentativer Marktübersicht der Immobilienmarktplatz Immoscout24 sein. Bernhard Bürki, Kommunikationsverantwortlicher von Scout24 Schweiz, bestätigt, dass man Einiges dafür unternimmt. «Die Zahl der mittlerweile 12 000 Fans auf Facebook hat mit den diversen Aktionen zu tun, die wir lancieren. Gerade jetzt ist eine Verlosung von Gratis-tickets für das Weihnachtsspektakel

«Swiss Christmas» mit grosser Resonanz gelaufen. Im Weiteren bieten wir auf Facebook Ratgeberthemen an und die Möglichkeit, die Immobilieninserate von ImmoScout24 auf

Facebook zu teilen. Der Twitter-Kanal wird zwar ebenfalls aktiv gepflegt, hat aber zweite Priorität. «Das hat mit der Grösse der Community zu tun.»

Als Nutzen sieht Bürki den Dialog mit den Usern – vor allem mit einer jüngeren Zielgruppe – und die Markenbekanntheit. Vor negativen Statements auf Facebook scheut man sich nicht. «Die kommen erstens sehr selten vor und geben uns zweitens die Möglichkeit, darauf in der Community zu reagieren.» ●

www.goldbachinteractive.com/aktuell/fachartikel
www.immobilienportale.com
faz-community.faz.net/blogs/netzökonom



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

Der Markt wird mobil

Sei es als Marketinginstrument, zur Wohnungssuche oder als praktisches Helferlein – Applikationen für Smartphones und iPads werden zukünftig vom Immobilienmarkt nicht mehr wegzudenken sein.

KRISTIN HOFER* •

ANGESAGTE APPS. Applikationen oder kurz «Apps» für das Handy und das iPad sind derzeit sehr angesagt. Darunter versteht man kleine Programme, die man sich kostenpflichtig oder gratis auf ein internetfähiges Mobilgerät herunterladen kann. Rund 500 000 Apps für Smartphones und andere internetfähige Mobilgeräte werden derzeit weltweit angeboten, teilt der Hightech-Interessenverband Bitkom mit. Die Tendenz ist stark steigend. Das Sortiment reicht von Spielen, über sinnfreie Partygags bis zu nützlichen Anwendungen für die tägliche Arbeit.

Die Anzahl der Anbieter in der Immobilienwirtschaft ist hingegen noch überschaubar. Das liegt unter anderem daran, dass es nicht billig ist, eine App zu entwickeln: Die Kosten liegen regelmässig im fünfstelligen Bereich. Trotz der hohen Kosten bringen die Entwicklung von Apps den Anbietern auch viele Vorteile: Sie dienen als Marketinginstrument und zur Kundenbindung. Doch die kleinen Programme bieten in erster Linie den Anwendern einen grossen Nutzen. Das Angebot zielt auf das weltweit immer mobiler werdende Arbeiten. Es bietet weniger Schnelligkeit als vielmehr ein grösseres Stück an Flexibilität. Nutzer gelangen von überall aus über ihr Handy so einfach wie nie an relevante Informationen.

APPS B2B – VIELFÄLTIGER NUTZEN FÜR IMMOBILIENPROFIS. Die Bandbreite der Apps in der Immobilienbranche geht von arbeitssparenden über nützliche bis hin zu praktischen Applikationen. Nützlich ist beispielsweise die App «Autostich». Mit diesem Programm werden Panoramabilder angefertigt. Dabei macht man rundum ein paar Bilder von der Immobilie und der Umgebung und das iPhone fügt die Bilder zum Rundumblick zusammen. Das kann etwa bei der Präsentation von Objekten in Immobilienportalen sehr nützlich sein und die Aufmerksamkeit von Interessenten auf das angebotene Objekt lenken. Praktisch ist zum Beispiel eine kostenlose Wasserwaage-App bei einer Besichtigung. So übernimmt das Handy die vertikale oder horizontale Ausrichtung einer Wand oder einer Fussleiste.

Richtig interessant werden Apps von Immobilien-Softwareanbietern, die einen mobilen Datenbankzugriff ermöglichen. Im Bereich CRM-Software haben FlowFact-Nutzer über ihr iPhone oder iPad immer aktuellen Zugriff auf ihre Kontakte, Termine, Mails, die Wiedervorlage sowie Immobilienobjekte in der Datenbank. Durch den ständigen Abgleich des mobilen Endgerätes mit dem FlowFact im Büro, erfahren Makler von unterwegs schnell von Terminverschiebungen oder Terminabsagen, ohne extra benachrichtigt werden zu müssen. Ein Blick in den Kalender auf dem Handy genügt und der Mitarbeiter im Aussendienst weiss Bescheid. Zudem können bei Besichtigungen durch Zugriff auf die eigene Datenbank Alternativobjekte (Fotos, Karten, Grundrisse usw.) präsentiert werden.

» Was anfänglich noch eine technische Spielerei für Smartpone-Freaks gewesen ist, ist heute ein klarer Trend zur mobilen Immobiliensuche.«

APPS B2C – IMMOBILIENSUCHE IMMER UND ÜBERALL MÖGLICH. Für Immobiliensuchende eröffnen sich durch Apps von Immobilienportalen oder grösseren Maklern ebenso ganz neue Möglichkeiten der Wohnungs- und Haussuche. In der Schweiz erlauben zum Beispiel die Apps der Immobilienportale Comparis und Homegate eine einfache Immobiliensuche über die mobilen Geräte. Mit den Apps von Homegate für iPhone und Android (Betriebssystem von Google für Handys) können Interessenten Immobilien zum Mieten oder Kaufen nach Orten bzw. Postleitzahlen oder via GPS in der näheren Umgebung suchen. Auf Wunsch wird die Route zum gefundenen Objekt angezeigt. Die gefundenen Objekte können auch Bekannten per Mail weiterempfohlen und der Anbieter kann mit einem Klick via Mail oder Telefon sofort kontaktiert werden.

Mit der iPhone- und iPad-Applikation von Comparis findet man von unterwegs aus Miet- und Kaufinserate von über zehn Schweizer Immobilienportalen wie Homegate, Immoscout24 und Immomarkt Schweiz. Neben einer Kartensuche wird auch über die Preisentwicklung innerhalb der letzten fünf Jahre informiert. Für die Immobilienplattform Newhome gibt es ebenso eine passende iPhone-App. Auf der Plattform werden die Angebote von 15 Kantonalbanken mit regionalen Immobilienangeboten vereint. Dazu zählen zum Beispiel die Internet-Marktplätze der Appenzeller, der Berner und der Luzerner Kantonalbank. Auch einige grosse Makler setzen schon auf die kleinen Kraftpakete.

APPS VON MAKLERN FÜR INTERESSENTEN. Apps können für Maklerunternehmen von

mehrfachem Nutzen sein. Der Maklerverband Colliers bietet beispielsweise eine App für das iPhone an. Damit können Kauf- oder Mietinteressenten auf das Büroimmobilienangebot der sechs Partner zugreifen. Zu suchen ist nach Nutzungsart, Preis, Lage

und Grösse – also nach Kriterien, wie sie von der Webseite her bekannt sind. Collier sieht das Kleinprogramm als Instrument, um die Vermarktung zu forcieren, Kunden zu binden und am Image zu feilen. Denn die Apps sind derzeit hipp und wenn ein Maklerunternehmen Derartiges anbietet, bleibt es bei den Kunden im Gespräch. Zudem wird den Kunden ein besonderer Service geboten.

Doch nicht alle Makler sind der Ansicht, dass sich die Entwicklung einer solchen App lohnt. Kleine Makler mit überschaubarem Immobilienangebot können kaum mithalten mit den grossen Immobilienportalen. Demzufolge macht für kleinere Makler der Aufwand für die Entwicklung einer solchen App – welcher zwischen 5000 und 100 000 EUR liegt – wenig Sinn. Viele Makler setzen dann eher auf das mobile Internet: Dabei wird die Webseite so programmiert, dass sie auf den Displays aller Mobilgeräte

APP-BEISPIEL FÜR IPHONE UND IPAD

fehlerfrei angezeigt wird und die Navigation ein Leichtes ist.

WOHNUNGSSUCHE MIT LIVE-BILD UND GPS.

Dank der GPS-Funktion bei Smartphones werden die Treffer der Suchanfragen nicht nur für das Mobilgerät speziell aufbereitet – es ist auch eine Suche nach verfügbaren Immobilien im Umkreis des aktuellen Standortes möglich. So kann ein Wohnungssuchender mit dem Smartphone in der Hand durch sein Wunschviertel schlendern und sich dabei anzeigen lassen, ob in den Strassen rundum eine Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen ist.

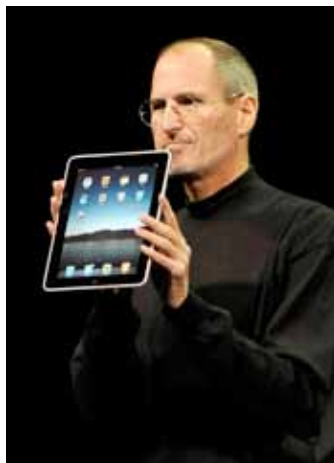
In Verbindung mit dem Augmented-Reality-Programm Wikitude können sogar in die Live-Bilder der Smartphone-Kamera Immobilienangebote eingeblendet werden. Das bietet derzeit zum Beispiel das Immobilienportal www.immowelt.de an. Richtet der Nutzer also die Kamera etwa auf ein schickes Jugendstil-Haus, in dem er gerne wohnen möchte, sieht er in Echtzeit auf dem Display, wenn in dem Haus eine Wohnung zu vermieten oder zu verkaufen ist. Einen kleinen Haken hat die App-Umkreissuche nach Immobilien jedoch. Da bei ihr die Daten geocodiert sein müssen, um als Treffer in der Karte oder im Kamerabild angezeigt zu werden, müssen die Koordinaten oder die Adresse bekannt sein. Das ist jedoch bei vielen Angeboten von Maklern nicht der Fall. Makler geben die Adresse oft erst nach einer direkten Kontaktaufnahme heraus. An Informationen über solche Objekte gelangen Interessenten dann nur auf die alte Weise.

Die Apps für das iPhone oder das iPad stehen kostenfrei oder gegen geringes Entgelt im iTunes App-Store zur Verfügung. Apps für Handys mit einem Android-Betriebssystem können im Market Store des jeweiligen Anbieters heruntergeladen werden.



*KRISTIN HOFER

Die Autorin ist verantwortlich für Marketing & Public Relations bei FlowFact AG. Das Unternehmen entwickelt und vermarktet Customer-Relationship-Management-Lösungen für die Immobilienbranche. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 80 Mitarbeitende an den Standorten Köln, Berlin, Wien und Zürich.



• Steve Jobs und Apple verändern das Medienverhalten mit iPad und iPhone nachhaltig.

Anhand der App von FlowFact für Immobilienmakler lassen sich die Vorzüge einer mobilen Anwendung einfach zeigen. Eine Immobilienbesichtigung ist für Makler mit der entsprechenden App auf ihrem iPhone oder iPad ganz ohne Papierstapel wie Kartenmaterial, Exposés oder Grundrisse möglich. Bei der Vorbereitung auf den Besichtigungstermin erkennen sie anhand der aktuellen Historie eines Kunden oder Interessenten sofort, welche Objekte sich der Interessent schon angeschaut hat. Ein Foto hilft Maklern, sich besser an den Interessenten zu erinnern und sich auf ihn einzustellen. Ist der Weg zum Besichtigungsobjekt unklar, genügt ein Blick auf die integrierte Karte.

Es ist nicht das passende Objekt? Dann können Immobilienvermittler den Interessenten zahlreiche Objektbilder, Grundrisse, Karteninformationen und Satellitenbildausschnitte von Alternativobjekten auf dem iPhone oder iPad präsentieren. Dies ist durch den Zugriff auf die eigene Datenbank live möglich. Interessenten können so genau sagen, welches Objekt ihnen zusagen würde oder nicht, ohne dass vorher eine aufwendige Besichtigung notwendig wird. Makler bekommen durch das Medium ein besseres Gefühl dafür, was der Kunde sucht und die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss steigen bei der nächsten Besichtigung.

Informationen zum mobilen CRM von FlowFact werden am 24. Februar 2011 im Hotel Montana in Luzern kostenfrei präsentiert. Weitere Informationen: www.flowfact.de.

Topf-fit in Sachen CAFM!

ICFM | CAMPOS



Alles weitere auf www.icfm.ch



Befrachtete Agenda

Was die Immobilienwirtschaft in diesem Jahr beschäftigt hat – und was 2011 auf sie zukommen wird: Es gibt viel zu tun für die Immobilienwirtschaft.



Auf dem Tisch des Parlamentes liegen viele Immobilien-relevante Themen (Bild: Sitzungszimmer für Kommissionen im Bundeshaus).

SIMON HUBACHER*

ZAHRLICHE GESCHÄFTE. 2010 war für die Immobilienwirtschaft, politisch betrachtet, ein reich befrachtetes Jahr. Auf Bundesebene behandelten Regierung und Parlament zahlreiche relevante Geschäfte. Ein Überblick mit Prognosen für die Zukunft.

REVISION MIETRECHT. Im September verabschiedete der Nationalrat der mietrechtlichen Revisionsvorlage mit seinem zweiten Nein endgültig den Todesstoss. Damit ging ein über dreijähriges Kräftemessen zu Ende. Die Immobilienwirtschaft lehnte die vom Bundesrat entworfene Mietrechtsrevision seit längerem entschieden ab, da die Landesregierung vom ursprünglichen sozialpartnerschaftlich erarbeiteten Kompromiss der Mieter- und Vermieterverbände aufgrund von Referendumsdrohungen aus der Westschweiz abgewichen war. Besonders stossend war, dass die Mieten – entgegen dem historischen Kompromiss – während der Mietdauer nicht mehr vollumfänglich der Teuerung anpassbar und die Vermieter mit ständig sinkenden Mietzinsen konfrontiert gewesen wären.

Prognose: Die grosse Mietrechtsrevision ist zwar im Moment vom Tisch, doch es sind zahlreiche Vorstösse hängig. Das Mietrecht bleibt permanent unter Druck.

TEILREVISION RAUMPLANUNGSGESETZ/AUFHEBUNG LEX KOLLER. Die vom Bundesrat ursprünglich geplante grosse Revision des Raumplanungsgesetzes scheiterte bereits in der Vernehmlassung. Auch der SVIT Schweiz hatte den Vorschlag als unausgegoren abgelehnt. Inzwischen

wird in Bundesbern im Kontext der Aufhebung der Lex Koller auf Kommissions- und Parlamentebene über Teilaspekte beraten. Der Nationalrat hat in der Wintersession 2009 beschlossen, die weiterhin vom Bundesrat geplante Aufhebung der Lex Koller mit flankierenden Massnahmen zu begleiten. Er will die Kantone verpflichten, Massnahmen gegen überbordenden Zweitwohnungsbau zu treffen. Dazu hat der Nationalrat einer Teilrevision des Raumplanungsgesetzes zugestimmt.

Der Ständerat wiederum blieb in der Wintersession auf seiner noch härteren Linie. Er besteht nicht nur auf einem allgemein ausgewogenen Verhältnis von Erst- und Zweitwohnungen, sondern auf griffigen Massnahmen. Der Nationalrat wollte es wie ursprünglich auch der Bundesrat dabei bewenden lassen, dass die Kantone Gebiete bezeichnen, die besonderer Massnahmen gegen einen überbordenden Zweitwohnungsbau bedürfen. Der Ständerat will aber Kantone und Gemeinden vorschreiben, die Zahl neuer Zweitwohnungen zu beschränken, die Hotellerie und günstige Erstwohnungen zu fördern sowie Zweitwohnungen besser auszulasten. Zudem definierte er, wann das Verhältnis zwischen Erst- und Zweitwohnungen nicht mehr ausgewogen ist. Jetzt muss der Nationalrat nochmals über die Bücher.

Prognose: Statt einer Aufhebung der Lex Koller werden neue Vorschriften gegen «kalte Betten» im Zweitwohnungsbereich eingeführt. Bei der Totalrevision des Raumplanungsgesetzes wird der Bundesrat 2011 einen zweiten Anlauf nehmen.

ABSCHAFUNG DES EIGENMIETWERTS. Die Volksinitiative «Sicheres Wohnen im Alter» des HEV Schweiz verlangt eine partielle Abschaffung des Eigenmietwertes, indem AHV-Rentner die Wahl zwischen dem System mit oder ohne Eigenmietwertbesteuerung haben sollen. Der Bundesrat lehnt die Volksinitiative des HEV ab und stellt dieser aufgrund eigener Beurteilung des Handlungsbedarfs im Bereich der Wohneigentumsbesteuerung einen indirekten Gegenvorschlag gegenüber. Nach Ansicht des Bundesrates soll die Besteuerung des Eigentums für alle Wohneigentümer abgeschafft werden. Im Gegenzug sollen die bisherigen Abzugsmöglichkeiten auf zwei Ausnahmen reduziert werden: einen zeitlich und betragsmässig limitierten Schuldzinsenabzug für Ersterwerbende sowie einen Abzug für besonders wirkungsvolle Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen. Der SVIT Schweiz lehnt die Pläne des Bundesrates ab. Ein Systemwechsel, ob rein oder modifiziert, beschert dem Bund, den Kantonen und Gemeinden erhebliche Mehrerträge. Für den Grossteil der Wohneigentümer stellt die Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung daher eine erhebliche steuerliche Mehrbelastung und damit eine «verdeckte Steuererhöhung» dar. Ein solches Vorgehen läuft gemäss SVIT dem Verfassungsauftrag zuwider, insoweit flankierende Massnahmen keinen genügenden Kompensationseffekt bieten.

Prognose: Die Initiative wird an der Urne chancenlos bleiben, weil sie nur partiellen Interessen dient, ebenso der indirekte Gegenvorschlag des Bundesrates.

AUSSICHTEN 2011. Diese politischen Themen sind für die Immobilienwirtschaft im kommenden Jahr von Interesse.

VERSCHÄRFUNG DES KÜNDIGUNGSSCHUTZES IM MIETRECHT. SP-Nationalrätin Anita Thanei wirft den Vermietern sinngemäss vor, den «Nachfrageüberhang» auf dem Wohnungsmarkt auszunützen. So würden gemäss Thanei «immer häufiger Kündigungen gegenüber langjährigen Mieterschaften zur Erzielung einer höheren Rendite ausgesprochen». Mit einer breit abgestützten parlamentarischen Initiative will sie diesen angeblichen Missstand bekämpfen. Die Rechtskommission des Nationalrates hat das Ansinnen bereits

abgelehnt. Als Nächstes wird die grosse Kammer darüber beraten.

REVISION DES CO₂-GESETZES. Der Bundesrat will die Treibhausgasemissionen der Schweiz bis 2020 um mindestens 20% gegenüber 1990 senken. Dazu unterbreitet er dem Parlament eine Revision des CO₂-Gesetzes. Die Vorlage ist ein indirekter Gegenvorschlag zur Klimaschutz-Initiative. Unter anderem sieht der Bundesrat vor, die CO₂-Lenkungsabgabe von 36 CHF pro Tonne auf Brennstoffen weiterzuführen. Von den Erträgen sollen maximal 200 Mio. CHF zur Finanzierung von Gebäuden eingesetzt werden. Je nach Entwicklung der Ölpreise kann der Abgabesatz in zwei Stufen erhöht werden.

EINHEITSSATZ MEHRWERTSTEUER. Die heute geltenden drei Steuersätze sollen nach dem Willen des Bundesrates durch einen Einheitssatz von 6.1% ersetzt und die Mehrheit der Steuerausnahmen abgeschafft werden. Diese Vereinfachung stärkt den Wirtschaftsstandort Schweiz und bringe mehr Wachstum und Wohlstand. Das würde bedeuten, dass auch die Bildung (und damit beispielsweise auch das Bildungsangebots des SVIT) künftig nicht mehr von der Mehrwertsteuer befreit wäre.

INITIATIVE FÜR KOSTENMIETE. Die SP des Kantons Zürich hat die Lancierung einer kantonalen Volksinitiative beschlossen. Diese soll den Gemeinden die Möglichkeit geben, Gebiete festzulegen, in denen ein Mindestanteil der Wohnungen nach dem Grundsatz der Kostenmiete vermietet werden muss. Das Volksbegehren kann durchaus als eine Art Vorreiter für weitere, ähnlich gelagerte Vorstösse betrachtet werden. Denn die Sozialdemokraten haben das Thema Wohnungspolitik im Wahljahr 2011 ganz zuoberst auf ihre Prioritätenliste gesetzt. Sie wollen damit vor allem in den Städten wie Zürich punkten, in denen eine tiefe Leerwohnungsziffer zu verzeichnen ist. •

SCHWEIZ

SENKUNG DES REFERENZZINSSATZES

Das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) hat am 1. Dezember eine Senkung des hypothekarischen Referenzzinssatzes bei Mietverhältnissen von 3% auf 2,75% bekannt gegeben. Die Vermieter dürfen dem daraus entstehenden Senkungsanspruch 40 Prozent der Teuerung gemäss Landesindex der Konsumentenpreise sowie Steigerungen der Unterhalts- und Betriebskosten aufrechnen. Dasselbe gilt für wertvermehrende Investitionen oder umfassenden Überholungen, die seit der letzten Mietzinsanpassung vorgenommen wurden. In der Praxis bedeutet dies laut dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz, dass jedes Mietverhältnis individuell betrachtet werden muss. Ein automatischer Anspruch auf Mietzinsreduktion ist mit der Senkung des hypothekarischen Referenzzinssatzes nicht gekoppelt.

ENERGIEGESETZ BALD IN KRAFT

Am 1. Januar 2011 tritt das revidierte Energiegesetz in Kraft. Es sieht einen gesamtschweizerisch einheitlichen Gebäudeenergieausweis und mehr finanzielle Mittel für die Kantone für ihre Beratungsleistungen sowie die Aus- und Weiterbildung im Gebäudebereich vor. Die neuen Instrumente sollen dazu beitragen, das grosse Energiesparpotenzial im Gebäudebereich zu erschliessen.

WEKO SANKTIONIERT PREISABSPRACHEN

Wegen unzulässigen Wettbewerbsabreden büsst die Wettbewerbskommission (WEKO) vier Unternehmen, die im Bereich Baubeschläge für Fenster und Fenstertüren tätig sind, mit insgesamt rund 7,6 Mio. CHF. Die Unternehmen haben Zeitpunkt und Höhe von Preiserhöhungen untereinander abgesprochen. Solche horizontalen Preisabreden stellen schwere Verstösse gegen das Kartellgesetz dar. Die EU hat bezüglich der gleichen Sachverhalte ebenfalls eine Untersuchung eröffnet, diese ist derzeit noch hängig.

SCHLEPPENDE BAURECHTS-HARMONISIERUNG

Ende November 2010 hat die Gründungsversammlung der Interkantonalen Vereinbarung über die Harmonisierung der Baubegriffe (IVHB) stattgefunden. Um eine gesamtschweizerische gesetzliche Harmonisierung des formellen öffentlichen Baurechts (Vereinheitlichung der Baubegriffe) zu vermeiden, haben die Kantone den Weg via ein Konkordat gewählt. Trotz Konkordat dürfte eine gesamtschweizerische Regelung unumgänglich sein, da einerseits lediglich sieben Kantone dem Konkordat beitraten (Kantone Bern, Graubünden, Freiburg, Basel-Landschaft, Aargau, Thurgau und ab 1. Januar 2011 Schaffhausen). Andererseits wird die Harmonisierung mit Ausnahmeklauseln versehen und es werden lediglich wenige Begriffe harmonisiert.



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

Zufrieden mit der Wohnsituation

Die «Neue Zürcher Zeitung» und Wüst & Partner haben im Sommer 1200 Deutschschweizer Haushalte nach ihrer Befindlichkeit im Wohnumfeld befragt. Nun liegen die Ergebnisse des Immo-Barometers vor.

IVO CATHOMEN

LICHT UND SONNE. Die «Neue Zürcher Zeitung» veröffentlicht bereits im 22. Jahr zusammen mit dem Beratungsunternehmen Wüst & Partner den «Immobilien-Barometer», eine Umfrage unter Haushalten zu ihrer derzeitigen Wohnsituation und Zufriedenheit. Für die aktuelle Ausgabe vom Oktober 2010 wurden 1200 Personen in der Deutschschweiz per Telefon befragt.

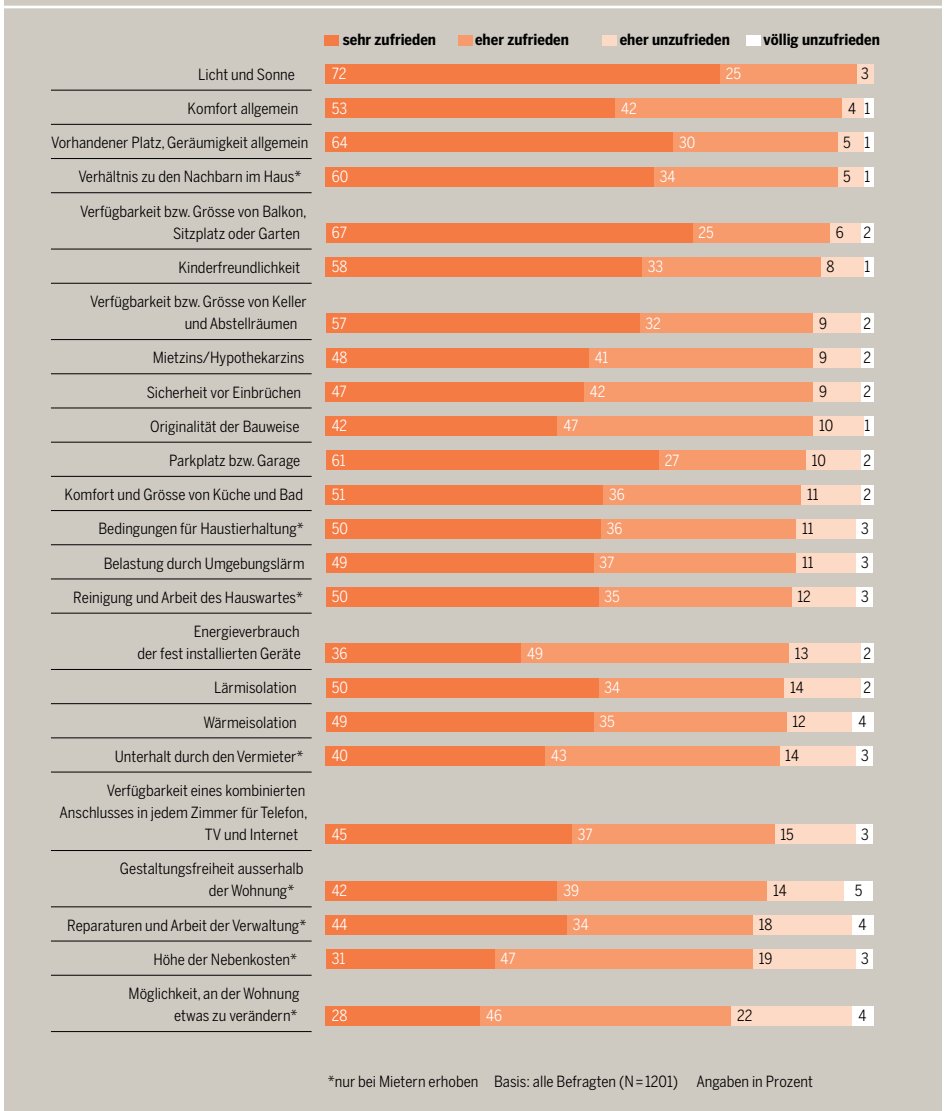
Seit 1988 werden «eine gute Lage der Wohnung bzw. des Hauses» (39% der Nennungen) und «eine schön eingerichtete Wohnung» (33%) in unveränderter Wichtigkeit in den vordersten Rängen hinsichtlich Lebensqualität platziert – lediglich übertroffen von der Befriedigung am Arbeitsplatz (59%) und der Pflege von Kontakten zu Freunden und Bekannten (55%).

Kernstück des Immo-Barometers ist die Erhebung der Zufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation anhand sogenannter interner und externer Faktoren, also die Wohnräume selbst und das Umfeld betreffend. Demnach sind die meisten Menschen in der Schweiz mit «Licht und Sonne» (97%) ihrer Wohnsituation sehr zufrieden bzw. eher zufrieden, gefolgt vom allgemeinen Komfort und dem verfügbaren Platz. Am schlechtesten rangiert ist die «Möglichkeit, an der Wohnung etwas zu ändern» mit 74%. Vor zwei Jahren trugen die «Höhe der Nebenkosten» noch die rote Laterne. Für die Immobilienwirtschaft von Interesse: Reparaturen sowie Arbeit der Verwaltung bekommen mit 44% (sehr zufrieden) und 34% (eher zufrieden) ein vergleichsweise schlechtes Zeugnis, ebenso der Unterhalt durch den Vermieter mit 40% bzw. 43%. Hier steckt aus der Sicht der Mieter Verbesserungspotenzial. Der Anteil der Unzufriedenen erscheint auf den ersten Blick zwar gering. Aber bereits ein solcher von 5% umfasst hochgerechnet auf die Deutschschweizer Wohnbevölkerung ergibt 195 000 Personen.

Beim Wohnumfeld stechen vor allem der Steuerfuss der Gemeinde (sehr zufrieden/eher zufrieden: 67%), das kulturelle Angebot in der Gemeinde (74%) und die Möglichkeit, die Freizeit im Quartier zu verbringen (80%) als kritische Faktoren ins Auge.

AKTUELLE WOHNZUFRIEDENHEIT, «INTERNE» FAKTOREN

Anzahl Nennungen in % (Auszug aus dem Kriterienkatalog)



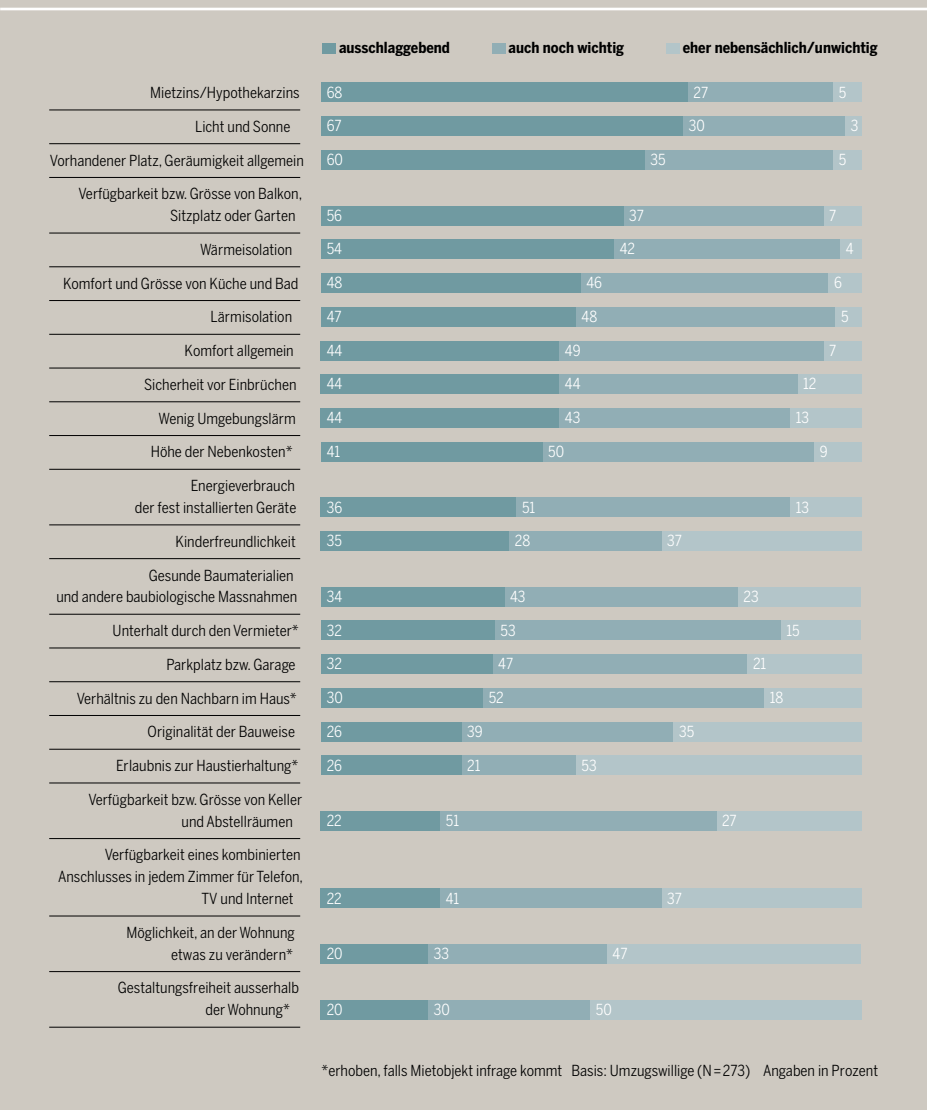
Die Wohnzufriedenheit in der Deutschschweiz ist seit Jahren stabil hoch.

UMZUGSWILLIGKEIT. 23% der Wohnbevölkerung zählen sich selbst zu den aktuell oder latent Umzugswilligen. Das sind hochgerechnet auf die Deutschschweizer Wohnbevölkerung 155 000 (geplanter baldiger Wechsel), 430 000 (gewünschter gelegentlicher Wechsel) und 310 000 Menschen (latente Bereitschaft zu einem Wechsel) oder etwa halb so viele Haushalte. Diese Zahlen haben sich gegenüber der Umfrage von 2008 praktisch nicht verändert. Gegenüber 2006 stehen aber deutlich weniger Personen vor einem baldigen Wechsel.

Fragt man nach den Motiven, so werden Faktoren am häufigsten genannt, die mit der Wohnsituation in direktem Zusammenhang stehen. Für 31% ist es die Unzufriedenheit mit der Wohnung bzw. dem Haus, für jeweils 26% sind es familiäre Gründe, eine zu kleine Wohnung und die Unzufriedenheit mit der Umgebung. Seltener, aber immerhin 11% der Nennungen betreffen eine zu grosse Wohnung oder ein zu grosses Haus.

GEWÜNSCHTE WOHNFORM. Fragt man alle Personen, welche Wohnform sie wählen

«INTERNE» KRITERIEN BEI DER SUCHE NACH EINER WOHNUNG/EINEM HAUS
Anzahl Nennungen in % (Auszug aus dem Kriterienkatalog)



Viele Menschen suchen nach den gleichen Kriterien am Wohnungsmarkt.

würden, so sind Mietwohnungen wieder deutlich stärker in der Gunst. Nahezu 50% bevorzugen dieses Verhältnis. Nach Jahren der Abkehr von der Miete bis rund 2002 hat sich das Verhältnis seither stabilisiert. Ebenfalls zugelegt – allerdings auf tieferem Niveau – hat das Haus zur Miete. Der Kauf von Wohneigentum hat in beiden Formen – Haus und Eigentumswohnung – Boden verloren. Gesucht werden weiterhin vor allem grosse Wohnungen mit vier und mehr Zimmern, allerdings weniger als 2008. Kleinere Wohnungen werden wieder häufiger nachgefragt.

SUCHKRITERIEN. Fragt man schliesslich nach den Kriterien bei der Suche, schwingen Miet-/Hypothekarzins Licht und Sonne und vorhandener Platz/Geräumigkeit obenaus (siehe Grafik). Im Kriterienkatalog tauchen aber auch verschiedene bauliche Aspekte auf, die insgesamt am meisten Aufmerksamkeit auf sich vereinen. Unter den externen Faktoren werden öffentliche Verkehrsmittel in der Nähe, Grünflächen in der Umgebung, ein sympathisches Quartier und Einkaufsmöglichkeit in der Nähe am häufigsten genannt.

SCHWEIZ

BESCHÄFTIGUNGSWACHSTUM



Gemäss Bundesamt für Statistik (BFS) zeigen die vierteljährlichen Indikatoren des Beschäftigungsbarometers (revidierte Zahlen) ein deutliches Beschäftigungswachstum gegenüber dem 3. Quartal 2009. Die Zahl der Beschäftigten im sekundären Sektor stieg leicht an (+0,3%), während im tertiären Sektor eine deutliche Beschäftigungszunahme verzeichnet wurde (+1,2%). Das Baugewerbe trug mit einem Wachstum von 5000 Beschäftigten bzw. +1,6% stark zur positiven Tendenz im sekundären Sektor bei. Wie im Vorquartal zeigen alle in die nahe Zukunft gerichteten Indikatoren eine positive Tendenz für das nächste Quartal. Im Jahresvergleich ist bei allen in die nahe Zukunft gerichteten Indikatoren ein Aufwärtstrend festzustellen.

GROSSES INTERESSE AN SWISS EQUITY REAL ESTATE DAYS

Mit rund 500 Teilnehmern verzeichnete die Immobilienfachkonferenz Swiss Equity Real Estate Days ein reges Besucherinteresse. Die erstmals an zwei Tagen durchgeführte Veranstaltung spiegelte das ungebrochene Interesse an Schweizer Immobilien im In- und Ausland wieder. 35 Unternehmen aus

der Schweiz und dem Ausland präsentierten ihre neuesten Projekte, gaben Auskunft zum aktuellen Geschäftsverlauf und den Entwicklungen in der Immobilienwelt. Zudem informierten 11 Fachvorträge sowie 6 Paneldiskussionsgespräche über die Trends der Branche.

Swiss Equity real estate days

SINKENDE PRODUKTION IM SCHWEIZER BAUWERBE

Gemäss den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik (BFS) sanken im Baugewerbe Produktion und Umsatz. Der Hochbau erfuhr im 3. Quartal 2010 saisonbereinigt einen Produktionsrückgang von 5% gegenüber dem Vorquartal, der Tiefbau hat dagegen einen Anstieg (+1,6%) zu verzeichnen. Beim übrigen Baugewerbe schliesslich sank die Produktion um 0,5%. Der Umsatz im Hochbau sank saisonbereinigt um 5%. Der Tiefbau erzielte ein Plus von 1,4%, das übrige Baugewerbe ein Minus von 1%.

WOHNUNGSBAU ZIEHT WIEDER AN

Das Bundesamt für Wohnungswesen veröffentlichte seine vierteljährlich erscheinende Publikation «Der Wohnungsmarkt auf einen Blick.» Die Nachfrage nach Wohnraum war in den letzten Jahren gut und wurde in den letzten dreieinhalb Jahren auch von der Einführung der vollen Personenfreizügigkeit gegenüber den EU17- und den EFTA-Mitgliedsländern getrieben. Durch den Rückgang des Wanderungssaldos dürfte sich die Nachfrage leicht abschwächen. Die Wohnungsproduktion hat sich im letzten Jahr ebenfalls leicht verringert. Für das laufende Jahr kann aber wieder von einem leichten Anstieg der Produktionsziffer auf über 40 000 Einheiten ausgegangen werden. Die Leerwohnungsquote pendelt seit 2003 um die 1%-Marke. Im laufenden Jahr wurde eine solche von 0,94% registriert, was im Vergleich zum Vorjahr eine leichte Zunahme bedeutet. Der Anstieg der Bestandesmieten dürfte sich weiter abschwächen und auch bei den Angebotspreisen ist ein moderater Anstieg zu erwarten.

GEEIGNETE STANDORTE FÜR KERNKRAFTWERKE

Das Eidgenössische Nuklearsicherheitsinspektorat (ENSI) hat die drei Rahmenbewilligungsgesuche für den Bau neuer Kernkraftwerke in den Kantonen Aargau, Bern und Solothurn geprüft. In seinen drei Gutachten kommt das ENSI zum Schluss, dass die Angaben der Gesuchssteller technisch fundiert sind und die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden. Aus Sicht der nuklearen Sicherheit könnte an allen drei von den Gesuchstellern vorgeschlagenen Standorten ein neues Kernkraftwerk gebaut werden. Bei der Überprüfung der Gesuchsunterlagen hat das ENSI jedoch auch Sachverhalte festgestellt, die einer weiteren Klärung bedürfen. Daraus hat das ENSI Anträge für Auflagen abgeleitet. Das ENSI fordert von den Gesuchstellern insbesondere weitere Abklärungen zur genaueren Bestimmung der Erdbebengefährdung der Standorte. Diese Daten sollen nach dem neuesten Stand von Wissenschaft und Technik bei der seismischen Auslegung der Neuanlagen berücksichtigt werden. Die

Gesuchsunterlagen sind auf der Internetseite des BFE publiziert. Der definitive Entscheid fällt voraussichtlich 2013.

STABILER OSTSCHWEIZER IMMOBILIENMARKT

Gemäss Veranstalter der 13. Immo-Messe Schweiz in St.Gallen, die im kommenden März stattfindet, sind die Immobilienpreise in der Ostschweiz nur moderat gestiegen. Die Messe-Veranstalter stützen sich auf Angaben des Schweizer Baumeisterverbands (SBV), des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft Ostschweiz (SVIT), der St.Galler Kantonalbank und der Raiffeisenbanken. Der Immobilienmarkt ist geprägt durch regionale Unterschiede, selbst innerhalb relativ kleiner Räume. Banken rechnen für die Ostschweiz eher nicht mit grossen Korrekturen auf breiter Front.



REINVERMÖGEN AUF VORKRISENNIVEAU

Gemäss Schweizerischer Nationalbank SNB ist das Reinvermögen der privaten Haushalte 2009 deutlich gestiegen und bewegt sich wieder auf dem Niveau von vor der Finanzkrise. Die finanziellen Forderungen der privaten Haushalte erhöhten sich 2009 um 151 Mrd. auf 1883 Mrd. CHF (+8,7%), das

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Quorum

Software



Immobilienvermögen stieg um 31 Mrd. auf 1364 Mrd. CHF (+2,3%). Die finanziellen Verpflichtungen nahmen um 24 Mrd. auf 652 Mrd. CHF zu (+3,8%). Als Ergebnis dieser Entwicklungen stieg das Reinvermögen pro Kopf der Bevölkerung auf rund 333 000 CHF (2008: 316 000 CHF).

GRECHNER WOHNTEGE

An einer Veranstaltung im Rahmen der 15. Grenchner Wohntage zum Thema «Bildung und Weiterbildung für ein nachhaltiges Wohnen» diskutierten rund 100 Fachleute aus der ganzen Schweiz über die Fachkompetenzen, die nötig sind, um den Wohnungsbau auf einen nachhaltigeren Pfad zu bringen. Von Seiten SVIT referierte Marcel Hug, Geschäftsführer SVIT Swiss Real Estate School, unter dem Aspekt «Weiterbildungsbedarf auf der Angebotsseite».

milienhaus aus den 50er-Jahren erteilt, das beispielhaft renoviert wird. Ab dem 1. Januar 2011 übernimmt die Minergie Agentur Romandie die Lizenz der Dienststelle für Energie und Wasserkraft, und wird inskünftig die Minergie-Labels für die neuen Projekte erteilen. Der Kanton wird jedoch die Unterstützung des Minergie-Standards nicht abbrechen, er fördert beispielsweise auch in Zukunft grosszügig Projekte im Minergie-P-Standard.



FM-AWARD 2010

Die 6. Verleihung des FM-AWARD – der Preis für Facility Management-Newcomer – fand auf der Opernhaus-Studiobühne statt. Mit dem dritten Preis wurde Michael Oldani ausgezeichnet. Mittels Blueprinting System untersuchte Michael Oldani die Auswirkungen der neuen Spital Reglemente und gestaltete am Beispiel der Privatklinik Bethanien einen neuen Hotellerie-Dienstleistungskatalog. Ronny Reuther ist der Preisträger des zweiten Platzes. Er überzeugte die Jury mit der Entwicklung eines phasenorientierten Analyse- und Bewertungswerkzeugs zum Thema «Wohnen im Alter». Gerade



1000. MINERGIE-LABEL IM WALLIS

Im November erteilte die kantonale Dienststelle für Energie das 1000. Minergie-Label für Gebäude. Der Kanton Wallis platziert sich damit an fünfter Stelle der Schweiz und erster in der Romandie, mit der grössten Anzahl Labels pro 1000 Einwohner. Das 1000. Label wird an ein Sittener Mehrfa-

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

« EINE HEIZUNG SOLL
DIE WOHNUNG
ERWÄRMEN – NICHT
DAS KLIMA. »



EINVERSTANDEN.

Die modernen Ölbrennwertkessel gewinnen sogar noch aus dem Wasserdampf der Abgase Energie und wandeln so jeden Tropfen Brennstoff zu praktisch 100% in Wärme um. Mit einem neuen Ölheizkessel sinkt der Energieverbrauch im Vergleich zu einer veralte-

ten Anlage um bis zu 35%, ebenso der CO₂-Ausstoss. Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder www.heizoel.ch

HEIZEN MIT ÖL

drei Personen dürfen sich Pokal und Preisgeld, für die von der Jury als beste bewertete Arbeit zum Thema «Zukunftsfähiges Immobilien Portfoliomanagement» teilen. Heinz Handschin, Romano Kunz und Stefan Scharrer durften nebst dem Pokal auch ein Preisgeld von 5000 CHF in Empfang nehmen.



ERÖFFNUNG VON AQUABASILEA

Im Beisein von rund 1500 Gästen wurde das neue Erlebnisbad Aquabasilea eröffnet. Auf über 13000 m² bieten sich den Besuchern Badespass, Saunalandschaft, Spa, Fitness und Gastronomie.



STEIGENDE ANGEBOTSMIETEN

Gemäss Homegate-Angebotsmietindex sind die Angebotsmieten in der Schweiz im Oktober 2010 um 0,1% gestiegen. Der aktuelle Indexstand für die gesamte Schweiz liegt bei 116,3 Punkten. Der Zuwachs in-

nerter Jahresfrist beträgt 1,3%. Im 12-Monate-Vergleich beträgt die Teuerung der Angebotsmieten im Segment der grossen Wohnungen 1,7% und bei den neuen Wohnungen 1,5%.



ZIVILE UMNUTZUNG VON MILITÄRAREAL

Der Richtplan Entwicklungsschwerpunkt (ESP) Thun-Nord von 2005 wurde überarbeitet. Das Militärareal soll Wirtschaftspark und neues Stadtgebiet werden. Das Areal wurde neu in Baufelder eingeteilt, von denen die meisten schrittweise über die nächsten 15 bis 25 Jahre für die zivile Nutzung frei gegeben werden. Grosse Gebiete des Areals, das zum Teil der Schweizerischen Eidgenossenschaft und zum Teil der Ruag Real Estate AG gehört, sind belastet und müssen saniert werden. Das militärisch genutzte Areal im Schwäbis in Steffisburg ist nicht mehr Teil des überarbeiteten Richtplans, weil dieses nicht für zivile Nutzungen freigegeben wird. Die öffentliche Mitwirkung zum überarbeiteten Richtplan ESP Thun-Nord

dauert vom 18. November bis 31. Januar.



ZÜRCHER MIETER-VERBAND WILL MIETER SCHÜTZEN

Der Mieterverband des Kantons Zürich verlangt mit zwei kantonalen Volksinitiativen transparente Mieten und ein gebührenfreies Mietgericht. Es geht mit der Initiative «Transparente Mieten» um die Wiedereinführung der sogenannten Formularpflicht, die zwischen 1995 und 2003 in Kraft war und per Volksentscheid abgeschafft wurde. Laut Mieterverband wird mit der Formularpflicht die Anfechtung der Anfangsmieten erleichtert und auf der Vermieterseite eine mietzinsdämpfende Wirkung ausgelöst. Mit der Initiative «Rechtsschutz für alle» soll erreicht werden, dass erstinstanzliche Verfahren für mietrechtliche Auseinandersetzungen gebührenfrei werden. Wegen hoher Gerichtsgebühren verzichteten heute nach Auffassung des Mieterverbandes viele Mieter darauf, unbefriedigende Ergebnisse von Schlichtungsverfahren vor das Mietgericht weiterzuziehen.

ERFOLGREICHE MESSE IN BERN

Vom 11. bis 14. November 2010 haben rund 25 000 Hausbau- und Energie-Interessierte die Schweizer Hausbau- und Energie-Messe an der BEA Bern expo besucht. Rund 400 Aussteller präsentierten ihre neusten Produkte und Dienstleistungen, 50 Fachveranstaltungen zu unterschiedlichen Themen und eine intensive Netzwerkbildung mit Interessierten bildeten besondere Höhepunkte.



PERSONEN

WECHSEL BEIM GENERALSEKRETÄR DES UVEK

Der neue Generalsekretär des Eidgenössischen Departements für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) heisst ab 1. Januar 2011 Walter Thurnherr. Der Bundesrat hat ihn zum Nachfolger von Hans Werder ernannt, der Ende Januar 2011 in den Ruhestand tritt. Walter Thurnherr (47) ist seit Februar 2003 als Generalsekretär im Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement (EVD)

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

tätig. Zuvor hatte er verschiedene Positionen im Eidgenössischen Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA) inne gehabt. Neue stellvertretende Generalsekretärin im UVEK wird Barbara Hübscher Schmuki. Sie bekleidet seit September 2008 bereits im EVD das Amt der stellvertretenden Generalsekretärin.

REGIERUNGSRATSWAHLEN APRIL 2011

Wahlparole des HEV Kanton Zürich: Die Delegierten des Hauseigentümerverbandes Zürich beschlossen an der Delegiertenversammlung, die bürgerlichen Regierungsrats-Kandidaten Dr. Ursula Gut-Winterberger (FDP), Dr. Hans Hollenstein (CVP), Ernst Stocker (SVP), Dr. Thomas Heiniger (FDP) und Markus Kägi (SVP)

im Wahlkampf um die Regierungsratssitze zu unterstützen. Hans Egloff, Präsident des Hauseigentümerverbandes Kanton Zürich, ist der Ansicht, dass mit der Unterstützung dieser Kandidierenden die Chancen am grössten sind, dass die Anliegen und Bedürfnisse der Hauseigentümer im Kanton Zürich nicht nur wahr, sondern auch ernstgenommen und entsprechend vertreten werden.

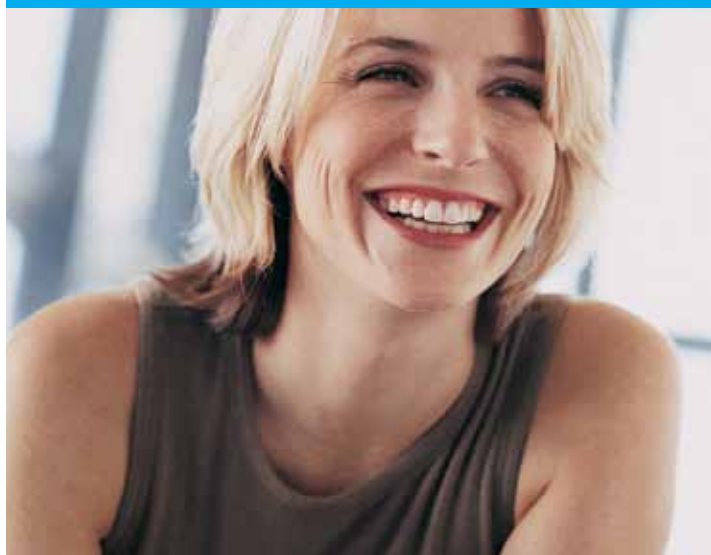
NEUE LEITERIN BEWIRTSCHAFTUNG INTERCITY ST.GALLEN

Serafina De Stefano Germann löst in der St.Galler Niederlassung der Intercity Group per Anfang Januar 2011 den langjährigen Leiter Bewirtschaftung Ruedi Hohl ab. Die eidg. dipl. Immobilien-Treuhänderin ist seit über 15 Jahren im Umfeld der Immobilienbewirtschaftung tätig. Acht Jahre leitete sie die

ANZEIGE

Über 12'000 Unternehmen in der Schweiz zahlen im Jahr CHF 480.00 für eine Mitgliedschaft bei Creditreform.

Warum?



Darum!

Weil sie mehr Sicherheit durch Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekommen. Weil sie so Ihre Liquidität markant verbessern und ihre Verluste verringern können. Weil sie fünf kostenlose Auskünfte pro Monat einholen können und freien Online-Zugriff auf allgemeine Wirtschafts- und Konkursinformationen haben. Viele weitere Vorteile erfahren Sie direkt.

- + Basel info@basel.creditreform.ch 061 337 90 40
- + Bern info@bern.creditreform.ch 031 330 49 44
- + Lausanne info@lausanne.creditreform.ch 021 349 26 26
- + Lugano info@lugano.creditreform.ch 091 973 14 72
- + Luzern info@luzern.creditreform.ch 041 370 19 44
- + St.Gallen info@st.gallen.creditreform.ch 071 221 11 21
- + Zürich info@zuerich.creditreform.ch 044 307 80 80

www.creditreform.ch



Immobilienabteilung eines Treuhandbüros. Vor zwei Jahren schloss sie den Master in Real Estate Management an der FH St.Gallen ab.



STEPHAN EHRSAM

Die Ledermann Immobilien AG mit Sitz in Zürich verstärkt ihre Geschäftsleitung: Zum 1. April 2011 wird Stephan Ehrsam CFO im Range eines Direktors. Der 42-jährige Finanz- und Controllingexperte tritt die Nachfolge von Ulrich Pack an, der das Unternehmen per Ende April 2011 verlässt, um sich fortan seinen eigenen Immobilienprojekten zu widmen. Stephan Ehrsam war zuletzt als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der BFW Liegenschaften AG in Frauenfeld tätig und zuvor während rund sieben Jahre als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der MIBAG Property + Facility Management.



UNTERNEHMEN

HÖCHSTSTAND DER KONKURSE

Von Januar bis Oktober 2010 mussten 5018 Firmen ihre Tätigkeit wegen Konkurs aufgeben. Bis Ende Jahr werden dies gemäss der Prognose von Dun & Bradstreet über 6200 Firmen sein, was einer Zunahme von 25% gegenüber dem Vorjahr entspricht. In den ersten zehn Monaten dieses Jahres verursachten die Insolvenzen 72% der Konkurse. Das grösste Insolvenzrisiko besteht im Gastgewerbe, bei den Personalvermittlungen und im Handwerk. Die Neueintragungen in das Handelsregister stiegen gegenüber der Vorjahresperiode um 6% auf 30 353 Firmen. Der Nettozuwachs von im Handelsregister eingetragenen Unternehmen umfasste bis Ende Oktober 9536 Firmen.

PEACH GROUP AN DER BÖRSE GESTARTET

Die Aktien der Luxusimmobilienfirma Peach Group haben am 12. November den Handel an der SIX Swiss Exchange mit einem Kurs von 33 CHF eröffnet. Damit lag der Preis leicht über dem Platzierungspreis von 32 CHF. Insgesamt waren beim Going Public rund 2 Mio. Namenaktien von Peach Property platziert worden. Davon stammen 1,73 Mio. Aktien aus einer Kapitalerhöhung. Insgesamt besteht das Aktienkapital damit aus 4,84 Mio. Namenaktien.



PROJEKTE

GÜNSTIGER WOHNRAUM IN ERLENBACH



Mit 1242 Ja- zu 769 Nein-Stimmen haben die Erlenbacher Stimmbürger Ende November 2010 dem Bau von vergünstigten Wohnungen im Sandfelsen für über 15 Mio. CHF zugestimmt. Die Kleinsiedlung Salamander für Familien und Pensionäre soll dem überhitzten Erlenbacher Immobilienmarkt Linderung verschaffen. Das Projekt Salamander sieht 24 neue Wohnungen vor, verteilt auf vier Blöcke. 17 der 24 Wohnungen haben 3½ oder 4½ Zimmer. Sie sollen die Mieter plangemäss 1800 bis 2500 CHF im Monat kosten, was mindestens 1000 bis 1500 CHF unter dem Marktwert liegt. Der übrige Wohnraum besteht aus vier 2½-Zimmer-Wohnungen und drei 5½-Zimmer-Wohnungen.

FORTIMO IN GOLDACH



Mit der Übernahme des knapp 5000 m² grossen Grundstücks an der St.Gallerstrasse sichert sich die Fortimo eines der letzten frei be-

baubaren Flächen in der attraktiven Standortgemeinde Goldach am Bodensee. Die Entwicklung und Realisation einer Überbauung mit etwa 40 Wohnungen begibt sich in die Startphase, sodass die im Minergie-Standard konzipierten Mietwohnungen voraussichtlich im Jahre 2012 bezogen werden können. Das Investitionsvolumen für die voraussichtlich geplanten 3 Mehrfamilienhäuser mit etwa 40 Wohnungen beläuft sich auf ca. 15 Mio. CHF.

NEUES VERWALTUNGSGEBÄUDE IN GENÈVE



Das Verwaltungsgebäude des Bundes an der Avenue Edmond-Vaucher 18 in Genf soll um einen Neubau erweitert werden. Insgesamt 40 Planungsteams aus sieben Ländern haben mit ihren Architekturprojekten am Wettbewerb für die Erweiterung des bestehenden Verwaltungsgebäudes an der Avenue Edmond-Vaucher 18 in Genf teilgenommen. Sieger wurde das Projekt «Nara» der Arbeitsgemeinschaft Herzog Dominik, Zürich und Berrel Berrel Kräutler AG, Zürich/Basel. Mit der geplanten baulichen Erweiterung entsteht Raum für rund 420 zusätzliche Arbeitsplätze. Das ermöglicht mittelfristig eine örtliche Zusammenführung der heute an mehreren Standorten u.a. in Mietobjekten untergebrachten Zentralen Ausgleichsstelle ZAS. Innerhalb

des nächsten Jahres erfolgt die Planung für die Baueingabe und die Realisierung. Der Baubeginn ist für 2013 geplant, die Fertigstellung für 2016. Anschliessend soll eine Sanierung des bestehenden Gebäudes erfolgen.

IKEA BAUT WOHNUNGEN

Die Pensionskasse des Möbelherstellers Ikea Schweiz baut zwei Mehrfamilienhäuser am Kastanienweg in Roggwil. Schon vor anderthalb Jahren hatte die Personalvorsorgestiftung von Ikea Schweiz die gesamte Wohnüberbauung am Kastanienweg gekauft. Bei den bestehenden sechs Wohnblöcken hat die neue Eigentümerin bereits sanftere Sanierungsmassnahmen umgesetzt. So wurden unlängst die Mansarden umfassend renoviert und mit Küchen im typischen Ikea-Stil bestückt. In

zwei neuen Wohnblöcken will der Möbelriese nun zwölf weitere Miet- und Eigentumswohnungen realisieren. Der Baustart erfolgt voraussichtlich im Verlauf des kommenden Frühjahrs.



ALLREAL BAUT IN MEILEN

Nach dem Abschluss der Vorbereitungsarbeiten nimmt die Allreal Generalunternehmung AG die Bauarbeiten für die Wohnüberbauung Holengass in Meilen in Angriff. Die Überbauung umfasst fünf Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 17 Wohnungen sowie drei Dop-

pel-Einfamilienhäuser. Die Wohnüberbauung im oberen Preissegment wurde von den Architekten Baumschlager Eberle entworfen. Alle Gebäude werden im Minergie-Standard realisiert und sind im Sommer 2012 bezugsbereit. Die Bausumme beträgt rund 27 Mio. CHF.



EINWEIHUNG IN MAGGLINGEN



Nach der zweijährigen Umbauzeit wurde das Hochschulhauptgebäude am Bundesamt für Sport in Magglingen im Beisein von Bundesrat Ueli Maurer eingeweiht. Die Finanzierung des rund 30 Mio. CHF teuren Umbaus erfolgte über das Bundesamt für Bauten und Logistik BBL. Die Renovierung des Hochschulhauptgebäudes war nötig geworden, weil die Isolation und die Luftdichtigkeit des Gebäudes nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprachen. Ausserdem waren die Erdbbensicherheit und der Brandschutz nicht mehr gewährleistet. Die Büroräumlichkeiten mussten an den heutigen Standard und die Theorieräume an die Ent-

wicklung der Eidgenössischen Hochschule für Sport Magglingen EHSM angepasst werden. Das 1970 vom bekannten Bieler Architekten Max Schlup erstellte Gebäude erfüllt nun den Minergie-Standard.

ZÜRCHER STADTHAUS IN NEUEM GLANZ

Nach rund dreieinhalb Jahren ist die Sanierung des Zürcher Stadthauses abgeschlossen. Am Sitz der Zürcher Stadtregierung amtieren die Stadtpräsidentin sowie Teile des Präsidialdepartements. Im Stadthaus sind zudem die Stadtkanzlei, Bereiche des Finanzdepartements sowie die Parlamentsdienste beheimatet. Jedes Jahr nehmen rund eine Viertelmillion Besucherinnen und Besucher die Dienstleistungen der Verwaltung am Stadthausquai 17 in Anspruch. Damit gehört das Stadthaus zu den meistfrequentierten öffentlichen Gebäuden Zürichs. Eine umfassende erste Instandsetzung des unter Denkmalschutz stehenden Gebäudes war nach rund 120 Jahren fällig. Die Kosten betragen insgesamt 59,5 Mio. CHF.



ANZEIGE

Trockag

Wann's uns Trockne fah!t!

- **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



www.immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24

IHR Partner für Immobilienmarketing

Eine Mischung aus Alt und Neu

In der Schweiz liegen einige Millionen Quadratmeter einst industriell genutzter Fläche brach oder dienen mittlerweile einem anderen Zweck. Wie dies geschehen kann, zeigt sich anhand des Löwenbräuareals in Zürich.



Das Löwenbräuareal heute und morgen – Altes bleibt bestehen und wird mit Neuem ergänzt.

CORINA ROELEVELN-MEISTER* •

VIelfÄLTIGE TYPEN. Ob Brauerei, Maschinen- oder Textilindustrie: im früh und hoch entwickelten Industriestandort Schweiz stehen zahlreiche Gewerbebauten und Fabrikhallen aus den verschiedenen Epochen der Industriegeschichte. Waren 1966 noch über 50% der Beschäftigten in solchen Produktions- und Transportbetrieben tätig, schrumpfte die Zahl von 1989 bis 2005 auf 21%. Dementsprechend viele Areale sind inzwischen un- oder umgenutzt. Abhängig von den Abgrenzungskriterien ist die Rede von 17 Mio. m² – oder unter Einbezug von Güterarealen, Lagerschuppen, frei werdenden Militärarealen und grösseren Infrastrukturanlagen gar 25 bis 35 Mio. m² Siedlungsbrachen. Die Mehrheit davon befindet sich im Schweizer Mittelland. Ob Rückbau oder eher Weiternutzung sinnvoll ist, lässt sich pauschal nicht sagen. In vielen Fällen ist letztere günstiger als der Neubau von Gebäuden nach Leerständen, Abbrüchen, Altlastenentsorgung und Brachezeiten. Die Umnutzung erfährt jedoch auch Einschränkungen. Ist die Erreichbarkeit mit dem (öffentlichen) Verkehr nicht ausreichend gut, eignet sich eine Umnutzung in Einkaufszentren

oder Freizeitanlagen mit einem hohen Publikumsverkehr kaum.

AUFWENDIGE PLANUNG. Die Weiternutzung des Geländes bedingt eine sorgfältige und vielfach zeitintensive Planung. Ein Beispiel dafür ist das Löwenbräuareal in Zürich. Einst im Besitz der REG Real Estate Group, ging das Grundstück bei der Fusion im Jahr 2004 an die PSP Swiss Property AG über. Zu jenem Zeitpunkt war der Gestaltungsplan aus dem Jahr 1993 schon weit fortgeschritten. Aufgrund der verstrichenen Zeit und der dadurch veränderten Rahmenbedingungen erachtete es die neue Eigentümerin als notwendig, die Planung zu überarbeiten. So wurde im November 2005 durch den Zürcher Gemeinderat ein neuer Gestaltungsplan für das Gelände genehmigt. Bei einer Gesamtnutzfläche von rund 32 000 m² legt dieser neben Flächen für Dienstleistungen mindestens 6000 m² Nutzfläche für Wohnungen und für die nächsten zehn Jahre mindestens 4500 m² für kulturelle Nutzungen fest. Daraus sind im definitiven Projekt tatsächlich 11 600 m² für Wohnen, 9400 m² für Kunst und 10 200 m² für Büro und Gewerbe geworden.

STANDORTVORTEIL. Das Löwenbräuengebäude geht auf das Jahr 1897 zurück. Der Standort im aufstrebenden Industriegebiet in Zürich brachte dem Unternehmen das gewünschte Kunden- und Arbeitskräftepotenzial. Das ausgezeichnete Grundwasser ermöglichte zudem das Brauen eines guten Bieres. 1984 wurde die Brauerei vom Konkurrenten Hürlimann übernommen und vier Jahre später stillgelegt. Die Brauerei liess daraufhin zusammen mit der Migros einen Gestaltungsplan erarbeiten, der 1993 von der Stadt genehmigt wurde. Das Projekt wurde jedoch nie ausgeführt. Nach und nach mieteten sich verschiedene Nutzer in den bestehenden Gebäuden ein. Darunter befanden sich vor allem auch Kunstschaffende und Kulturinstitutionen, wie das Museum für Gegenwartskunst. Zwei Eigentümer, einige Pläne und 26 Jahre später erfolgt nun die Umsetzung des Projekts Löwenbräu.

Am Standort kann es nicht liegen, dass eine Umnutzung so lange gedauert hat. Das «Löwenbräu» liegt im Westen der Zürcher City, einem Gebiet, dessen Erscheinungsbild sich derzeit stark verändert. Zürich-West ist geprägt von einer stetig wachsenden Vielfalt an Wohnungen, Kulturangeboten und Ar-

beitsplätzen. Gemäss Hochbaudepartement Zürich wohnten im Jahr 2008 in Zürich-West rund 3000 Menschen, 2015 werden es voraussichtlich bereits 7000 sein. Und die Anzahl Arbeitsplätze soll sich von rund 20 000 im Jahr 2005 auf gegen 30 000 im Jahr 2015 erhöhen.

NICHT OHNE RISIKO. Das Engagement des Investors PSP Swiss Property AG ist beträchtlich. Die lange Planungsdauer erfordert nicht nur Durchhaltewillen sondern auch genügend finanzielle Mittel. Indem die bestehenden Gebäudeteile im Sinne einer Zwischennutzung in den vergangenen

stand bereits ein Gestaltungsplan, so dass PSP Swiss Property laut Heiner Plüer «ein Projekt mit grossem Potenzial erworben hat, dessen Nutzen und Nutzung schon klar war. Allerdings bestanden noch keine baurechtlichen Sicherheiten.»

TRADITION VERPFLICHTET. Das rote Sichtbacksteingebäude der Brauerei bleibt auch nach der Erneuerung als Markenzeichen bestehen. Heiner Plüer sieht darin eine Herausforderung: «Gebäude mit historischem Hintergrund lassen sich nicht immer leicht umnutzen. Ein Bauwerk mit zu hoher Gebäudetiefe lässt sich im Hin-

Mitte gelegene Hochhaus bildet den Wohntrakt. Die Verantwortlichen haben sich bewusst für Wohnraum entschieden, da sich die einzelnen Stockwerke von der Fläche her weniger für Büros eignen. Zudem erachten Heiner Plüer und Rolf Belser, Projektleiter Verkauf bei Rhombus Partner Immobilien AG, den Konkurrenzdruck im Büromarkt Zürich derzeit durch die diversen Neubauprojekte beim Bahnhof und in Zürich West als hoch. «Deshalb suchten wir im Löwenbräu die Kombination Wohnen, Büro, quaternaher Nutzung und Kunst», meint Heiner Plüer. Mit der Tramhaltestelle, der Nähe zur City und zum Flughafen, der gegenüberliegenden Markthalle und dem Ausbau der Passerellen Gleisbögen sieht Rhombus Immobilien Partner AG grosse Chancen für die Überbauung.

Die Unternehmung wurde beigezogen, als die Architekten, Atelier WW und Gigon/Guyer, das Projekt zur Baueingabe vorbereiteten. «Gestützt auf die definierte Zielgruppe» – so Heiner Plüer – «haben wir Wohnungsgrößen und -standards festgelegt und Grundrisse entwickelt.» Als Zielgruppe gelten urbane Menschen, die gerne mitten im Geschehen leben, gehobenen Wohnstandard suchen, über ein angemessenes Einkommen, ein «gewisses Vermögen» und einen guten Bildungsstand verfügen. Aufgrund des urbanen Umfeldes eignen sich die Wohnungen weniger für Familien mit Kindern. Dank grosser Flexibilität in der Raumaufteilung kann jede Wohnung auch als Loft realisiert werden. Heiner Plüer und Rolf Belser sind zufrieden mit dem Ergebnis. «Die Architekten ha-



» Die Architekten haben unsere Ideen und Erfahrungen mit Wohnimmobilien gut aufgenommen und bestens umgesetzt.»

HEINER PLÜER UND ROLF BELSER,
RHOMBUS PARTNER IMMOBILIEN AG

Jahren bereits an Galeristen vermietet waren, hat sich das Löwenbräu bereits einen Namen geschaffen und zukünftige Mieter gesichert. Einige der Galeristen werden nach dem Umbau wieder in das Brauereigebäude oder den damit verbundenen Neubau zurückkehren. Für den Verkauf der Wohnungen im Wohnturm «Löwenbräu Black» hat PSP Swiss Property AG eine erfahrene Unternehmung an Bord geholt: Rhombus Partner Immobilien AG.

Im Gespräch sagt Heiner Plüer, Geschäftsleiter Rhombus Partner Immobilien AG, gegenüber Immobilia, dass es auch heute noch schwierig sei, Investoren für stillgelegte Industriebetriebe zu finden. «Aus diesem Grund werden Industriebrachen von grösseren Generalunternehmungen soweit entwickelt, dass einem späteren Investor der rechnerische Beweis erbracht werden kann, dass sich die Investition lohnt.» Mit diesem Vorgehen tragen die Projektentwickler das Risiko. Im Fall Löwenbräu handelt es sich bei der Bauherrin PSP Swiss Property AG jedoch um keine Entwicklungsgesellschaft. Zum Zeitpunkt ihres Einstiegs be-

blick auf die Besonnung oft nicht einfach nur in Wohnungen unterteilen. Die Symbiose von Neubauten mit industriellen Zeitzeugen ergibt jedoch auch spezielle Vorteile.»

Im Falle des «Löwenbräu» bleiben die prägenden historischen Bauten und das Stahlsilo erhalten. Zwei neue Hochhäuser führen die mit den Silos vorgegebene Baudimension fort. Das in der

ANZEIGE

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/2968181

ben unsere Ideen und Erfahrungen mit Wohnimmobilien gut aufgenommen und bestens umgesetzt.»

SCHWIERIGE PREISFINDUNG. Durch die Einmaligkeit jeder einzelnen Umnutzung fehlen häufig Vergleichsmöglichkeiten hinsichtlich der Preisgestaltung. Im Fall «Löwenbräu» wurden laut Heiner Plüer einerseits die Preise für Wohneigentum von benachbarten und vergleichbaren Objekten als Richtwert beigezogen, andererseits natürlich auch die Anlagekosten zu Grunde gelegt. «Kein Investor will Objekte unter dem Gestehtungspreis verkaufen. Im Falle «Löwenbräu» wurde jeder Gebäudeteil separat kalkuliert. Da gerade im bestehenden Teil die Auflagen – zum Beispiel hinsichtlich Trittschall – hoch sind, findet innerhalb des ganzen Projekts aber eine gewisse Quersubventionierung statt.» Die Frage nach konkreten Preisen beantwortet Rolf Belser wie folgt: «In den Wohnungen im Hof (1. bis 5. Stockwerk) kostet der Quadratmeter zwischen 7000 und 10 000 CHF, im Turm je nach Grösse, Lage, Ausrichtung und Etage ab 12 500 CHF.»

BESONDERER SERVICE. Die Verkaufsaktivitäten haben im Frühling dieses Jahres begonnen. Mit der Reservation und dem Abschluss der Kaufverträge endet die Aufgabe der Rhombus Partner Immobilien AG jedoch noch nicht. Rolf Belser erklärt, dass die Kunden während der ganzen Bauzeit begleitet werden. «Wir sind jederzeit Ansprechpartner hinsichtlich Grundriss, Kostensituation und Materialisierung.» So edel wie Preis und Service ist auch der Marktauftritt des «Löwenbräu». Mit der – wie es der Name «Löwenbräu black» quasi vorgibt – in schwarz gehaltenen Verkaufsdokumentation hat die Weber Harbeke Partners Werbeagentur AG, Zürich, gar einen Preis gewonnen. Nicht nur die umgenutzte Industriebrache ist ein Unikat – auch der Werbeauftritt soll es sein. Über den Fortgang des Verkaufs wird in nächster Zeit zu lesen sein. ●

RIESIGES UMNUTZUNGSPOTENZIAL

Der Bundesrat hat im Juni 2008 einen Massnahmenplan zur Förderung der Umnutzung von Industrie- und Gewerbebrachen verabschiedet. Wüest & Partner hat für das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) einen Überblick über die Anzahl, Verteilung und Grösse der Brachen verfasst.

● Für die Raumentwicklung sind die Industrie- und Gewerbebrachen ein kostbares «Reservoir» an Bauzonen. Sie ermöglichen eine Infrastrukturkosten sparende Siedlungsentwicklung und eine haushälterische Nutzung des Bodens. Nach wie vor liegt der überwiegende Anteil der Brachen, namentlich 70%, in den Agglomerationsgemeinden. Unter Berücksichtigung der Qualität der Makrolage, d.h. des lokalen Marktes und der Standortqualität der Gemeinde, wurde das Investitionsvolumen auf 27 Mrd. CHF hochgerechnet. Wird der Landwert der Brachen miteingerechnet, so beläuft sich das Anlagevolumen auf 34 Mrd. CHF. Die Chance einer Brache für eine langfristige Umnutzung wird umso grösser eingeschätzt, je besser die Immobilienmarktsituation vor Ort ist. Rund zwei Drittel (220 Areale) der erhobenen Brachen liegen in Gemeinden mit einer guten Standortqualität. Bei diesen Arealen ist die Chance gross, dass sie in den nächsten 10 Jahren neu genutzt werden und aus der in der Brachenbank erfassten Brachenliste verschwinden. Rund 70% aller Brachen mit 54% der Arealfläche sind klassische Industriebrachen. 12% der Fläche betreffen Bahnbrachen. Die in der

Brachenbank erfassten sechs Flugplätze umfassen alleine eine Fläche von 434 ha. Rund 60% davon entfallen auf den Flugplatz Dübendorf. Flugplätze sind eine spezielle Art der Brache. Werden sie für den Flugbetrieb genutzt, ist auf ihrem Areal in der Regel keine andere bauliche Nutzung möglich. Sobald sie still gelegt sind, kann man jedoch den grössten Teil ihrer Fläche als «grüne Wiese» bezeichnen.

Werden die Flugplätze ausgeklammert, zeigt sich hinsichtlich Verteilung folgendes Bild: Am meisten bekannte Brachen gibt es im Kanton Zürich mit 64 Brachen und total 258 ha Arealfläche. Mit grossem Abstand folgen die Kantone Aargau und Bern mit gut 30 Arealen und über 130 ha Fläche. Die Fläche der klassischen Industriebrachen (ohne Bahn- und Militärbrachen, Flugplätze und andere Brachen) beträgt gemäss der vorliegenden Datenerhebung schweizweit rund 10,0 Mio. m². Das entspricht 5% der laut Bauzonenstatistik überbauten Arbeitszonen. Im Kanton Zürich ist der Anteil der Industriebrachen am Total der überbauten Arbeitszonen mit 9% am höchsten.

In den ungenutzten oder unternutzten Arealen liegt grosses Potenzial. Im Sinne eines haushälterischen Umgangs mit den noch bestehenden Landschaftsflächen ist es erwünscht, dass die nicht mehr genutzten Areale einer neuen, heute nachgefragten Nutzung zugeführt werden. Auf einem Areal mit 10 000 m² Fläche können beispielsweise bei einem Abbruch der bestehenden Bauten und einem

Wohnneubau mit einer Ausnutzungsziffer von 0,7 rund 7000 m² Geschossfläche oder ca. 50 neue Wohnungen oder rund 5600 m² Bürofläche erstellt werden. Nicht überall entspricht das theoretische Flächenpotenzial auch einem wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Potenzial. Wo eine Umnutzung oder ein Abbruch und Neubau wirtschaftlich nicht interessant ist, wird sich kein privater Investor für die Realisierung finden. Die Situation des Immobilienmarktes definiert, ob sich Investitionen in eine Umnutzung lohnen. Je attraktiver eine Investition – bzw. je wahrscheinlicher das Erwirtschaften von marktüblichen Renditen – desto besser stehen die Chancen, dass eine Brache neuen Nutzungen zugeführt wird. Sind die lokal erzielbaren Immobilienpreise (z. B. Mieterträge) hingegen zu niedrig, bringen die erforderlichen Investitionen nicht die gewünschte Rendite. Die Brachen bleiben brach oder unternutzt.

Der Marktvorteil der Brachen, zumindest derjenigen in der «brachenbank.ch», ist ihre Grösse. Liegt das Areal zudem an einem gut erschlossenen Standort, werden die zusätzlichen Aufwände vernachlässigbar. Viele Brachen sind zentrale und gut erschlossene Landreserven mitten in dicht besiedeltem Gebiet. Gut bekannte Beispiele hierfür sind die Industriegebiete Zürich West, Flon in Lausanne oder Sulzer Stadtmitte in Winterthur. Entsprechend sind diese ehemaligen Industriegebiete schon fast vollständig «endgenutzt» und gelten nicht mehr als Brachen. ●



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

Sind Immobilienanlagen sicher?

Setzt sich die Preisentwicklung bei Immobilien ungebremst fort oder naht ein baldiger Preissturz? Die Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT hat Fachleute nach ihrer Meinung befragt.



Stimmt das Rendite-Risiko-Profil noch? Die Experten sind angesichts der Marktentwicklung zunehmend skeptisch (Bilder: Autor).

DAVID HERSBERGER* •

VORZÜGE VON IMMOBILIENANLAGEN. Das Asset Real Estate (direkte und indirekte Immobilienanlagen) hat in den letzten Jahren gegenüber anderen Anlageformen stark an Attraktivität gewonnen. Aktienanlagen haben oftmals an Wert verloren oder sie unterliegen grossen Volatilitäten. Bei Obligationen sind die Renditen heute auf einem historischen Tief. In diesem Marktumfeld sind die Vorzüge von Immobilienanlagen, eine Wertanlage mit einer mässigen aber dafür relativ sicheren Rendite und geringen Wertschwankungen wichtiger geworden. Ist diese Anlageform aber auch in der Zukunft noch gleichermassen sicher?

Dieser Beitrag erscheint als erster in einer Reihe von Interviews, in denen Experten aus der Schweiz und dem Ausland zu aktuellen immobilienwirtschaftlichen Themen Stellung nehmen.

In den städtischen Regionen der Schweiz ist das Angebot an guten und sicheren Renditeobjekten zunehmend ausgetrocknet. Wie erleben Sie den aktuellen Immobilienmarkt in Ihrem Umfeld?

Beat Bannwart: Wir haben diesen Trend ebenfalls festgestellt. Bestandesimmobilien mit akzeptablen Renditen sind zur Zeit nicht auf dem Markt. Als Reaktion steigen wir bei neuen Projekten zu einem relativ frühen Zeitpunkt ein und optimieren. Eine weitere Möglichkeit besteht im Engagement in Umnutzungen.

Hans Rudolf Hecht: Wenn wir von einer Preisblase im Immobilienmarkt sprechen können, so trifft dies vor allem auf das Segment der Anlageobjekte zu. Mir

Interviewteilnehmer

- Beat Bannwart, SWICA Gesundheitsorganisation, Winterthur
- Hans Rudolf Hecht, Hecht IMMO Consult AG, Basel
- David Saxer, St.Galler Kantonalbank, Vorstandsmitglied SEK/SVIT
- Hans Jürg Stucki, Ecoreal AG, Zürich

fällt es – mangels Rendite – mehr und mehr schwer, von Renditeobjekten zu sprechen.

David Saxer: Liegenschaften an städtischen Toplagen mit Mietern bester Bonität sind in der Tat äusserst gesucht. Das Angebot hingegen ist sehr gering. Einerseits sind Toplagen ein beschränktes Gut. Andererseits ist man nicht gewillt, die Perlen aus der Hand zu geben. Vor diesem Hintergrund werden, wenn solche Objekte überhaupt auf den Markt kommen, sehr hohe Preise bezahlt.

Hans Jürg Stucki: Die Frage stellt sich hier, was sichere und gute Renditeobjekte überhaupt sind. Diese Begriffe haben eine gewisse Unschärfe in sich. Seit dem 1. Januar 2010 haben wir pro Tag mindestens zwei Objekte im Wert von 5 bis 10 Mio. CHF auf dem Tisch. Dabei haben wir uns, mangels Kapazität, nur auf ein paar wenige Regionen konzentriert. Mit einem guten Gespür findet man nach wie vor «sichere und gute» Renditeobjekte.

In den letzten Jahren sind bei Immobilientransaktionen die Renditeerwartungen an Anlageimmobilien kontinuierlich gesunken und befinden sich heute auf einem historischen Tief.

Wie beurteilen Sie die aktuellen Immobilienpreise – und das Risiko einer bevorstehenden Wertkorrektur?

Hans Rudolf Hecht: Das Absinken der Renditeerwartungen bei Anlageimmobilien hängt eng zusammen mit den in den letzten Jahren gefallen Kapitalmarktzinsen und vor allem mit den fehlenden Anlagealternativen. Sämtliche Anlagemärkte sind heute eng miteinander verwoben, die Renditeerwartungen verlaufen fast im Gleichschritt, alternative Anlagen fehlen. Es scheint mir, dass die unterschiedlichen Risiken in den Preisen zu wenig berücksichtigt werden und

„Mir fällt es – mangels Rendite – mehr und mehr schwer, von Renditeobjekten zu sprechen.“

HANS RUDOLF HECHT

das nicht nur bei den Immobilien. Das Risiko einer bevorstehenden Wertkorrektur sehe ich weniger von der Zinsseite, sondern eher von der Entwicklung unserer Wirtschaft (Stichworte Exportlastigkeit und hoher Franken). Falls unsere Wirtschaft wegen Schwierigkeiten im Export nicht mehr wachsen kann oder sogar schrumpft, müssten eigentlich die Preise von Anlageimmobilien fallen. Dieser Wirkungsmechanismus wird jedoch überlagert von einer Entwicklung, die wir schon länger kennen. Die Schweiz wird – allen Unkenrufen zum Trotz – als Land mit einer sehr hohen Rechtsi-

cherheit verstanden. Aus diesem Grund dürfte weiterhin Kapital in die Schweiz strömen mit den entsprechenden Auswirkungen auf Anlageimmobilien.

Beat Bannwart: Wer zur Zeit zu aktuellen Immobilienpreisen kaufen muss, befindet sich einer ungemütlichen Situation. Es ist Warten angesagt, wenn das vom Anlagedruck her möglich ist. Eine Wertkorrektur wird nach meiner Einschätzung ziemlich sanft erfolgen. Sie hängt mit der Entwicklung der Bankzinsen zusammen. Auch hier zeichnet sich keine sprunghafte Veränderung ab.

» Bestandesimmobilien mit akzeptablen Renditen sind zur Zeit nicht auf dem Markt.«

BEAT BANNWART

Hans Jürg Stucki: Wir glauben, dass der Tiefpunkt noch nicht erreicht ist. Überhaupt kann es sein, dass auch bei den Immobilien die Renditevorstellungen neu definiert werden müssen, weil wir über eine längere Periode mit Tiefzinsen rechnen. Demzufolge sehen wir Wertkorrekturen grundsätzlich in beide Richtungen. Die Schätzer von Bestandsportfolios bewerten im Moment am Markt vorbei. Insbesondere bei den kotieren Anlagegefässen müsste es eigentlich zu Aufwertungen kommen, wenn nach den geltenden Rechnungslegungsstandards bewertet würde.

David Saxer: Es ist unbestritten, dass die Anfangsrenditen zunehmend unter Druck geraten sind. Auf den ersten Blick handelt es sich im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten aber meist immer noch um beachtliche Renditen. Das Risiko tiefer Anfangsrenditen liegt jedoch darin, dass je nach Lage- und Objektqualitäten nicht ausreichend Ertragspotenzial besteht, um künftige Investitionen zu ermöglichen und die Attraktivität der Immobilienrendite im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten langfristig zu sichern. Im aktuellen Marktumfeld stellen wir teilweise Transaktionspreise fest, die diesbezüglich kaum nachvollziehbar sind.

» Was sind für Sie die wichtigsten Anforderungen an eine Immobilie für eine Kaufempfehlung im heutigen Marktumfeld?«

Hans Jürg Stucki: Tiefe Mieten, identifizierbares Renovationspotenzial, solvante und solide Mieterschaft.

Beat Bannwart: Lage, Lage, Lage. Wir studieren heute intensiver die Mikrolage eines künftigen Projekts, da dieser Faktor bei langfristigen Anlagen die Nachhaltigkeit massgeblich beeinflusst.

David Saxer: Die Immobilie soll ein ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil ausweisen. Dies betrifft einerseits die nachhaltig erzielbare Rendite. Andererseits müssen die Nutzflächen hinsichtlich der Menge und der Struktur sowie bezüglich der Marktmieten sinnvoll platziert sein. Insbesondere bei kommerziellen Flächen spielen die Bonität der Mieter sowie die entsprechenden Mietvertragskonstellationen eine wesentliche Rolle.

Hans Rudolf Hecht: Lage, Ausrichtung auf zukünftige Anforderungen, Energieverbrauch, Nachrüstbar- und Renovationsfreundlichkeit.

» In welchen Immobiliensegmenten besteht aus Ihrer Sicht heute noch ein attraktives Wertentwicklungspotenzial bei angemessenem Risiko?«

Hans Rudolf Hecht: Stockwerkeigentum und Entwicklungsliegenschaften.

David Saxer: Losgelöst von den klassischen Immobilienentwicklungen wie beispielsweise Ersatzbauten (Abbruch mit anschliessendem Neubau), Umnutzungen von grossen Arealen und dergleichen, kann oft im bestehenden Immobilienportfolio ein Entwicklungspotenzial geortet werden. Mit gezielten Massnahmen in den bestehenden Liegenschaften kann beispielsweise die Attraktivität von Wohnungen gesteigert werden. Solche Massnahmen sind von der Grössenordnung und vom Zeitbedarf überschaubar und erzielen oft beachtliche Mehrwerte.

Hans Jürg Stucki: Bei Spezialimmobilien, wo Immobilienfachwissen eine Voraussetzung ist, wie z.B. Liegenschaften im Baurecht, Liegenschaften im Mit Eigentum, Logistik, Industriehallen, demodierte Objekte mit hohem Renovationsbedarf, Objekte an C-Lagen.

Beat Bannwart: Diese Voraussetzung erfüllt bei konservativen Anlageüberlegungen immer noch die Wohnimmobilie

im mittleren Preissegment in Agglomerationen grösserer Städte. Bei aggressiverer Anlagestrategie erfüllen Parkhäuser und altersgerechtes Wohnen diese Anforderungen. Ich sehe auch Chancen bei Anlagen in Public Private Partnerships.

» Bei der heutigen Marktsituation kann es auch der richtige Zeitpunkt sein, eine Immobilie zu verkaufen. Was sind für Sie die Hauptgründe, eine Immobilie zum Verkauf zu empfehlen?«

Hans Rudolf Hecht: Ich bin schwerpunktmässig auf langfristige Immobilieninvestitionen ausgerichtet und somit im Trading eigentlich weniger bis gar nicht zu Hause. Nur soviel: Wer heute Immobilien verkauft, weiss meistens nicht, wie und wo die liquiden Mittel wieder angelegt werden können.

Beat Bannwart: Wenn die nachfolgenden Fragen negativ beantwortet werden müssen, ist eine Desinvestition die richtige Lösung: Passt die Immobilie ins Portfolio und entspricht sie der angestrebten Strategie? Ist die künftige Entwicklung der Immobilie nachhaltig? Ist die Immobilie mit dem Image der Unternehmung vereinbar?

David Saxer: Immobilien werden heute oft im Zusammenhang mit Portfoliobereinigungen verkauft. Im heutigen Marktumfeld lassen sich Objekte, die nicht der Anlagestrategie entsprechen, zu sehr guten Preisen veräussern.

» Wir glauben, dass der Tiefpunkt noch nicht erreicht ist.«

HANS JÜRIG STUCKI

Hans Jürg Stucki: Wenn die Liegenschaft über die letzten fünf Jahre einen steigenden Unterhaltsbedarf aufwies und die Instandstellung mit gleichzeitiger Wertvermehrung besonderes und vor allem ein umfassendes Immobilienfachwissen erfordert. Gewerbeimmobilien

benötigen ein besonderes «Händchen». Es bindet Kapazitäten im Management und in der Verwaltung solcher Immobilien. Fehlen diese, ist ein Verkauf der Immobilien das Beste.

» Die Immobilie soll ein ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil ausweisen.«

DAVID SAXER

FAZIT. Alle Teilnehmer dieses Interviews stellen in ihrem beruflichen Umfeld ein gesunkenes Angebot an guten Renditeobjekten fest. Wenn gute Objekte überhaupt auf den Markt kommen, dann zu sehr hohen Preisen. Kaufinteressenten haben es im aktuellen Marktumfeld zunehmend schwerer, geeignete Immobi-

lien zu finden. Die Unsicherheiten am Markt sind grösser geworden. Die Anfangsrenditen von Immobilien sind kontinuierlich gefallen und die Mindestrenditeanforderungen an Immobilien müssen stark reduziert werden. Die Teilnehmer rechnen zudem nur mit geringen und langsamen Wertkorrekturen des Immobilienmarktes und nicht mit einem starken Werteinbruch in der Schweiz.

Zu den wichtigsten Anforderungen einer guten und sicheren Immobilienanlage zählen heute für die Interviewten neben der Lage zunehmend auch andere Faktoren. Das Thema Nachhaltigkeit ist wichtiger geworden. Daneben ist aber auch das Risiko-Rendite-Profil einer Liegenschaft entscheidend, ebenso das Mietpreisniveau und die Mieterstruktur.

Als Immobilien mit attraktivem Wertentwicklungspotenzial werden neben Wohnimmobilien an guten Lagen auch andere Objektarten, wie Parkhäuser, altersgerechtes Wohnen und Gewerbeimmobilien genannt. Daneben kann aber auch die Eigentumsform (wie im

Stockwerkeigentum oder im Baurecht) mit einer erhöhten Anforderung an ein immobilienpezifisches Fachwissen gute Chancen bieten.

Der richtige Zeitpunkt zum Verkauf einer Immobilie ist dann gekommen, wenn ein Objekt nicht mehr in die jeweilige Portfoliostrategie passt – oder bezüglich Nachhaltigkeit, Image mit der Unternehmung und Rendite-Risiko-Profil nicht mehr zufriedenstellend ist. Weitere Gründe für eine Desinvestition können aber auch fehlendes objektspezifisches Fachwissen oder eine zu starke Bindung von Managementressourcen sein. Immobilien können im aktuellen Marktumfeld zu hohen Preisen veräussert werden. Es stellt sich aber anschliessend die Frage nach geeigneten Reinvestitionsmöglichkeiten. ●



***DR. DAVID HERSBERGER**

Der Autor ist Vizepräsident der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT sowie VR-Präsident der Swiss Valuation Group AG, Basel.

ANZEIGE



Wir gratulieren

Herzlichen Glückwunsch zum erfolgreichen Abschluss zur Immobilienbewirtschafterin FA und Immobilienvermarkterin FA. Wir sind stolz.

Livit - Engagement für Ihre Immobilie

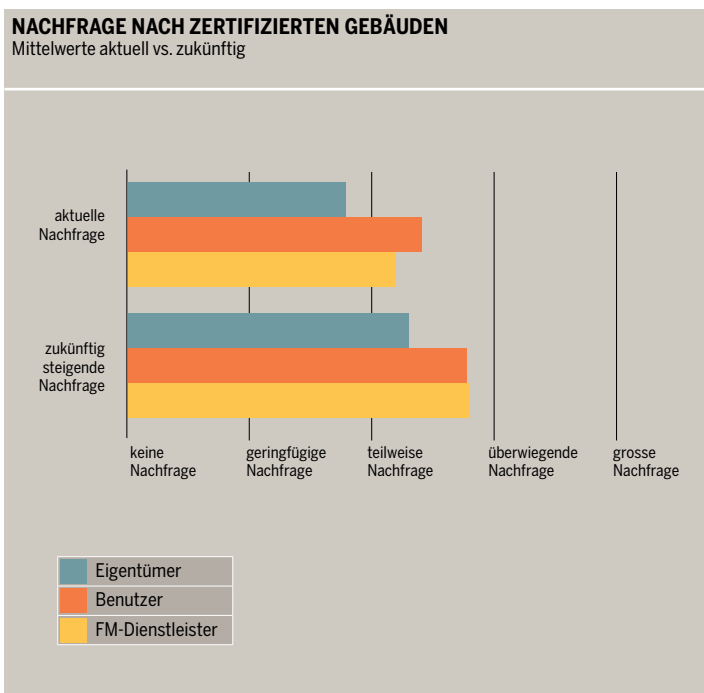
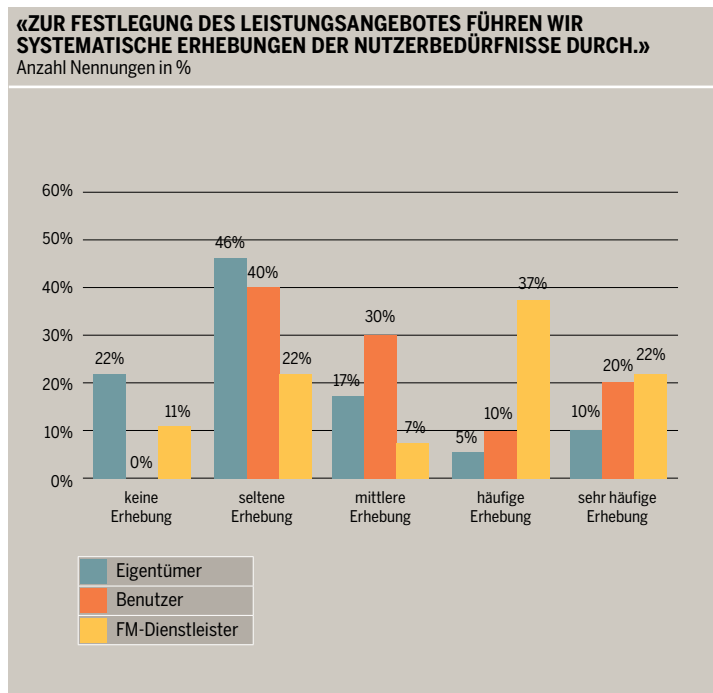
Livit

Real Estate Management

www.livit.ch

Der Puls des FM-Marktes

Gemäss der Marktstudie «FM Monitor 2010» des Immobilienberatungsunternehmens pom+Consulting gewinnt die FM-Strategie als Teil der Unternehmensstrategie zunehmend an Bedeutung. Bei Eigentümern und Nutzern ist allerdings noch viel zu tun.



Eigentümer schöpfen das wirtschaftliche Potenzial ihrer Immobilien weniger systematisch aus.

BENCHMARKINGPOOL. Der «FM-Monitor» analysiert als jährliche Publikation bereits seit neun Jahren den FM-Markt Schweiz. Er umfasst zwei Bereiche: Einerseits werden Kosten- und Flächenkennzahlen von verschiedenen Gebäudetypen veröffentlicht, andererseits setzt sich die Publikation mit langfristigen Trends im Facility Management auseinander. Das Schwerpunktthema der aktuellen Ausgabe wid-

met sich der Nachhaltigkeit von Immobilien. Die Kennzahlen basieren auf einer Gesamtstichprobe von 5621 Objekten, die Analyse auf einer Befragung der Eigentümer und Benutzer von Immobilien bzw. Immobilienportfolios sowie der FM-Dienstleister, welche Immobilienbestände bewirtschaften.

HÖCHSTE BEWIRTSCHAFTUNGSKOSTEN BEI HANDELSGEBÄUDEN. Die Bewirtschaf-

tungskosten von Handelsgebäuden liegen bei 62.20 CHF/m² Geschossfläche. Sie sind damit um knapp 10.00 CHF/m² Geschossfläche höher als jene der Büro- und Verwaltungsbauten. Kostentreibend wirken mit je 29% der Bewirtschaftungskosten die Reinigungskosten sowie die Kosten des Unterhalts und der Instandhaltung. In den Büro- und Verwaltungsgebäuden sind vor allem auch die Ver- und Entsorgungskosten mit 16.30 CHF/m² Geschossfläche massgebend.

KOSTEN BEI WOHN- UND UNTERRICHTSGEBÄUDEN STABIL. Während die Ver- und Entsorgungskosten von Wohngebäuden leicht gestiegen sind, sanken die Verwaltungskosten. Die Kosten der Überwachung und Instandhaltung in Höhe von 4.80 CHF/m² Geschossfläche sind mit den Ausgaben des Vorjahres identisch. Die Instandsetzungskosten haben sich mit 42.60 CHF/m² Geschossfläche zwischen dem Vorjahreswert und dem Wert aus dem «FM-Monitor 2008» eingependelt. Bei den Gebäuden für Unterricht, Bildung und Forschung ist bei allen Kosten ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. Sie nähern sich den Werten aus dem «FM-Monitor 2008» an.

ANZEIGE

Immobilien-Fachleute
Rekrutierung von Immobilien-Fachleuten

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

ROLAND NÄPFLIN
PERSONALBERATUNG

RNP, Ihr Ansprechpartner für Immobilienfachleute
www.rnp.ch

Telefon 044 383 12 62

FM-STRATEGIEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG.

Zentral für erfolgreiches Facility Management ist eine klare FM-Strategie. Idealerweise ist sie Teil der Unternehmensstrategie und als solche auf Geschäftsleitungsebene verankert. Die Mehrheit der Eigentümer, Benutzer und FM-Dienstleister stimmt die FM-Strategie auf die Unternehmensstrategie der Eigentümer ab. Eine besonders starke Abstimmung erfolgt mit 48% bei den FM-Dienstleistern. FM-Strategien enthalten häufig Detailstrategien für Objekte. Rund ein Viertel der FM-Dienstleister legt FM-Strategien für alle Objekte fest. Bei den Eigentümern und Benutzern ist der Anteil mit 14% bzw. 11% wesentlich geringer.

ARCHITEKTEN UND FM-MANAGER ÜBERNEHMEN

FM-PLANUNG. Die Konzeption des Facility Managements erfolgt in der Planungs- und Erstellungsphase einer Immobilie. Sowohl Architekten als auch Facility Manager zeichnen in etwa gleichem Ausmass in der Praxis für diese Aufgaben verantwortlich und steuern, kontrollieren und optimieren die betrieblichen Prozesse von Immobilien. FM-Dienstleister nehmen mit 31% am häufigsten das Know-how von Profis in Anspruch. Bei den Nutzern und Eigentümern liegt dieser Wert mit rund 10% wesentlich tiefer. Am wenigsten oft greifen Eigentümer auf Dienstleistungen von FM-Planern zurück – 31% ziehen nie Spezialisten bei Projekten bei, Tendenz aber steigend.

FM-LEISTUNGSANGEBOT KONSEQUENT AUF NUTZER AUSRICHTEN.

Die Leistungen des Facility Managements sind vielseitig und komplex. Nutzerbedürfnisse sollten daher systematisch erhoben werden, um die Services darauf auszurichten. Die FM-Dienstleister und Benutzer setzen dieses Wissen bereits häufig bis sehr häufig ein (59% bzw. 30%), die Eigentümer liegen etwas zurück. Frühzeitige Qualitätssicherungsmassnahmen bieten ebenfalls die Chance, die Zufriedenheit mit den FM-Dienstleistungen zu erhöhen. FM-Dienstleister, Benutzer und Eigentümer überprüfen die Services bereits in der Planungs- und Erstellungsphase hinsichtlich deren Qualität: Die Anteile liegen bei 44% (Benutzer)

bzw. 40% (FM-Dienstleister) und 24% (Eigentümer).

ENERGIEMANAGEMENT WIRD IMMER WICHTIGER.

Das Energiemanagement gehört zu den zentralen Aufgaben des Facility Managements. In vielen Immobilien wird bereits heute aktives Energiemanagement betrieben. Am stärksten ausgeprägt sind die Bestrebungen der Benut-

Eigentümern und FM-Dienstleistern nicht überraschend.

MINERGIE-ZERTIFIZIERUNGEN LIEGEN HOCH IM KURS.

Viele Immobilien verfügen heute über einen Gebäudeenergieausweis und damit über eine Bestandaufnahme der energetischen Situation. Sollen zudem Nachhaltigkeitsaspekte umgesetzt und deren Erfüllungsgrad überprüft werden,

» Facility Management ist ein Treiber der nachhaltigen Entwicklung.«

FM MONITOR 2010

zer: 60% geben an, praktisch immer aktives Energiemanagement zu betreiben. FM-Dienstleister und Eigentümer sind etwas zurückhaltender: 67% bzw. 54% tun es meistens. Ihr Beitrag besteht darin, neue Technologien, die den Verbrauch senken, anzuschaffen oder einen Wechsel der Energieträger vorzunehmen. Beides ist kostenintensiv und wird in der Regel bei der Planung der Objekte und bei Sanierungen umgesetzt. Daher sind die niedrigeren Mittelwerte bei

bieten sich diverse Zertifizierungslabel wie Minergie, LEED usw. an. Das Label Minergie ist in der Schweiz das bekannteste Label - bei rund der Hälfte aller Umfrageteilnehmer befinden sich bereits Minergie-Gebäude im Immobilienbestand. Die Nachfrage ist vor allem bei den Nutzern und FM-Dienstleistern sehr hoch. Das bestätigt Minergie Schweiz AG: gegenüber dem Vorjahr hat sich die Zahl der Zertifizierungen um rund ein Drittel erhöht. ●

ANZEIGE

swiss
/// valuation group

Wir bewerten Immobilien

Immobilienportfolios und Einzelobjekte

Swiss Valuation Group AG | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00

und assoziierte Mitarbeiter in St. Gallen, Genf und Lugano

Datenschutz für Mietinteressenten

Das aus Risikominimierung verständliche Bedürfnis der Vermieter auf Beschaffung von Mietinteressenten-Daten ist grundsätzlich erlaubt. Grenze bildet oft nicht einfach nachvollziehbarer Datenschutz. Bei Falschantwort riskieren Mieter die rückwirkende Vertragsaufhebung.

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNG. Immer wieder sind Vermieter und Liegenschaftsverwaltungen in der unangenehmen Situation, wegen Mietzinsausständen oder sonstigem renitenten Verhalten gegen Mieter gerichtlich vorgehen zu müssen. In solchen Fällen stellt sich immer wieder die Frage, ob man diese Zeit und Geld kostenden Verfahren nicht hätte vermeiden können, indem man sich über den betreffenden Mieter im Vorfeld (noch) besser informiert hätte. Ein gewisses Verständnis kann dem Vermieter resp. der Liegenschaftsverwaltung daher durchaus entgegengebracht werden, wenn sie solche Abklärungen (Zahlungsmoral, Bonität, potenzielle «Mietnomaden», etc.) idealerweise bereits im Vorfeld eines Mietvertragsabschlusses machen und dabei Mietinteressenten auf Herz und Nieren prüfen wollen.

So sehr das Bedürfnis des Vermieters sowie der Liegenschaftsverwaltungen nach solchen Auskünften oder zumindest Hinweisen verständlich ist, gilt es dennoch Grenzen zu beachten. Denn bestimmte Fragen dürfen einem Mietinteressenten nur unter Umständen oder sogar gar nie gestellt werden. Diesbezüglich hat der Eidgenössische Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragte Grundsätze zur Ausgestaltung von Anmeldeformularen für Mietinteressenten entwickelt¹. Dabei gilt es grundsätzlich drei Kategorien von Fragestellungen zu unterscheiden: Fragen, die immer gestellt werden dürfen, Fragen, die nur unter bestimmten Umständen zulässig sind und Fragen, die immer verboten sind.

IMMER ZULÄSSIGE FRAGEN. Der Vermieter resp. die Liegenschaftsverwaltung darf im Anmeldeformular immer nach dem Namen, Vornamen, Adresse, Geburtsdatum, Beruf sowie nach dem Arbeitgeber des Mietinteressenten fragen. Ebenso ist die Frage zulässig, ob der Mietinteressent Schweizer oder Ausländer ist (mit der zulässigen Folgefrage bei Ausländern nach der Art der Aufenthaltsbewilligung und deren Ablaufdatum). Weiter kann nach der Anzahl Kinder (inkl. Alter und Geschlecht) sowie nach der Anzahl erwachsener Personen gefragt werden (inkl. Angaben zu den Verwandtschaftsverhältnissen untereinander resp. zum Mietinteressenten), die den Mietvertrag nicht mitunterzeichnen. Zudem sind



Fragen zum finanziellen Hintergrund erlaubt, wie nach dem Einkommen in Einkommenskategorien² oder ob in den letzten zwei Jahren Betreibungen oder in den letzten fünf Jahren Verlustscheine gegen den Mietinteressenten vorliegen. Ausweispapiere und andere Belege, z.B. Betreibungsregister-Auszüge dürfen hingegen nur von einer Person eingefordert werden, mit welcher der Mietvertrag definitiv abgeschlossen werden soll. Der Vermieter darf sich auch nach allfälligen Haustieren erkundigen oder ob der Vermieter das bisherige Mietverhältnis gekündigt habe und wenn ja, warum. Zudem sind im Anmeldeformular Fragen zulässig zum Arbeitsort sowie der Name und die Adresse des gegenwärtigen Vermieters.

Im Übrigen können auch Referenzen verlangt werden, sofern die Angabe von Referenzen im Formular ausdrücklich als «fakultativ» bezeichnet wird. Referenzen dürfen jedoch nur bei den unter dieser Rubrik genannten Personen eingeholt werden und nur insoweit, als sie zur Bestätigung der auf dem Anmeldeformular gemachten Angaben dienen. Ebenso dürfen Referenzen erst eingeholt werden, wenn ein Mietinteressent für die zu vermietende Wohnung ernsthaft in Frage kommt.

UNTER UMSTÄNDEN ZULÄSSIGE FRAGEN. Soweit der Vermieter gesetzlich verpflichtet ist, einer Behörde Angaben zum Mieter zu melden, darf er vom Mietinteressenten,

mit dem der Mietvertrag abgeschlossen werden soll, Auskünfte einholen zu: Konfession, Zivilstand, Datum der Trauung, Trennung oder Scheidung, Bürgerort, Nationalität, Heimatort, Adresse und Telefonnummer des Arbeitgebers sowie Dauer des Arbeitsverhältnisses.³

UNZULÄSSIGE FRAGEN. Demgegenüber darf der Vermieter resp. die Liegenschaftsverwaltung von einem Mietinteressenten nie die Auskunft verlangen, ob er Mitglied einer Mieterschutzorganisation ist oder ob er bestehende chronische Krankheiten habe. Auch sind Fragen nach Abzahlungs- und Leasingverträgen, insbesondere zum Bestand von Restschulden auf Mobilien, Lohnzessionen, etc. verboten, weil solche Daten nur punktuelle Hinweise auf die finanzielle Situation des Mietinteressenten geben.

FALSCH BEANTWORTUNG EINER FRAGE. Falls eine zulässige Frage absichtlich falsch beantwortet wird, kann dies unter Umständen zu einer sofortigen Auflösung des Mietvertrages führen.⁴ Für eine solche drastische Konsequenz braucht es aber die Lüge über einen Umstand, der für den Vermieter für den Abschluss des Mietvertrages zentral war, resp. der Vermieter aus nachvollziehbaren Gründen den Mietvertrag mit dem besagten Mietinteressenten nicht abgeschlossen hätte, wenn er um die tatsächlichen Umstände des Mietinteressenten gewusst hätte.

Demgegenüber kann der Mietinteressent die Beantwortung einer unzulässigerweise gestellten Frage verweigern. Um sich die Chancen auf Zusprechung der gewünschten Wohnung durch die Verweigerung faktisch nicht zu verbauen, wird dafür plädiert, dass man eine unzulässig gestellte Frage auch mit einer Notlüge beantworten dürfe. Ebenso kann eine solche (zulässige) Notlüge nicht zu einer rückwirkenden Aufhebung des Mietverhältnisses mit dem besagten Mietinteressenten führen.

ZUSAMMENFASSUNG. Die Beschaffung von Daten von Mietinteressenten auf Anmeldeformularen ist grundsätzlich erlaubt. Allerdings sind nur Fragen erlaubt, die der Vermieter oder die Liegenschaftsverwaltung für die Auswahl geeigneter Mieter nach objektiven Kriterien tatsächlich brauchen.

Beantwortet ein Mietinteressent und späterer Mieter eine unzulässigerweise gestellte Frage falsch oder hatte die gestellte Frage keine praktische Relevanz bei der Auswahl des entsprechenden Mietinteressenten, kann das Mietverhältnis nicht rückwirkend wegen Täuschung aufgelöst werden. Allerdings trägt der Mieter bei einer falschen Beantwortung einer Frage stets das Risiko, dass der Vermieter das Mietverhältnis wegen Willensmangels rückwirkend aufheben kann. ●

wenn andere besondere Gründe für solche Auskunftsersuchen vorliegen. Vor diesem Hintergrund kann es zulässig sein, nach der Konfession zu fragen, wenn eine Wohnung im Eigentum der katholischen Kirche nur an Katholiken vermietet werden soll: vgl. dazu im Einzelnen die Beispiele in den Erläuterungen nach Fussnote 1.

⁴ Diesfalls wird der Mietvertrag aufgrund von Täuschung rückwirkend für ungültig erklärt, vgl. Art. 23 ff. OR.



***PETER BURKHALTER & BORIS GRELL**

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

¹ Die entsprechenden, umfassenderen Erläuterungen des Eidg. Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten können unter www.edoeb.admin.ch heruntergeladen werden. Nachfolgend werden nur einige Beispiele von zulässigen oder unzulässigen Fragen erwähnt.

² 10 000 Schritte bis zu CHF 100 000 oder Verhältnis Mietzins – Einkommen.

³ Ausser bei einer gesetzlichen Meldepflicht des Vermieters dürfen weitere Auskünfte auch eingeholt werden bei einer statutarischen Zielsetzung der Liegenschaftsverwaltung oder

ANZEIGE



**Universität
Zürich^{UZH}**

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management



CUREMhorizonte: Wem gehört der Boden?

Mittwoch, 12. Januar 2011, Universität Zürich

Jeder Grundstückbesitzer weiss, dass das ökonomische Potential seines Grundstücks durch dessen Nutzungsrechte bestimmt wird. Die Zuweisung dieser Rechte erfolgt jedoch meist normativ und ohne sozialwissenschaftliche Grundlagen. Ob durch ein neues Raumentwicklungsgesetz die raumplanerischen Ziele tatsächlich erreicht werden können, bleibt beim CUREM eine offene Frage. Aus diesem Grund thematisiert am 12. Januar 2011 ein hochkarätiges Ensemble aus Wissenschaft und Praxis das Bodeneigentum sowie die damit verbundenen Rechte und stellt sich die Frage: „Wem gehört der Boden?“

Es sprechen: **Josef Estermann**, Urbanist, ehem. Stadtpräsident, Zürich | **Dr. Urs Egger**, Geschäftsführer Swisscontact | **Dr. Markus Gmünder**, B,S,S Volkswirtschaftliche Beratung | **Prof. Dr. Dirk Löhr**, Umweltcampus Birkenfeld | **Dr. Bertram Schiffers**, Thüringer Rechnungshof | **Thomas Maurer**, Amtschef Immobilienamt Kt. Zürich | **Dr. Marco Salvi**, Zürcher Kantonalbank.

Auf der Veranstaltung wird zudem der CUREMforschungspreis (gestiftet von der SUVA) für die beste Masterthesis des Lehrgangs 2009/2010 verliehen.

Beginn 17:00 – 19:30 Uhr, mit anschliessendem Apéro. **Ort:** Universität Zürich, Aula, Rämistrasse 71, 8006 Zürich. Nähere Informationen und kostenlose **Anmeldung** unter www.curem.ch.

Wir bedanken uns bei unserem Sponsor:



Universität Zürich, CUREM, Schanzeneggstrasse 1, CH-8002 Zürich, +41 (0)44 208 99 99

Erhöhung der Mehrwertsteuersätze

Am 27. September 2009 haben Volk und Stände einer auf sieben Jahre befristeten Anhebung der Mehrwertsteuer-Sätze für die Zusatzfinanzierung der Invalidenversicherung zugestimmt. Diese tritt per 1. Januar 2011 in Kraft.



Der Normalsatz von 8% wird ab Januar 2011 Usanz (Bild: Photocase).

RUDOLF SCHUMACHER* •

WEITREICHENDE ANPASSUNGEN. Die Steuersätze werden ab dem 1. Januar 2011 wie folgt erhöht:

- Normalsatz von 7,6% auf neu 8%
- Reduzierter Satz von 2,4% auf 2,5%
- Sondersatz für Beherbergungsleistungen von 3,6% auf 3,8%.

Die Erhöhung der gesetzlichen Steuersätze bedingt auch eine entsprechende Anpassung der Saldosteuersätze sowie der Pauschalsteuersätze für das Gemeinwesen und verwandte Bereiche. Die betroffenen Steuerpflichtigen können die neuen Saldo- bzw. Pauschalsteuersätze der «MWST-Info 19 Steuersatzerhöhung per 1. Januar 2011» entnehmen (www.estv.admin.ch). Art. 115 Abs. 1 des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) bestimmt, dass bei einer Änderung der Steuersätze von den Wahlmöglichkeiten des MWSTG Gebrauch gemacht werden kann. Dies bedeutet, dass

jede steuerpflichtige Person die Abrechnungsmethode per 1. Januar 2011 neu wählen kann, auch wenn die vom MWSTG vorgesehene Wartefrist noch nicht abgelaufen ist.

» Die neuen Abrechnungsfomulare sind unbefristet einsetzbar.«

NEUES ABRECHNUNGSFORMULAR. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat bereits für die dritte Abrechnungsperiode 2010 den Steuerpflichtigen ein neues Abrechnungsfomular zugestellt. Damit können vereinbarte oder in Rechnung gestellte Vorauszahlungen, welche für im Jahre 2011 zu erbringende Leistungen bereits mit dem neuen Steuersatz in Rechnung gestellt werden, auch korrekt zum neuen Steuer-

satz abgerechnet werden. Ebenso kann der Vorsteuerabzugsberechtigte die auf der Rechnung zum neuen Steuersatz ausgewiesene MWST als Vorsteuerabzug geltend machen, sofern der Leistungsbezug unternehmerisch verwendet wird. Die neuen Abrechnungsformulare sind unbefristet einsetzbar, so dass im Jahre 2010 erbrachte Leistungen auch noch zu einem beliebigen späteren Zeitpunkt zum alten Steuersatz abgerechnet werden können.

» Datum oder Zeitraum der Leistungserbringung ist für die Bestimmung des massgebenden Steuersatzes entscheidend.«

MASSGEBENDER STEUERSATZ. Massgebend für den anzuwendenden Steuersatz sind weder das Datum der Rechnungsstellung noch das Datum der Zahlung, sondern einzig 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 dem massgebenden neuen Steuersatz steuerbar. Leistungen, die zu den alten Steuersätzen steuerbar sind (bis 31. Dezember 2010 erbracht) und Leistungen, die zu den neuen Steuersätzen steuerbar sind (ab 1. Januar 2011 erbracht), dürfen in der gleichen Rechnung aufgeführt werden. Das Datum oder der Zeitraum der Leistungserbringung muss jedoch (je Steuersatz) aus der Rechnung klar ersichtlich sein. Werden die Leistungen nicht klar auseinandergelassen, so ist die Gesamtleistung zum neuen Steuersatz steuerbar. Für die Praxis empfiehlt sich, die Leistungen 2010 und 2011 getrennt in Rechnung zu stellen.

UNGERECHTFERTIGTE MEHRBELASTUNGEN VERMEIDEN. Soweit der Leistungsempfänger von Bauleistungen nicht oder nicht zum vollen Vorsteuerabzug berechtigt ist, bedeutet die Fakturierung zum neuen (höheren) Steuersatz von im Jahre 2010 erbrachten Bauleistungen eine vermeidbare Verteuerung. Diese Zusatzkosten sind durch eine sachgemässe Abgrenzung der erbrachten Leistungen zu ver-

hindern. Somit ist es wichtig, dass Aufträge die Ende 2010 noch in Arbeit sind, korrekt mit Teilzahlungsgesuchen und Situationsetats abgegrenzt werden. Es ist erforderlich, dass die angefangenen Leistungen in Bezug auf Art, Gegenstand, Umfang und Zeitpunkt respektive Zeitraum in Teilzahlungsgesuchen und Situationsetats detailliert aufgeführt werden. Bei Bauleistungen gilt als Zeitpunkt der Leistungserbringung die Arbeitsausführung am Bauwerk oder die Materialverbindung mit demselben (also die Montage, das Versetzen, das Anschlagen usw.), nicht jedoch bereits die Vorfertigung in der Werkstatt.

ENTGELTSMINDERUNGEN. Gutschriften, Skonti, Rabatte, Umsatzbonifikationen aus der Zeit vor dem 1. Januar 2011 müssen zu den im Zeitpunkt oder Zeitraum der Leis-

tungserbringung geltenden Sätzen als Entgeltminderungen behandelt werden. Die entsprechende korrekte Erfassung in der Buchhaltung ist vorzusehen.

OPTIERTE MIETVERTRÄGE. Der Gesetzgeber hat die Überwälzung des höheren Steuersatzes im MWSTG nicht geregelt und dies dem Zivilrecht überlassen. Der Autor vertritt in dieser Frage die Meinung, dass der höhere Steuersatz der MWST auf den Mieter überwälzbar ist, auch wenn der optierte Mietvertrag dies nicht explizit regelt und auch wenn der Vermieter (Leistungserbringer) es unterlassen hat, die Satzerhöhung durch die entsprechenden Formulare dem Mieter (Leistungsempfänger) zeitgerecht anzuzeigen. Die MWST ist als Konsumsteuer ausgestaltet. Der Steuerpflichtige soll bezüglich der von ihm erbrachten steuerbaren Leistungen nicht mit

der MWST belastet werden – er ist lediglich «der verlängerte Arm» des Bundes und hat als Steuerpflichtiger die MWST einzukassieren und abzuliefern. Ein analoges Vorgehen wird in der Praxis auch bei einer Vielzahl von wiederkehrenden Leistungsentgelten gewählt (z.B. Leasingverträge). Anders zu beurteilen ist die erstmalige Option (freiwillige Versteuerung der Miete nach Art. 22 Abs. 2 Bst. b MWSTG). Hier handelt es sich um eine Änderung des Mietvertrages; die Zustimmung durch den Mieter ist erforderlich. Die Abwicklung hat entsprechend den mietrechtlichen Bestimmungen zu erfolgen. ●



RUDOLF SCHUMACHER
 dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom
 HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhänderkammer, Schumacher swisntax AG, Köniz

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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.

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.

Auswirkungen der neuen Zivilproz

Das Inkrafttreten der ZPO per 1. Januar 2011 vereinheitlicht das Zivilprozessverfahren in der ganzen Schweiz. Nachfolgend ein kurzer Überblick für einige für Immobilienbewirtschafter wesentliche Neuerungen des mietrechtlichen Schlichtungs- und Prozessverfahrens.



Die neue Zivilprozessordnung bringt wesentliche Änderungen – auch im Mietwesen (Bild: Miss X/photocase.com).

BEAT ROHRER* •

EINLEITUNG. Auf den 1. Januar 2011 tritt die Schweizerische Zivilprozessordnung (ZPO) in Kraft, mit der das Zivilprozessverfahren für die ganze Schweiz vereinheitlicht wird. Die im Obligationenrecht (OR) enthaltenen Verfahrensbestimmungen für mietrechtliche Verfahren (Art. 274 – 274g OR) werden gleichzeitig ausser Kraft gesetzt. Nachfolgend werden in einem kurzen Überblick einige für einen Immobilienbewirtschafter wesentliche Neuerungen des Schlichtungsverfahrens und des mietrechtlichen Prozessverfahrens dargestellt.

ENTSCHEIDKOMPETENZ DER SCHLICHTUNGSBEHÖRDE. Wie nach dem bisherigen Recht

ist weiterhin eine paritätisch besetzte Schlichtungsbehörde erste Anlaufstelle bei Streitigkeiten aus der Miete oder Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (Art. 200 Abs. 1 ZPO). Die Aufgabe der Schlichtungsbehörde besteht auch inskünftig darin, einerseits die Parteien zu beraten und andererseits in einer «formlosen» Verhandlung den Versuch zu unternehmen, eine Einigung unter den Parteien herbeizuführen (Art. 201 ZPO).

Nach bisherigem Recht musste die Schlichtungsbehörde einen Entscheid fällen, wenn die Kündigung angefochten oder eine Mieterstreckung beantragt wurde und ebenso, wenn eine Mietzins hinterlegung Anlass zur Einleitung des Verfahrens gebildet hatte. Neu

ist, dass die Schlichtungsbehörde in diesen Angelegenheiten keinen Entscheid mehr fällen kann. Die Schlichtungsbehörde kann nur noch entscheiden, wenn die klagende Partei dies beantragt und wenn es um eine vermögensrechtliche Streitigkeit, also um eine Geldforderung, geht, deren Streitwert den Betrag von 2000 CHF nicht übersteigt. Es steht dabei im Ermessen der Schlichtungsbehörde, ob sie einen Entscheid fällen will; sie ist also an den diesbezüglich gestellten Antrag der klagenden Partei nicht gebunden.

Neu ist, dass die Schlichtungsbehörde unabhängig vom Streitwert in Verfahren betreffend Hinterlegung, betreffend Mietzinsanfechtung und betref-

fend Kündigungsschutz (Anfechtung der Kündigung oder Erstreckung des Mietverhältnisses) ohne Rücksicht auf den Streitwert und in vermögensrechtlichen Streitigkeiten bis zu einem Streitwert von 5000 CHF den Parteien einen Urteilsvorschlag unterbreiten kann. Dieser Urteilsvorschlag gilt als angenommen und hat demgemäss die Wirkungen eines rechtskräftigen Entscheides, wenn ihn keine der Parteien innert 20 Tagen seit der schriftlichen Eröffnung ablehnt (Art. 210 und 211 ZPO). Liegen die erwähnten formellen Voraussetzungen vor, ist die Schlichtungsbehörde allerdings frei zu entscheiden, ob sie einen Urteilsvorschlag unterbreiten will oder ob sie, wenn keine Einigung zustande kommt, der klagenden Partei einfach die Klagebewilligung ausstellt, welche diese berechtigt, innert einer Frist von 30 Tagen das Gericht anzurufen.

Die Frage, ob ein Entscheid oder allenfalls ein Urteilsvorschlag zur Diskussion steht, beeinflusst wesentlich die Durchführung des Schlichtungsverfahrens: Zieht die Schlichtungsbehörde in Betracht, einen Entscheid zu fällen oder einen Urteilsvorschlag zu unterbreiten, so kann sie Urkunden zu den Akten nehmen, einen Augenschein durchfüh-

ren und weiter Beweismittel abnehmen, wenn dies das Verfahren nicht wesentlich verzögert. Es wäre also beispielsweise möglich, dass die Schlichtungsbehörde auch eine Zeugeneinvernahme durchführt, insbesondere dann, wenn der Zeuge von einer der Parteien selber zur Verhandlung aufgebeten wird. Steht andererseits fest, dass weder eine Entscheidung noch ein Urteilsvorschlag ergehen soll, so darf die Schlichtungsbehörde keine Urkunden zu den Akten nehmen. Weiter darf die Schlichtungsbehörde Aussagen der Parteien nicht protokollieren, so dass diese in ei-

nem Entscheidungsverfahren nicht verwendet werden können (Art. 205 ZPO). Diese Neuerung ist zu begrüßen: Die Parteien sollen im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens frei ihre Meinung äussern und Offerten austauschen dürfen, ohne dass sie befürchten müssen, ihre rudimentär in einem Protokoll zusammengefassten Aussagen könnten in einem späteren Verfahren, – allenfalls aus dem Zusammenhang gerissen – missverstanden und gegen sie verwendet werden.

Aufgrund der Unterschiede im Verfahrensablauf ist zu erwarten, dass die Schlichtungsbehörde in einem frühen Stadium darüber entscheiden wird, ob ein Urteilsvorschlag oder allenfalls ein Entscheid in Betracht fällt.

PERSÖNLICHES ERSCHEINEN DER PARTEIEN UND VERTRETUNG IM SCHLICHTUNGSVERFAHREN. Was in verschiedenen kantonalen Verfahrensbestimmungen schon heute gilt, wird nun gesamtschweizerisch vorgeschrieben: Die Parteien müssen zur Schlichtungsverhandlung persönlich erscheinen. Sie können sich allerdings von einer so genannten Rechtsbeiständin, einem Rechtsbeistand oder einer Vertrauensperson begleiten lassen. Der beigezogene Rechtsanwalt ist

gungsschutzverfahren, so kann sich der Vermieter durch die Liegenschaftenverwaltung vertreten lassen, wobei diese ausdrücklich zum Abschluss eines Vergleiches ermächtigt werden muss. Das Gesetz hält fest, dass die Gegenpartei über die Vertretung vorgängig zu orientieren ist.

Es ist erstaunlich, dass die Vertretung des Vermieters durch den zuständigen Liegenschaftsverwalter auf bestimmte Materien, bei vermögensrechtlichen Streitigkeiten insbesondere auf solche beschränkt wird, deren Streitwert den Betrag von 30 000 CHF nicht übersteigt. In der Regel weiss nämlich der Verwalter über die sich stellenden Fragen besser Bescheid als der Eigentümer, der sich ja gerade deshalb einer Verwaltung bedient, weil er sich nicht selber mit Angelegenheiten der Liegenschaft befassen will. Insbesondere auch institutionelle Anleger, Fondsgesellschaften, Pensionskassen etc., werden inskünftig also einen Mitarbeiter oder ein Organ zur Schlichtungsverhandlung entsenden müssen, wenn höhere Streitsummen zur Diskussion stehen, wollen sie Säumnisfolgen vermeiden.

Die neue ZPO enthält strenge Sanktionen zu Lasten derjenigen Partei, die unentschuldigt nicht zur Schlichtungsverhandlung erscheint oder einen Vertreter entsendet, obwohl sie hätte persönlich erscheinen müssen. Bleibt die klagende Partei aus, so gilt das Gesuch als zurückgezogen. Dies ist für die Mieterschaft bei Kündigungsschutz- oder Mietzinsanfechtungsverfahren fatal, da die Erledigung des Schlichtungsverfahrens einen Rechtsverlust zur Folge hat: Die Frist von 30 Tagen zur Einleitung einer neuen Klage ist in der Regel im Zeitpunkt der Schlichtungsverhandlung längst abgelaufen. Bleibt die beklagte Partei unentschuldigt aus, so verfährt die Schlichtungsbehörde, wie wenn keine Einigung zustande gekommen wäre.

ABSCHLUSS DES SCHLICHTUNGSVERFAHRENS. Kommt es im Rahmen des Schlichtungsverfahrens zu keiner Einigung, so hält die Schlichtungsbehörde dies in einem Protokoll fest und erteilt der klagenden Partei die Klagebewilligung. Eine Ausnahme gilt mit Bezug auf die Anfechtung von Mietzins erhöhungen: Kommt

„Es ist erstaunlich, dass die Vertretung des Vermieters durch den Verwalter auf bestimmte Materien beschränkt wird, weiss doch der Verwalter in der Regel besser Bescheid als der Eigentümer.“

inskünftig also nicht mehr «Rechtsvertreter», sondern «Rechtsbeistand», was allerdings nichts daran ändert, dass er Wortführer der jeweils vertretenen bzw. verbeiständeten Partei ist. Nicht persönlich erscheinen und sich vertreten lassen kann, wer ausserkantonalen oder ausländischen Wohnsitz hat oder wer wegen Krankheit, Alter oder aus anderen wichtigen Gründen verhindert ist. Betrifft der Streitfall eine Geldforderung bis zu einem Streitwert von maximal 30 000 CHF oder einen Anspruch im Zusammenhang mit einer Mietzinshinterlegung, einer Mietzinsanfechtung oder ein Kündi-

es in einem solchen Verfahren zu keiner Einigung, so wird entsprechend dem bisherigen Recht die Klagebewilligung dem Vermieter ausgestellt.

Die Klagebewilligung entspricht der nach heutigem Recht von der Schlichtungsbehörde in Beschlussform festgehaltenen Feststellung, dass keine Einigung zustande gekommen ist. Sie ersetzt das in allen Kantonen als Voraussetzung für eine gerichtliche Klage geforderte Dokument, welches bis anhin als «Weisung» und «Leitschein» oder in anderer Weise bezeichnet worden ist. Art. 209 ZPO hält ausdrücklich fest, welche Informationen in der Klagebewilligung aufgeführt sein müssen. Die Klagebewilligung berechtigt die Partei, welcher sie ausgestellt wird, innert 30 Tagen seit Eröffnung zur Einleitung der Klage vor dem ordentlichen Gericht.

DAS GERICHTLICHE VERFAHREN. Die neue ZPO sieht zwei verschiedene Verfahrensarten vor, die sich grundlegend von einander unterscheiden. Ein dem «einfachen und raschen Verfahren» gemäss

durch entsprechende Fragen darauf hinzuwirken, dass die Parteien ungenügende Angaben zum Sachverhalt ergänzen und Beweismittel bezeichnen, und es hat den Sachverhalt von Amtes wegen festzustellen. Erstaunlicherweise fehlt die Regelung, wonach die Parteien dem Gericht alle für die Beurteilung des Streitfalles notwendigen Unterlagen vorzulegen haben und folgerichtig auch eine Sanktionsnorm für den Fall, dass die Parteien diesen Obliegenheiten nicht oder nicht in genügender Weise nachleben.

Steht ein vermögensrechtlicher Anspruch mit einem Streitwert von mehr als 30 000 CHF zur Diskussion, so muss die klagende Partei, welcher die Klagebewilligung erteilt wurde, innert 30 Tagen eine begründete Klage beim zuständigen ordentlichen Gericht einreichen. Nebst den Tatsachenbehauptungen sind in der Klagebegründung auch alle Beweismittel zu den behaupteten Tatsachen zu bezeichnen; verfügbare Urkunden, welche als Beweismittel dienen sollen, müssen eingereicht werden. Ein allfällig zweiter Schriftenwechsel ist

ter diesen gleichen einschränkenden Voraussetzungen ist es auch möglich, die Klage gegenüber dem ursprünglich gestellten Begehren abzuändern (Art. 230 ZPO). Diese erhebliche Beschränkung des Rechtes, an der mündlichen Verhandlung neue Tatsachen zu behaupten oder das Rechtsbegehren zu modifizieren, zwingt die klagende Partei dazu, trotz der relativ kurzen Frist von 30 Tagen nach Ausstellung der Klagebewilligung ihre Eingabe an das Gericht sehr sorgfältig auszuarbeiten und alle möglichen Beweismittel frühzeitig beizuziehen.

Die Obliegenheit, bereits den ersten Schriftsatz so sorgfältig als möglich auszuarbeiten, ist auch deshalb bedeutsam, weil neue Tatsachen auch in späteren Rechtsmittelverfahren nur noch unter sehr eingeschränkten Voraussetzungen vorgebracht werden können, nämlich wenn nachgewiesen werden kann, dass sie trotz zumutbarer Sorgfalt nicht schon vor erster Instanz haben vorgebracht werden können.

DIE AUSWEISUNG VON MIETERN UND PÄCHTERN. Wurde nach bisherigem Recht eine ausserordentliche Kündigung vom Mieter angefochten, so konnte der Vermieter gleichwohl in einem summarischen Verfahren die Ausweisung verlangen. Gemäss Art. 274g OR hatte der mit der Ausweisung befasste Richter in der Folge auch die Wirkung der Kündigung mit voller Kognition, also nicht nur beschränkt auf die Prüfung sofort beweisbarer oder unbestrittener Tatsachen bzw. bei Vorliegen «klaren Rechts» zu beurteilen. Er musste also insbesondere über eine allfällige Anfechtung der Kündigung und einen Erstreckungsanspruch des Mieters befinden. Diese «Kompetenzattraktion» wurde in die neue ZPO nicht übernommen, obwohl sie sich während 20 Jahren bestens bewährt hatte.

Ficht ein Mieter eine ausserordentliche Kündigung, z.B. wegen Zahlungsverzugs im Sinne von Art. 257d OR, bei der Schlichtungsbehörde an, so erfolgt dies häufig in einem Zeitpunkt, in welchem der Vermieter noch gar keinen Ausweisungsanspruch erheben kann. Mit Einleitung des Schlichtungsverfahrens wird die Streitsache betreffend An-

» Die «Kompetenzattraktion» von Art. 274g OR wurde nicht in die neue ZPO übernommen, obwohl sie sich während 20 Jahren bestens bewährt hatte.»

dem heute geltenden Art. 274d Abs. 1 OR nachgebildetes Verfahren wird neu und präziser in Art. 243 bis 247 ZPO geregelt. Es gilt in allen Materien – also nicht nur im Miet- und Pachtrecht – für vermögensrechtliche Streitigkeiten bis zu einem Streitwert von maximal 30 000 CHF und ferner in allen Verfahren betreffend Hinterlegung von Miet- und Pachtzinsen, betreffend den Schutz von missbräuchlichen Miet- und Pachtzinsen sowie betreffend den Kündigungsschutz oder die Erstreckung des Miet- oder Pachtverhältnisses. Art. 247 ZPO ersetzt die Verfahrensbestimmung von Art. 274d OR, welche auch als Konkretisierung der «sozialen Untersuchungsmaxime» bezeichnet wird: Das Gericht hat

fakultativ, ebenso eine so genannte Instruktionsverhandlung, welche nach Ermessen des Gerichtes insbesondere als Vergleichsverhandlung durchgeführt werden kann. Theoretisch möglich ist es, dass bereits nach dem ersten Schriftenwechsel die mündliche Hauptverhandlung durchgeführt wird. In dieser Verhandlung werden neue Tatsachen und Beweismittel nur noch berücksichtigt, wenn sie erst nach Abschluss des Schriftenwechsels oder nach der letzten Instruktionsverhandlung entstanden oder gefunden worden sind oder wenn sie bereits vor Abschluss des Schriftenwechsels vorhanden waren, aber trotz zumutbarer Sorgfalt nicht vorher vorgebracht werden konnten (Art. 229 ZPO). Nur un-

fechtung der Kündigung so genannt «rechtshängig». Der Mieter könnte nun in einem Ausweisungsverfahren, für welches grundsätzlich ein summarisches Verfahren vorgesehen wird, unter Berufung auf Art. 64 Abs. 1 lit. a ZPO die Einrede der Rechtshängigkeit erheben, weil nach der erwähnten Bestimmung ein Streitgegenstand, der bereits rechtshängig ist, nicht zusätzlich bei einer anderen Gerichtsinstanz rechtshängig gemacht werden kann. Damit würde dem zahlungsunwilligen oder -unfähigen Mieter ein Instrument in die Hand gespielt, mit dem er eine Ausweisung im raschen, summarischen Verfahren faktisch verhindern könnte. Es kann nun aber nicht das Ziel des Gesetzgebers gewesen sein, einem Mieter, dem wegen Zahlungsverzugs gekündigt worden ist, die Möglichkeit zu gewähren, durch Einleitung eines Schlichtungsverfahrens und den damit verbundenen Verzögerungen Zeit zu gewinnen. Ist im Sinne von Art. 257 Abs. 1 lit. a ZPO der Sachverhalt unbestritten oder sofort beweisbar, muss deshalb einem Ausweisungsbegehren des Vermieters im summarischen Verfahren stattgegeben werden selbst dann, wenn der Mieter bei der Schlichtungsbehörde ein Kündigungsschutzverfahren eingeleitet und die Angelegenheit damit anderweitig «rechtshängig» gemacht hat.

Kündigt der Vermieter wegen schwerwiegender Vertragsverletzungen unter Berufung auf Art. 257f Abs. 3 OR, so dürften die Voraussetzungen des unbestrittenen oder sofort beweisbaren Sachverhaltes kaum je erfüllt sein. Dem Vermieter ist deshalb zu empfehlen, den Ausweisungsanspruch in einem solchen Fall auf dem ordentlichen Verfahrensweg, d.h. durch Einleitung eines Schlichtungsverfahrens, zu verfolgen. Hat der Mieter die Kündigung angefochten, so lassen sich die beiden Ansprüche im gleichen Verfahren beurteilen. ●

ABSOLUTES MUSS: UPDATE IM MIETRECHT



Topaktuelles zu Mietrecht und neuer ZPO: SRES-Seminar am 11. Januar 2011, sowie aktueller Aufsatz in MietRecht Aktuell 3/2010 von Dr. Raymond Bisang.

Mietstreitigkeiten: Einfluss der neuen Zivilprozessordnung (ZPO) - Seminar.

● Das topaktuelle Tages-Seminar der SVIT Swiss Real Estate School (SRES) findet am 11. Januar 2011 in Olten statt. Bereits aufgrund der auftragsrechtlichen Sorgfaltspflicht (Art. 398 OR) gegenüber dem Hauseigentümer ist es jedem Bewirtschafter von Mietliegenschaften zu empfehlen, sich über die Auswirkungen der Einführung der ZPO auf das mietrechtliche Verfahren eingehend fachgerecht zu informieren, da die Schlichtungsbehörde künftig eine erweiterte Entscheidkompetenz in mietrechtlichen Forderungsstreitigkeiten haben wird.

Die Referenten - Fürsprecher Hans Bättig, Rechtsanwalt Dr. Beat Rohrer und Patrik Winter, Hauptverantwortlicher der Schlichtungsbehörde Meilen - führen in die Thematik neue ZPO ein, beleuchten die Neuerungen im Schlichtungsverfahren, die Ausweisung des Mieters, die Neuerungen im gerichtlichen Verfahren und zeigen Fallstricke, Tipps und Tricks, insbesondere zur optimalen Vorbereitung auf die Schlichtungsverhandlung. Zielpublikum sind Fachleute in Immobilien-Bewirtschaftung,

-treuhand und -beratung, Eigentümer, Eigentümervertreter, sowie weitere interessierte Personen.

Details zum Seminar-Inhalt samt Anmeldetalon: siehe Seiten 47-48 dieser Immobilienia.

Neue ZPO-Neuerungen im Schlichtungsverfahren bzw. Mietprozess unter besonderer Berücksichtigung der Ausweisung.

So lautet der topaktuelle Aufsatz von Rechtsanwalt Dr. Raymond Bisang, in der Zeitschrift Miet-

Recht Aktuell (MRA) Nr. 3/2010, S. 101-115.

Mit einem Abonnement von MietRecht Aktuell (MRA) ab Ausgabe Nr. 1/2010 (Jahresaboppreis Fr. 108.00 inkl. MWST) kommen Sie auch in den Genuss dieses wertvollen Artikels und haben einen dauernden Update im Mietrecht.

Die Einzelnummer MRA 3/2010 kann ebenfalls bezogen werden (Fr. 30.00 inkl. MWST, zuzüglich Versandkosten). ●



Bestellschein

Hiermit bestelle ich das Jahresabonnement der Zeitschrift MietRecht Aktuell ab 2010. Jahresabonnementspreis Fr. 108.00 (inkl. 2.4% MWST).

Hiermit bestelle ich MRA-Nr. 3/2010 zum Preis von Fr. 30.00 (inkl. 2.4% MWST, zuzüglich Versandkosten)

Name

Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift

Bitte einsenden an:

MRA MietRecht Aktuell AG, c/o SVIT Schweiz, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
info@mraverlag.ch oder Fax 043 268 57 60



*DR. BEAT ROHRER

Dr. iur. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Zürich. Er ist Mitautor des SVIT-Kommentars zum Mietrecht, Redaktionskommissionsmitglied der Zeitschrift MietRecht Aktuell und Dozent an der SVIT Swiss Real Estate School im Fach Mietrecht.

Wenn es zum Streit kommt

Gemäss einer Umfrage unter Familiengesellschaften haben fast zwei Drittel der Unternehmen keine Streitschlichtungsmechanismen etabliert. Häufigster Konfliktpunkt ist die strategische Ausrichtung.



Familienunternehmen gelten als stabil, doch auch sie sind vor Konflikten nicht gefeit – vor allem in strategischen Fragen (Bild: istockphoto).

IVO CATHOMEN •

SICHERHEIT UND GEFAHR. In vielen Familienunternehmen sorgen verwandtschaftliche Beziehungen zwischen Anteilseignern und Geschäftsführung für besondere Stabilität. Auf der anderen Seite drohen im Streitfall zwischen Familienmitgliedern besonders scharfe Auseinandersetzungen. Die Kontrahenten vermischen häufig finanzielle Interessen mit persönlichen Befindlichkeiten und erschweren den rationalen Umgang mit Konflikten. Umso wichtiger ist die rechtzeitige Einrichtung anerkannter Konfliktlösungsmechanismen und -regeln. Zu diesen anderen Herausforderungen von Familiengesellschaften liegen nun aufschlussreiche Ergebnisse einer Umfrage von PricewaterhouseCoopers (PwC) vor.

Im Bereich der Konfliktlösung deckt die Studie gravierende Defizite auf. In der Schweiz haben nur knapp 23% der Familienunternehmen für den Streitfall vorgesorgt. Dies ist sogar noch weniger als im internationalen Vergleich (29%).

KONFLIKTURSACHEN. Fast in jedem dritten Unternehmen wird gemäss Umfrage von PwC in Deutschland, Österreich und der

Schweiz (DACH-Region) gelegentlich bis häufig über die Strategiefestsetzung gestritten (siehe Grafik). Andere Gründe betreffen nach Häufigkeit der Nennungen die Leistung von Familienmitgliedern, die Beschäftigung von Familienmitgliedern und die Gewinnverwendung.

Aus dem Konflikt finden die meisten Befragten durch Einigung unter den Anteilseignern (46%), durch einen externen Mediator (25%) oder einen Familienrat (18%). Der Verwaltungsrat – vor allem wenn er teilweise durch Externe besetzt ist – spielt eine gewisse Bedeutung (9%).

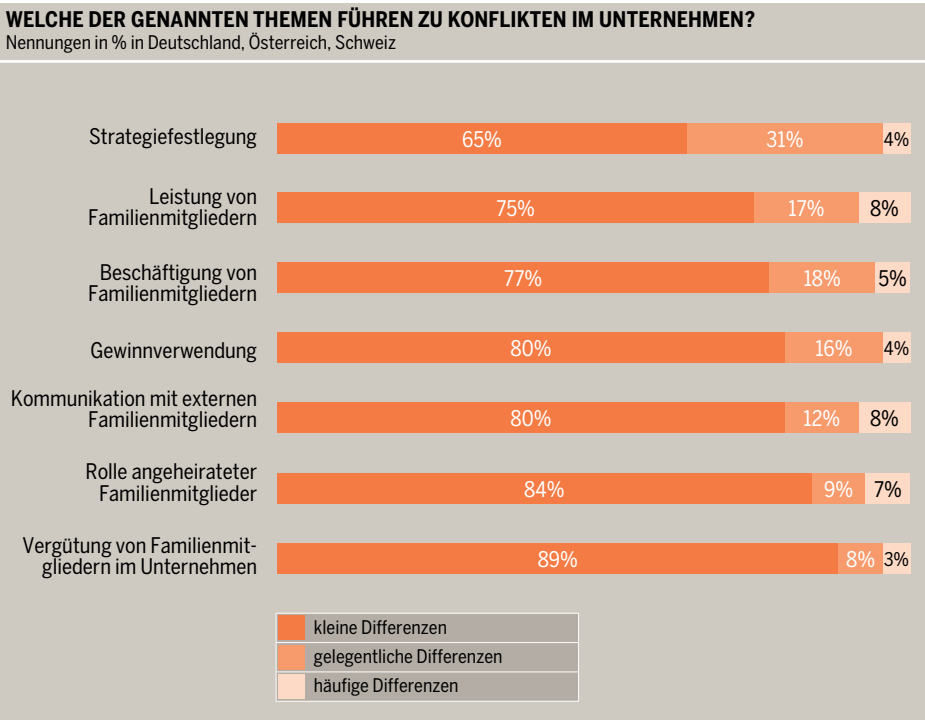
VORTEILE VON FAMILIENUNTERNEHMEN. Im eigenen Urteil stehen dem Konfliktpotenzial auch wesentliche Vorteile gegenüber. Insgesamt sind die Familienunternehmen der Überzeugung, dass sie auf Grund ihrer besonderen Eigentümerstruktur und Entscheidungsprozesse besser durch die Krise gekommen sind als Publikumsgesellschaften. Diese Meinung vertreten 81% der befragten Unternehmen in den drei genannten Ländern. So haben 82% der Familienunternehmen ihre Strategie unverändert beibehalten.

Gefragt nach den spezifischen Stärken ihres Unternehmens im Wettbewerb nennen die Schweizer Familienunternehmen gleich häufig (23%) die Markenstärke, die Kundentreue sowie die Qualität und das Design.

Regionale Unterschiede zeigen auch die Antworten auf die Frage nach den zehn grössten unternehmensinternen Herausforderungen auf. So hat die Entwicklung der Rohstoff- und Vorleistungspreise für wesentlich mehr Familienunternehmen aus der Region Priorität (29%) als im Durchschnitt der weltweit Befragten (12%). Dies ist eine Konsequenz der weit überdurchschnittlichen Exportorientierung der Familienunternehmen aus der DACH-Region. Die von den relativ meisten Familienunternehmen genannte Herausforderung ist der Fachkräftemangel (38%). In der DACH-Region ist dieser Aspekt für 33 Prozent der Unternehmen das wichtigste Thema, das damit knapp hinter der Liquiditäts- und Kostenkontrolle (34%) auf dem zweiten Rang liegt.

Für die deutschen Familienunternehmen ist der Fachkräftemangel sogar die grösste Herausforderung (38%), während das Thema in der Schweiz nur für

UNGEKLÄRTE NACHFOLGEREGELUNG



Und was passiert mit der Firma?

● Sollten zentrale Entscheidungsträger im Unternehmen unerwartet auscheiden, droht vielen Befragten ein Führungsvakuum. In der Schweiz fehlt bei knapp 40% der Familienunternehmen eine Nachfolgeregelung.

Auf eine unvorhergesehene Veränderung der Gesellschafterverhältnisse ist nur eine Minderheit der befragten Familienunternehmen vorbereitet. Zwei von fünf Unternehmen verfügen über keine Nachfolge- oder Übergangsregelungen, sollten zentrale Entscheidungsträger im Unternehmen durch Tod oder längere Krankheit ausfallen. Auch verfügen nur 29% der Schweizer Familienunternehmen über ausreichende liquide Mittel, um Anteile von Familienmitgliedern kurzfristig zu übernehmen. 44% der Befragten müssten auf andere Finanzierungsquellen zurückgreifen, wobei die traditionell hohe Kapitalisierung der Schweizer Familienunternehmen eine Anteilsübernahme aus dem Cash-flow allerdings auch deutlich erschwert. Defizite leisten sich die Familienunternehmen ausgerechnet bei der Regelung des Erbes. In der Schweiz ist die Sensibilität für die Problematik zwar im internationalen Vergleich ausgeprägter, dennoch ist jedes vierte Familienunternehmen nicht auf einen Erbfall vorbereitet.

Damit stellt sich die Frage, wie relevant die Nachfolgeregelung für Schweizer Familienunternehmen überhaupt zum jetzigen Zeitpunkt ist. Immerhin 23% der Unternehmen – hier fasst die Studie die Ergebnisse aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen – sind in den nächsten fünf Jahren mit einem Eigentümerwechsel konfrontiert. Das ist immerhin jedes fünfte Unternehmen. 41% suchen die Nachfolge im Familienkreis, 17% streben einen Verkauf an ein anderes Unternehmen und jeweils 15% den Verkauf an einen Finanzinvestor bzw. an das Management näher in Betracht. ●

21% der Befragten Priorität hat und damit nicht zu den drei meistgenannten Aspekten zählt. Dies dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, dass Schweizer Unternehmen bereits seit einiger Zeit gezielt Fachkräfte im Ausland anwerben.

FINANZIERUNG ALS GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG. Die Unternehmensfinanzierung wird von immerhin 19% der Familienunternehmen aus der DACH-Region als wichtige Herausforderung genannt und damit deutlich häufiger als im weltweiten Vergleich (12%). Dabei geht es offenbar meist um die Finanzierung mittel- bis langfristiger Investitionen. Fremdkapital für kurzfristig auftretenden Finanzierungsbedarf müssen die befragten Familienunternehmen jedenfalls seltener aufnehmen als im weltweiten Durchschnitt: Insgesamt 31% haben entweder keinen kurzfristigen Finanzierungsbedarf oder können den Verpflichtungen mit vorhandenen Reserven nachkommen, weltweit sagen dies nur 23% der Unternehmen.

Die wichtigste externe Herausforderung, der sich die befragten Unternehmen gegenüber sehen, ist die künftige Marktentwicklung. So macht die

konjunkturelle Unsicherheit weltweit fast 70% der Familienunternehmen zu schaffen, in Deutschland, Österreich und der Schweiz zeigen sich immerhin noch 55% besorgt.

WECHSELKURSSORGEN. Überdurchschnittlich häufig nennen die Unternehmen der DACH-Region die Entwicklung der Wechselkurse als Herausforderung (25% gegenüber 16% weltweit). Allerdings sind Kursschwankungen vor allem für die Schweizer Familienunternehmen ein Thema (40%), da diese im Gegensatz zu den Familienunternehmen aus Deutschland und Österreich auch Kursveränderungen des Frankens gegenüber dem Euro einkalkulieren müssen. In den Euro-Ländern Deutschland und Österreich bezeichnen demgegenüber nur 19% bzw. knapp 24% die Wechselkursschwankungen als grosse Herausforderung.

Bei der Prioritätensetzung für die kommenden zwölf Monate sind die befragten Familienunternehmen im Hauptpunkt einig. Die Personalentwicklung hat sowohl weltweit (67%), als auch in der DACH-Region (56%) die im Vergleich grösste Bedeutung. ●

Erste Erfahrungen mit SQS-Zertifiz

Generalunternehmerprojekte von VSGU-Firmen tragen jetzt ein Gütesiegel. Es garantiert Bauherren Qualität und Nachhaltigkeit. Das VSGU-Label wird nach strengen Audits durch die Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme (SQS) vergeben.

MAX W. TWERENBOLD •

VSGU-LABEL. Die Kampagne zur Schaffung eines VSGU-Labels ist noch jung. Die Idee dazu entstand im VSGU-Vorstand vor vier Jahren. In verbandsinternen Workshops wurde sie in der Folge weiterentwickelt und in Zusammenarbeit mit den spezialisierten Auditoren der SQS schliesslich operationabel gemacht. Ende 2008 wurden die ersten Zertifikate ausgestellt. Jürg Mosimann, Bereichsleiter Bau bei SQS, leitet das Projekt VSGU-Label unabhängig und neutral. Worum geht es? Das VSGU-Label bezweckt die Stärkung aller Verbandsmitglieder im Markt durch Differenzierung gegenüber «gewöhnlichen», nicht zertifizierten Mitbewerbern.

STRATEGISCHE ZIELE. Das Label steht insbesondere für drei strategische Anliegen, nämlich...

1. nachhaltigen Erfolg für alle Beteiligten durch Sicherung der Kundenzufriedenheit erzielen
2. Mehrwert auf der Vertrauensebene schaffen
3. Risiken für Auftragnehmer und Kapitalgeber minimieren.

Anstoss zur Schaffung eines VSGU-Labels mit strengen Auflagen gaben das allgemein härtere Marktumfeld, aber auch die deutliche Zunahme der Komplexität von Projekten und – als Folge davon – der eingesetzten Projektorganisationen. Hinzu kamen der Eintritt ausländischer Mitbewerber und das Vordringen industriellen Bauens, was einen zusätzlichen Druck auf die Margen auslöste. All diese Umstände bewirkten, dass der faire Umgang miteinander zuweilen auf die Probe gestellt wird. Höchste Zeit also, die Mitgliedsfirmen des VSGU in einen Brand einzubinden, der die formulierte Strategie mit einem glaubwürdigen Qualitätsversprechen verbindet.

NEUTRAL UND UNABHÄNGIG ZERTIFIZIERT. Das VSGU-Gütesiegel wird von der neutralen und unabhängigen Zertifizierungsstelle SQS für eine Gültigkeitsdauer von drei Jahren erteilt. SQS prüft die Antrag stellenden Unternehmen des Verbandes mit Audits, verleiht bei Erfüllung der Bedingungen das Label und überprüft in einem jährlichen Turnus die Einhaltung der Vorgaben. Für die Auditierung und

die Zertifizierung gilt Vorgehen gemäss Tabelle rechts.

HOHE ERWARTUNGEN. Die Erwartungen an das VSGU-Label sind hoch – seitens des Verbandes, seitens der zertifizierten Unternehmen wie auch seitens der SQS. Gemäss Patrick Krähenmann, Vizepräsident des VSGU, gehen die Erwartungen im Kern in fünf Richtungen: Erstens halten sich Mitgliederfirmen mit dem VSGU-Label – so der verbandspolitische Anspruch – an einen hohen Qualitätsstandard. Sie zeichnen sich dadurch als seriöse Partner gegenüber allen Anspruchsgruppen aus. Zweitens sind VSGU-Unternehmen einem korrekten und sorgfältigen Geschäftsgebaren verpflichtet. Ihre Handlungen sind anhand klar definierter Kriterien überprüfbar und somit transparent. Auftraggeber, Banken, Öffentlichkeit gewinnen so vertrauenswürdige Partner, die ihnen Sicherheit bieten. Wer, drittens, über das VSGU-Label verfügt, differenziert sich am Markt von andern Unternehmen, die als GU auftreten. Diese Profilierung wird der ganzen Branche einen Imagegewinn verschaffen. Und viertens zielen die VSGU/SQS-zertifizierten Unternehmen mittel- und langfristig darauf ab, den heutigen Marktanteil von rund 15% zu vergrössern. Fünftens schliesslich soll das Label das Gewicht des Verbandes stärken, indem die Mitgliederfirmen nach innen und aussen ein gemeinsames Selbstverständnis leben. Patrick Krähenmann sagt dazu: «Wir können uns so als innovativen Verband profilieren, der mit dieser Initiative einen wesentlichen Beitrag zur Qualitätssteigerung im Bauwe-

VORGEHEN FÜR DIE AUDITIERUNG UND ZERTIFIZIERUNG

Was?	Wer?
Label-Strategie und Reputationsmanagement VSGU	VSGU
Anmeldung zur Erstzertifizierung	VSGU-Mitglied
Planung des Audits	SQS mit VSGU-Mitglied
Vorbereitung und Durchführung des Audits	SQS
Berichterstattung durch den Auditor	SQS
Korrektur allfälliger Schwachstellen	VSGU-Mitglied
Antrag auf Erteilung des Zertifikats	SQS
Erteilung des Zertifikats	SQS
Jährlicher Überwachungs-Audit	SQS
Zertifikatserneuerung alle 3 Jahre	SQS

Vorgehen für Audit und Zertifizierung

tisch «machen» sie durch ihre Haltung und ihr Verhalten die Marke VSGU. Gelingt diese Prägung, werden die internen Geschäftsführungskompetenzen erweitert und die Verbandsmitglieder zeigen im Auftritt ein unverwechselbares VSGU-Profil.»

DAS LABEL LEBEN. Jede einzelne GU ist nun gefordert, sich im Sinne des Labels selber weiterzuentwickeln. Das kommt der Branche zustatten. Patrick Krähenmann weiter: «Wir müssen uns zuerst selber (an der Nase nehmen): Generell gilt: Ein-

wandfreie Geschäftsführung in technischer, kaufmännischer und ethischer Hinsicht ist Gebot.»

Laut Krähenmann wird ethisch einwandfreies Verhalten in den Standesregeln angesprochen. Hier geht es zentral darum, unfaire

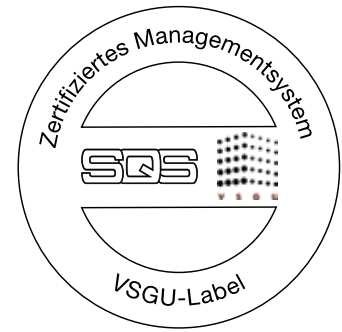
Vertragsbedingungen abzulehnen, dafür die Ansprüche aller Anspruchsgruppen zu erfüllen. Weitere Stichworte dazu: Engagement zugunsten der Gesellschaft, Bekenntnis zur Aus- und Weiterbildung,



» Unsere Kunden erkennen, dass es unterschiedliche GU-Anbieter gibt.

Patrick Krähenmann, Vizepräsident VSGU und Leiter des Geschäftsfeldes Generalunternehmung der Allreal Holding AG

sen leistet. Diese Stärkung des Branchenimages ist notwendig und deshalb zu begrüssen. Das bedingt selbstverständlich in den Unternehmungen das Einbinden der Mitarbeitenden, denn fak-



Förderung im Lehrlingswesen, Verzicht auf Abwerbung von Personal, faire Anstellungsbedingungen, Förderung der Gesundheit der Mitarbeitenden.

Zur einwandfreien Geschäftsführung in technischer und kaufmännischer Hinsicht gehört zentral die Erfüllung der Kundenwünsche. Konkret: die sorgfältige Abwicklung der Aufträge auf der Basis einer umsichtigen, partnerschaftlichen Planung. Tadellose Ausführung bedingt wiederum eine zweckmässige Auswahl von Subunternehmern. Hier von Bedeutung ist das Abwägen der Projektrisiken, ein Aspekt, dem in der Branche nicht immer das nötige Gewicht gegeben wurde und wird. Konkursfälle, aber auch Baufehler schaden der Branche, finden den Weg in die Medien und

werden dann unbesehen den GU zugeschrieben.

ERSTE PRAXISERFAHRUNGEN. Seit dem Start sind noch keine zwei Jahre vergangen. Trotzdem ergeben sich erste Erkenntnisse punkto Akquisition und Marktauftritt sowie Erfüllung der Kundenerwartungen. Klar, in der kurzen Zeit ist eine Differenzierung gegenüber den «gewöhnlichen» GU noch nicht möglich. Patrick Krähenmann bilanziert: «Aber unsere Kunden erkennen offensichtlich zunehmend, dass es unterschiedliche GU-Anbieter gibt. Sie können sehr wohl beurteilen, wer für ein Projekt geeignet ist. Wir wollen aber zusätzlich erreichen, dass Kunden vor der Auftragsvergabe vermehrt darauf achten, wie es beim Anbieter um Themen wie Finanzen, Boni-

tät, Referenzen, Personal und Kapazität bestellt ist.»

Betrachten Kunden die Projektrisiken heute differenzierter? Der VSGU-Vizepräsident bejaht: «Vor allem die Bestimmungen des Werkvertrags. Der Kunde ist sensibler für die Risikofrage geworden: Wer soll und kann das Risiko übernehmen? Hier unterstützt das VSGU-Label wesentlich, denn der Kunde geht davon aus, dass die SQS mit Ihrer Reputation dahintersteht, weil sie die Erfüllung aller Label-Vorgaben umfassend, neutral und verlässlich geprüft hat.»

***DER AUTOR**

Max W. Twerenbold ist em. Professor für Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsjournalist, St.Gallen.

ANZEIGE

Baukredite und Hypotheken ab

der Zins der bringt's

Rufen Sie an:
0848 133 000
www.wirbank.ch

WIR Bank

「THINK BIG」

Martin Zapf
Sachbearbeiter
Modernisierung

「gerade wenn's eng wird」

Der neue VarioStar bietet mehr Raum in bestehenden Liftschächten und passt sich Ihrem Gebäude an. Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie einen Ersatz Ihres Aufzuges planen.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**

Von Energieschleudern zu 2000-Watt-Gebäuden

Mit der Sanierung der Sihlweid-Bauten in Zürich Leimbach entstehen die ersten Hochhäuser der Schweiz, welche die Kriterien der 2000-Watt-Gesellschaft erfüllen.



Visualisierungen der Hochhäuser Sihlweid: Aussenansicht mit den Photovoltaik-Elementen und Innensicht (Küche).

RED. • **VOM SANIERUNGSFALL ZUM 2000-WATT-GE-
BÄUDE.** Die beiden Hochhäuser der Siedlung Sihlweid bedürfen einer dringenden Sanierung, entsprechen sie doch bei weitem nicht mehr den aktuellen baulichen Standards. Die Baugenossenschaft Zur Linden nimmt die notwendige Renovation zum Anlass, um erstmals überhaupt in der Schweiz bestehende Gebäude in punkto Energieeffizienz auf den neuesten Stand zu bringen. Im Frühjahr 2011 beginnen die Umbauarbeiten, welche die Hochhäuser mit einer überaus schlechten Energiebilanz in moderne Vorzeigebauwerke der 2000-Watt-Gesellschaft verwandeln.

Ab Mai 2011 werden die beiden Bauten über einen Zeitraum von je einein-

halb Jahren umfassend renoviert. Der markanteste Eingriff ist der Einsatz von Photovoltaik-Elementen: Die gesamte Fassade der beiden Hochhäuser wird neu mit Platten versehen, welche die Sonne als Energiequelle nutzen und den Bauten dadurch selbst erzeugte Energie liefern. Dieses Prinzip wird erstmals an einem Wohnhaus in der Schweiz umgesetzt. Neue Fenster und eine insgesamt verbesserte Isolation sorgen gleichzeitig für eine Reduktion des Energieverbrauchs. Durch die Umwandlung der Balkone in geschlossenen Wohnraum und die Schliessung der heute aussenliegenden Treppenhäuser wird das gesamte Hochhaus ausserdem um ein Vielfaches kompakter. Diese Bauweise bringt den Vorteil

mit sich, dass der Wärmeverlust markant reduziert und die Energiebilanz weiter optimiert werden kann. Die Gesamtheit dieser Massnahmen trägt dazu bei, dass die Hochhäuser der Sihlweid dereinst die ersten Bauobjekte dieser Grössenordnung in der Schweiz sein werden, welche die 2000-Watt-Kriterien erfüllen.

**EINE INDIVIDUELLE LÖSUNG FÜR JEDEN EINZEL-
NEN.** Nebst den erwähnten Anpassungen zur Reduktion des Energieverbrauchs werden auch wohnungsintern Modernisierungen vorgenommen. Die Küchen werden saniert und mit modernen Markengeräten ausgerüstet, die Nasszellen komplett renoviert und Korridorwände ausgebessert.

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 Aargau, Basel, Bern: Tel. 062 891 69 86
Wallis: 027 948 44 00 | Tessin: 091 859 26 64

www.liningtech.ch

Vermarkter geehrt

An bester Lage in Zürich fand am 18. November die Prüfungsfeier 2010 der Vertiefungsrichtung Immobilien-Vermarkter mit eidg. Fachausweis statt. Dies im Metropol, einem geschichtsträchtigen ansprechend renovierten Bau an der Limmat zwischen Bellevue und Paradeplatz.



Im Uhrzeigersinn: Primus Adrian Zysset, flankiert von Stephan Businger und Marion Michel; Sängerin Lilly Martin in Aktion; weitere glückliche Prämierte.

SFPKIW • **HERZSTÜCK.** Der Ruf eines Immobilien-Vermarkters mag noch nicht ganz dem Renommée eines Herzchirurgen entsprechen. Deshalb ist die Wichtigkeit einer seriösen Ausbildung gerade in Zeiten von kontrovers diskutierten möglichen Immobilienkrisen besonders gross. Die Absolventen des jährlichen Vertiefungslehrgangs der Immobilien-Vermarktung mit eidgenössischem Fachausweis helfen mit, dass in der Schweiz fundiert ausgebildete Profis im Markt agieren.

GELUNGENER ANLASS. Am 18. November 2010 fand die diesjährige Prüfungsfeier im Restaurant «Metropol» in Zürich statt. Während der Anlass der Immobilien-Bewirtschafter im Oktober in einer umgebauten Pferdestallung stattfand, so wurde dieser Anlass in den umgebauten ehemaligen Büros des Steueramtes der Stadt Zürich durchgeführt. Die Lokalität ist ein weiteres Beispiel für eine gelungene Umnutzung einer Liegenschaft,

welche einen interessanten und würdevollen Rahmen für die Feier bot.

Stephan Businger, Präsident der Prüfungskommission, hielt die Festrede und beglückwünschte die anwesenden Diplomanden. Insgesamt bestanden 68 von 86 angemeldeten Kandidaten die anspruchsvolle Prüfung. Eine Erfolgsquote von 79 Prozent also, die auf den engagierten Einsatz der Absolventen schliessen lässt.

CRÈME FRAÎCHE. Besonders erwähnt wurde die Crème de la Crème der Absolventen mit einem Notendurchschnitt von mindestens 5.0. Es waren dies: Karin Roth, Stefan Bracher, Michele Ajlouni-Müller, Arnold Pascal, Yvonne Stämpfli, Anna Blechschmidt, Philipp Sauter, Denise Horling, Michael Speck, Nicole Tüscher und Adrian Zysset, Letzterer mit dem Spitzenresultat des Jahrgangs von 5.3. Alle Aufgerufenen wurden mit einem Einkaufsgutschein von Manor beschenkt. Die Notenausweise wurden persönlich

überreicht, dies von Stephan Businger und Marion Michel, der leitenden Sekretärin der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft.

KOMBINATION. Der anschliessende gemütliche Teil des Abends fand im architektonisch hochinteressanten Saal des «Metropol» statt, eine Kombination aus moderner Glasfaserbeleuchtung an der Decke mit Wärme ausstrahlenden Holzwänden. Mochten hier einst Steuerkommissare harte Entscheide für Zürcher Bürger gefällt haben, genossen an diesem Abend die Gäste ein wohlverdientes ausgezeichnetes Menu mit feinen Weinen. Die New Yorker Sängerin Lilly Martin begleitete mit ihrer hochkarätigen Band akustisch die Feier.

GRATULATION. Die Schweizerische Fachprüfungskommission und ihre Mitarbeitenden gratulieren allen Teilnehmenden zur bestandenen Prüfung und zum eidgenössischen Fachausweis und wünschen ihnen viel Erfolg mit dem Gelernten! •



Fotos: Adrian.Wipf. www.topfotograf.ch

Label: realer Wert oder Illusion?

Das Swiss Real Estate Institute will die Thematik «Gebäude-Label» angehen. Da mögliche Antworten von unterschiedlichen Sichtweisen abhängen, organisiert das Institut am 27. Januar 2011 ein Podiumsgespräch unter der Leitung von Filippo Leutenegger.

FREDY SWOBODA*

WERTERHÖHUNG. Akteure des Schweizer Immobilienmarktes versprechen sich von einem «Gebäude mit Label» eine Werterhöhung – sowohl auf der Anbieter- wie Nachfrageseite. Das Schweizer Label Minergie, mit Minergie-P und -Eco, stellt eine veritable Marken-Erfolgsgeschichte seit der Gründung 1998 dar: Über 17 500 Gebäude sind Stand Juli 2010 zertifiziert worden. Davon sind über 90% Wohnbauten. Der Fokus liegt auf Komfort und Energieeffizienz. Parallel dazu haben sich auch andere Ansätze entwickelt.

Der Begriff der Nachhaltigkeit hat seit dem Gipfeltreffen in Rio an globaler Ausstrahlung gewonnen: Die mehrdimensionale Sicht auf Aspekte der Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt haben zunächst bei der Beurteilung von Unternehmen und der Führung zu Nachhaltigkeitsratings und dann zu nachhaltigen Anlagen geführt: Hier hat die 1995 in der Schweiz gegründete Firma SAM Sustainable Asset Management zweifellos Pionierarbeit geleistet. Neben Energieeffizienz hält «Nachhaltigkeit» in unterschiedlichsten Schattierungen und Ausprägungen Einzug in die Immobilienwirtschaft. Teilweise werden britische, amerikanische oder deutsche Marken importiert, teilweise werden Schweizer Eigenentwicklungen forciert, z.B. bei Immobilienfonds. Heute ist es sowohl für Laien wie für Profis schwierig, die Übersicht zu behalten.

TRANSPARENZ. Aktuell zeigt sich der Wettlauf der Marken in der Finanz- und Immobilienwirtschaft als eher verwirrend. Verschiedene Stakeholders fokussieren ihre Tätigkeit auf verschiedene Phasen des Lebenszyklus: Neben dem Planen und Bauen spielt der Betrieb verstärkt eine Rolle. Auf Stufe Asset- und Portfolio-Management sind Kriterien gefordert, die bis in die «Corporate Social Responsibility» führen. Die Immobilienwirtschaft kann von anderen Wirtschaftszweigen im zukünftigen Umgang mit Labels lernen, damit ein echter Mehrwert entsteht: Marken sollten nicht nur dem Marketing dienen.

HOCHKARÄTIGES PODIUM. Dem Swiss Real Estate Institute ist es gelungen, ein hoch-



Die halbjährlich stattfindenden Podiumsdiskussionen des Swiss Real Estate Institute sind ein Publikumsmagnet (Bild: Zuhörer des Podiums von Anfang September; Foto: tillate).

karätiges Podium zusammen zu stellen, das die offene Thematik «(Gebäude-)Label» aus unterschiedlichen Blickwinkeln angehen wird. Filippo Leutenegger, Verleger und Nationalrat, wird das Gespräch moderieren.

Wirtschafts- und Finanzwissen gekoppelt mit nachhaltiger Praxiserfahrung zeichnet das Podium aus. Sie als Teilnehmende dürfen offene Einschätzungen und Orientierungshilfen für Ihre nächsten Schritte erwarten. Zur Vervollständigung Standortbestimmung dienen die Artikel zum Schwerpunktthema im nächsten Swiss Real Estate Journal.

PODIUMSDISKUSSION

(GEBÄUDE-)LABEL: REALER WERT ODER ILLUSION?

Teilnehmende:

- Prof. Dr. Susanne Kytzia, Leiterin Infrastruktur und Lebensraum, Hochschule für Technik Rapperswil HSR
- Franz Beyeler, Geschäftsführer Minergie
- Dr. Hans-Peter Burkhard, Direktor CCRS (Center for Corporate Responsibility and Sustainability an der Universität Zürich)
- Reto Ringger, Gründer und CEO von Globalance Capital AG, ehemaliger CEO sowie Gründer von SAM Sustainable Asset Management AG
- Filippo Leutenegger, Verleger und Nationalrat, Moderation

Informationen und Anmeldung:

- **Wann:** Donnerstag, 27. Januar 2011, 18.00–19.00 Uhr mit anschließendem Apéro
- **Ort:** HWZ Hochschule für Wirtschaft, Auditorium, Lagerstrasse 5, 8004 Zürich, beim HB Zürich/Sihlpost
- **Teilnahme:** kostenlos, sponsored by homegate.ch
- **Aufzeichnung:** homegate.TV wird den Anlass aufzeichnen.
- **Anmeldung:** erforderlich, bis Montag, 24. Januar 2011, Platzzahl beschränkt.

Anmeldung online über www.swissrei.ch/podium

BRINGEN SIE SICH INS PODIUM EIN. Beschäftigen Sie Anliegen um die Fragestellung «(Gebäude-)Label: Realer Wert oder Illusion?», die Ihre professionellen Entscheidungen beeinflussen und für das Publikum von Interesse sein könnten? Nutzen Sie die Gelegenheit! Die kompetente Besetzung auf dem Podium von Wirtschaft und Finanzen, Immobilien und Wissenschaft erlaubt eine differenzierte Sichtweise. Bitte stellen Sie Ihre Frage unter «Bemerkungen», wenn Sie sich online als Zuhörer anmelden (www.swissrei.ch/podium).

MEHR INFORMATIONEN

Am Podiumsgespräch, Swiss Real Estate Institute oder Journal, sowie (MAS) in Real Estate Management Interessierte finden bei diesen Links mehr Informationen.

www.swissrei.ch
www.schulthess.com/verlag
www.fh-hwz.ch/masrem



*FREDY SWOBODA

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

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

INTENSIV SEMINARE ZWEI WEITERE TERMINE

WOHNBAUSANIERUNGEN KOMPETENT BEGLEITEN

Sie sind in Ihrem aktuellen Tätigkeitsfeld mit Baufragen konfrontiert und möchten die Kompetenz erwerben, die Sanierung einer Wohnliegenschaft selbständig zu initiieren und bis zum Bauabschluss resp. zur Inbetriebnahme und Übergabe an die Mieter kompetent begleiten zu können.

Das Intensivseminar beinhaltet alle wesentlichen Themenfelder, die eine Sanierung umfasst. Die Inhalte werden in verschiedenen Unterrichtsformen vermittelt und in Einzel- und Gruppenarbeiten vertieft.

Unsere Referenten, allesamt Spezialisten aus den Bereichen Bau, Engineering und Immobilienbewirtschaftung, kennen sich mit den Aufgabenstellungen und kritischen Punkten rund um das Thema Wohnbausanierung bestens aus.

Das Ausbildungszentrum des Schweizerischen Baumeisterverbandes (AZ SBV) hat bei der Erarbeitung des Seminarprogrammes wesentlich mitgearbeitet und führt das Seminar in ihrem Ausbildungszentrum auf dem Campus Sursee durch. Dort profitieren Sie von einer idealen Lernumgebung

ZIELPUBLIKUM

Fach- und Führungskräfte der Immobilienbewirtschaftung
Fach- und Führungskräfte des Facility Managements
Bauherrenberater und Eigentümer

TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 22 Personen beschränkt. Diese maximale Gruppengrösse garantiert Ihnen, dass Sie sich eingehend mit der Materie auseinandersetzen können und die Referenten auch auf individuelle Fragen eingehen und eine Diskussion mit Ihnen führen können.

ABSCHLUSS MIT ZERTIFIKAT

Teilnehmende, die alle Seminartage besucht haben, erhalten eine Teilnahmebestätigung. Sie haben zudem die Möglichkeit, am letzten Tag einen Kompetenznachweis abzulegen und sich nach einem erfolgreichen Abschluss die neu erworbenen Fähigkeiten mit einem Zertifikat bescheinigen zu lassen.

PROGRAMM

1. Tag (Daniel Amrein)

Strategische Planung

- Wichtige Grundlagen (Servicebuch)
- Wer gehört ins Planungsteam?
- Sanierungsumfang, Total- oder Teilsanierung?
- Werterhaltung / Wertvermehrung
- Wie sag ichs meinem Mieter?

Bautechnik

- Pläne interpretieren
- Tragstrukturen, Steigzonen, etc.
- Wohnstrukturen früher und heute
- Gesetzliche Ansprüche

Einführung ins Leitprojekt

2. Tag (Thomas Mesmer / D. Amrein)

Mietrecht

- Die Fakten
- Kostenüberwälzung auf Mieterschaft
- Mietzinsberechnungen
- Rechtswege

Marktbeurteilung

- Immobilienbewertung im Kontext einer geplanten Sanierung

Finanzierung

- Bankenfinanzierung
- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

Vorstudie

- Machbarkeitsüberlegungen
- Verschiedene Lösungsansätze
- Kosten und Rendite
- Termine

3. Tag (Urs Mathys / Benno Zurfluh)

Projektmanagement/-organisation

- Projektstrukturierung
- Organisation & Aufgabenverteilung
- Projektplanung

Gebäudetechnik

- Installationen
- Verteilung / Nutzung der Medien
- Vorschriften und Standards im Energiebereich

4. Tag (B. Zurfluh / D. Amrein)

Gebäudetechnik

- Planung und Sicherstellung der Wärmeerzeugung
- Alternativen zur klassischen Öl- und Gasheizung

Besprechung Transferarbeit

Realisierung

- Optimale Mieterinformation
- Kommunikation von Störungen

Kompetenznachweis

DURCHFÜHRUNGEN :

- 28./29.1. und 11./12.2.2011
- 1./2.4. und 15./16.4.2011

ORT

Campus Sursee

Im CAMPUS SURSEE, ein paar Kilometer von Luzern entfernt, finden Sie das richtige Umfeld für konzentrierte Wissensvermittlung und für einen ungezwungenen Gedankenaustausch unter Fachleuten. Sie übernachten vor Ort in einem Hotelzimmer der 3*-Klasse mit Halbpension. Während den Seminarpausen wird für abwechslungsreiche Verpflegung gesorgt und das Mittagessen nehmen Sie standesgemäss im Restaurant «Baulüt» ein.
www.campus-sursee.ch

REFERENTEN

- Daniel Amrein, Hammer Retex AG, Cham
- Urs Mathys, AZ SBV, Sursee
- Thomas Mesmer, BDO Visura, Zürich
- Benno Zurfluh, Zurfluh Lottenbach GmbH, Luzern

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 3000.– (SVIT-Mitglieder),
CHF 3300.– (übrige Teilnehmer)
exkl. MWST.

Inbegriffene Leistungen:

- Seminarunterlagen
- vier Mittagessen
- Pausenverpflegung
- zwei Abendessen
- zwei Übernachtungen mit Frühstück auf dem Campus Sursee
- Teilnahmebestätigung resp. Zertifikat

Die Buchung von Einzeltagen ist nicht möglich.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE INTENSIVSEMINARE

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

SEMINAR AM 11. JANUAR 2011

MIETSTREITIGKEITEN: EINFLUSS DER NEUEN ZIVIL- PROZESSORDNUNG (ZPO)

Am 1. Januar 2011 tritt die Schweizerische Zivilprozessordnung (ZPO) in Kraft. Sie ersetzt alle bisherigen 26 kantonalen Prozessordnungen. Damit kommt es – zumindest auf dem Papier – zu einer landesweiten Vereinheitlichung der Verfahren vor Schlichtungsbehörden und Gerichten.

Die ZPO sieht verschiedene Verfahrensarten vor, die auf die Art der jeweiligen Streitigkeit abgestimmt sind. Der aussergerichtlichen Streitbeilegung wird dabei ein sehr hoher Stellenwert beigemessen. Dies hat auch – und vor allem – Einfluss auf das Mietrecht und die Verfahren und Abläufe bei den Schlichtungsbehörden und Gerichten.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute in Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung, Eigentümer und Eigentümervertreter. Weitere interessierte Personen sind auch herzlich willkommen.

PROGRAMM

Einführung

- Aufbau der ZPO
- Die neuen Verfahren im Überblick
- Was ändert sich nicht?
- Übergangsrecht
- Erfahrungen aus Bern («Vorläufer» der neuen ZPO)

Neuerungen im Schlichtungsverfahren

- Der Ablauf der Schlichtungsverhandlung
- Der «Urteilsvorschlag», der keiner ist
- Der Entscheid, der jetzt einer ist

Die Ausweisung des Mieters

- Ade Kompetenzattraktion
- Das Verfahren zur Durchsetzung «klaren» Rechts

Neuerungen im gerichtlichen Verfahren

- Auch Mieter machen Ferien
 - Wann ist ein Schlichtungsverfahren entbehrlich?
 - Aufatmen der Friedensrichter?
 - Die Tücken der Widerklage
- ### Fallstricke, Tipps und Tricks
- Optimale Vorbereitung auf die Schlichtungsverhandlung
 - Kampf den Verzögerungen!

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, advokatur56, Bern.
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Patrick Winter, Hauptverantwortlicher Schlichtungsbehörde Meilen

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



DATUM

Dienstag, 11. Januar 2011,
08:30-17:00 Uhr

ORT

Hotel Arte, Olten

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Box auf S. 48: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (ohne Intensivseminare).

NEUES RECHTSSEMINAR ZU STOCKWERKEIGENTUM AM 16. FEBRUAR 2011

Dieses Seminar geht vertieft auf die neueren Gerichtsentscheide ein, liefert Tipps und Tricks für die geschickte Führung von Versammlungen und zeigt Konsequenzen auf, die sich aus unterschiedlichen Konstellationen der Stockwerkeigentümergeinschaft ergeben können. Es wird auch auf Spezialfälle wie die Vermietung von Stockwerkeigentum eingegangen.

ZIELPUBLIKUM:

Fachleute aus der Immobilienbewirtschaftung, welche die Verwaltung von Stockwerkeigentum durchführen oder übernehmen möchten.

PROGRAMM

- Grundorganisation des Stockwerkeigentums aus rechtlicher Sicht
- Beschlussfassung in der Gemeinschaft
- Die Vermietung von Stockwerkeigentum: Konfliktpunkte und Lösungsvorschläge
- Die Finanzierung von gemeinschaftlichen Kosten: Grundlagen-Lösungsmöglichkeiten-Konsequenzen
- Neuere Rechtsprechung von Stockwerkeigentum

ORT

Best Western Trend Hotel Eichwatt
8105 Zürich-Regensdorf/Watt

TEILNAHMEGEBÜHR (EXKL. MWST.)

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Box auf S. 48: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (ohne Intensivseminare).

NEUES PRAXISSEMINAR STEUERN UND IMMOBILIEN AM 9. MÄRZ 2011

Erkennen steuerlicher Problemstellungen und Optimierungsmöglichkeiten in den verschiedenen «Lebensphasen» von Immobilien (Erwerb/Erstellung, Bewirtschaftung, Sanierung, Verkauf) unter besonderer Berücksichtigung der Einkommens-/Vermögens- und Gewinnsteuer, der Grundstückgewinnsteuer und der Handänderungsabgabe.

Dabei werden die Steuerfolgen sowohl aus der Optik von natürlichen als auch juristischen Personen beleuchtet. Nicht Gegenstand dieses Seminars ist die Mehrwertsteuer, deren Grundsätze in einem separaten Seminar vermittelt werden.

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar richtet sich an Führungs- und Fachkräfte aus den Berufsfeldern Immobilienbewertung, Immobilienvermarktung sowie Immobilienentwicklung. Es eignet sich aber auch für interessierte Immobilienbewirtschafter/innen, welche Sanierungen durchführen und begleiten.

REFERENTEN

- Ariste Baumberger, MBA, dipl. Steuerexperte, dipl. Wirtschaftsprüfer, T&R AG Steuerberatung, Gümligen
- Mathias Josi, Fürsprecher und dipl. Steuerexperte, T&R AG Steuerberatung, Gümligen

PROGRAMM

Auslegeordnung der wesentlichen Steuerarten bei Immobilien

- Einkommens-/Vermögenssteuern
- Gewinnsteuer
- Grundstückgewinnsteuer
- Handänderungssteuer

Steuern bei Erwerb und der Erstellung von Immobilien

- Strukturierung des Immobilienerwerbs
- Handänderungssteuer
- Investitionen versus Unterhalt

Steuern bei laufender Bewirtschaftung und Sanierung von Immobilien

- Investitionen versus Unterhalt
- Ausscheidungsverluste

Steuern bei Verkauf von Immobilien

- Einkommens-/Vermögenssteuern
- Gewinnsteuer
- Grundstückgewinnsteuer
- Handänderungssteuer Steuern bei Umstrukturierungen von Immobilienbesitz
- Steueraufschub bei der Grundstückgewinnsteuer
- Übernahme latenter Steuern
- Handänderungssteuer

ORT

Hotel Four Points by Sheraton
8045 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR (EXKL. MWST.)

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe anschliessende Box.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- 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

Wohnbausanierungen kompetent begleiten

- neu: 28./29.1. und 11./12.2.2011 (Intensivseminar, 4 Tage)
- neu: 1./2.4. und 15./16.4.2011 (Intensivseminar, 4 Tage)

Mietstreitigkeiten – Einfluss der neuen ZPO

11. Januar 2011 (Tagesseminar)

Rechtsseminar zu Stockwerkeigentum

16. Februar 2011 (Tagesseminar)

Praxisseminar Steuern und Immobilien

9. März 2011 (Tagesseminar)



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

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Unterschrift

Einstiegs-/Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

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

◆ EINSTIEGS-/SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau

August - Oktober 2011
57 Lektionen (exkl. Prüfung)
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und Samstagmorgen 08.00 – 12.00 Uhr
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

SVIT beider Basel

04.05.2011 bis 14.09.2011
Jeweils Mittwochmorgen, 08.15 – 11.45 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 21.09.2011

SVIT Bern

Mai 2011 bis August 2011
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie Samstag 08.30 – 12.10 Uhr

SVIT Graubünden

Februar bis Mai 2011
7x freitags 18.00 – 21.30 Uhr sowie 7x samstags 08.30 – 12.00 Uhr

SVIT Ostschweiz

04.01.2011 bis 24.03.2011
Dienstag- und Donnerstagabend (Kursdauer 60 Lektionen), St.Gallen

SVIT Zürich

10.01.2011 bis 28.03.2011
(10 Nachmittage/Abende),
Zürich-Oerlikon

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT beider Basel

19.10.2011 bis 23.11.2011
Jeweils Mittwochmorgen, 08.15 – 11.45 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel
Prüfung: 30.11.2011

SVIT Ostschweiz

09.06.2011 bis 07.07.2011
Dienstag- und Donnerstagabend (Kursdauer 24 Lektionen)
St.Gallen

SVIT Zürich

30.03.2011 bis 18.05.2011
(8 Abende), Zürich-Oerlikon

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

SB2 VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau

August - November 2011
57 Lektionen (exkl. Prüfung)
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und Samstagmorgen 08.00 – 12.00 Uhr
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

SVIT Bern

März 2011 bis Juni 2011
Montag 18.00 – 20.40 Uhr sowie Samstag 08.30 – 12.10 Uhr

SVIT Ostschweiz

20.08.2011 bis 17.12.2011
Jeweils Samstagvormittag (Kursdauer 60 Lektionen)
St.Gallen

SVIT Zürich

22.01.2011 bis 05.04.2011
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und Samstag 08.00 – 15.30 Uhr,
Zürich-Oerlikon

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau

Modul 2: Liegenschaftenbuchhaltung
Oktober - Dezember 2011
Mittwochabend 18.00 – 21.00 Uhr
Berufsschule BSL Lenzburg, Lenzburg

SVIT beider Basel

Modul 1: Vorkurs Finanz- & Rechnungswesen (ohne Prüfung)
07.12.2011 bis 18.01.2012
Modul 2: Liegenschaftenbuchhaltung
25.01.2012 bis 07.03.2012
Prüfung: 14.03.2012

Modul 1 & 2: Jeweils Mittwochmorgen, 08.15 – 11.45 Uhr,
Ausbildungszentrum UBS,
Viaduktstrasse 33, Basel

SVIT Bern

Modul 2: 02.11. bis 14.12.2010,
Dienstag 18.00 – 20.40 Uhr

SVIT Ostschweiz

29.03.2011 bis 07.06.2011
Dienstag- und Donnerstagabend (Kursdauer 45 Lektionen), St.Gallen

SVIT Zürich

Modul 1: 19.05.2011 bis 14.07.2011
Donnerstagabend 18.00 – 21.00 Uhr,
Zürich-Oerlikon

Modul 2: 13.01.2012 bis 10.03.2012
Donnerstagabend 18.00 – 21.00 Uhr,
Zürich-Oerlikon

SB5 IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Ostschweiz

08.01.2011 bis 28.05.2011
Jeweils Samstagvormittag (2 Module, Kursdauer total 60 Lektionen)
St.Gallen

SVIT Zürich

Modul 1: 26.04. bis 07.06.2011
Dienstagabend 18.00 – 21.00 Uhr und Samstag 08.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon.
Modul 2: 05.11.2011. bis 08.12.2011
5 Samstage, Zürich-Oerlikon.

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie

11.03.2011 - 15.04.2011
Vendredi 8h30 - 17h15
Examen: samedi 07.05.2011, 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
Rolf Nobs, c/o Resida Treuhand AG,
Bazenheid, Tel. 071 932 60 20

SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

◆ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

NACHDIPLOMSTUDIUM MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT (MREM)

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

TAGESSEMINARE & TAGUNGEN

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

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien-Treuhänder/in (HFP) in Zürich ab Februar 2011

Lehrgänge Fachausweise 2011

- Basiskompetenz: an 7 Standorten (1x auch auf französisch)
- Vertiefung Bewirtschaftung: an 7 Standorten (je 1x auf italienisch und französisch)
- 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 Joye
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
Corso San Gottardo 35
6830 Chiasso
Tel. 091 695 03 33
Fax 091 695 03 34
albertomontorfani@interfida.ch



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

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN

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

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

H.P. Burkhalter + Partner AG,
Könizstrasse 161,
3097 Bern-Liebefeld
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 Joye,
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 33
Fax 091 695 03 34
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
svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

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

dynamisch



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

flexibel

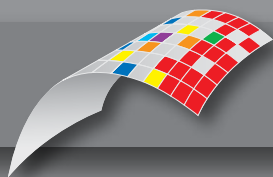


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

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

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



FILIALE ZÜRICH.

wincasa 

IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTER/IN

Sie haben fundierte Bewirtschaftungserfahrung und möchten in einem führenden und wachsenden Immobilienunternehmen arbeiten?

IHRE AUFGABEN.

- Bewirtschaftung eines Portefeuilles von Wohn- und Geschäftsliegenschaften
- Sicherstellung des ordentlichen Unterhalts
- Erstellung von Marktanalysen, Reportings und Budgets
- Betreuung der unterstellten Hauswarte
- Diverse administrative Tätigkeiten

IHR PROFIL.

- Kaufm. Grundausbildung
- Weiterbildung im Immobilienbereich
- Berufserfahrung als Immobilienbewirtschafter/in
- Dienstleistungsorientierung und Verhandlungsgeschick
- Fundierte PC-Kenntnisse

UNSER ANGEBOT.

- Strukturierte Arbeitsabläufe und professionelle Arbeitsinstrumente
- Dynamisches Umfeld
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Administrative Unterstützung durch eine/n Sachbearbeiter/in

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

Monika Tschopp, Human Resources
Telefon 052 268 88 22
bewerbung@wincasa.ch





Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

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

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Spörri Personalberatung AG

Talacker 42 8001 Zürich

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56



Wir sind ein Immobiliendienstleister mit Sitz in Geroldswil im Limmattal (www.immob-hofstetter.ch) und suchen in unser kleines Team als Nachfolge für unsere vor der Pensionierung stehende Mitarbeiterin per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Immobilien-BuchhalterIn (80% bis 100%)

Für unser Portfolio aus Wohn-, Gewerbe- und Büroräumlichkeiten mit Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften führen Sie selbständig Liegenschaftsbuchhaltungen. Im Tagesgeschäft (Kreditoren, Debitoren, Mahnwesen) werden Sie durch das Team unterstützt.

Ihre Aufgaben

- Führen von Liegenschaftsbuchhaltungen inkl. Erstellung von Jahresabschlüssen
- Abrechnungen für Stockwerkeigentümergeinschaften
- Erfassung neuer Mandate und Stammdatenpflege
- Erstellen von Heiz- und Nebenkostenabrechnungen
- Lohnabrechnungen Hauswarte
- Debitoren- und Kreditorenbuchhaltungen
- Aufbereitung von Unterlagen und Auswertungen für die Eigentümer (Privat- und Firmenkunden)

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung
- Einige Jahre Erfahrung in der Immobilienbuchhaltung (bilanzsicher) in einer vergleichbaren Funktion
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse (MS-Office) sowie vertiefte Kenntnisse von RIMO R4 sind Voraussetzung
- Stilsicheres Deutsch
- Selbstständiges, exaktes Arbeiten
- Offene, kommunikative und belastbare Persönlichkeit

Wir bieten

Eine Arbeitsstelle in einem motivierenden Umfeld und mit attraktiven Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

Meilenstein Finanz & Beratungs AG, Thomas Locher, Kirchgasse 28, 8706 Meilen
044 923 24 24 / locher@mfbag.ch / www.mfbag.ch

Golfevent in Domat/Ems

Die Herbstversammlung 2010 des SVIT Graubünden stand unter dem Motto: Geselligkeit kombiniert mit Golf und kulinarischer Verköstigung.



Austragungsort der Herbstversammlung 2010 des SVIT Graubünden ist der attraktive Golfplatz des Golfclubs Domat/Ems (Bilder: Golfclub Domat/Ems)

PATRIC SEILER* ●
SCHNUPPERLEHRE. Die diesjährige Herbstversammlung des SVIT Graubünden wurde mit einem Schnupperkurs für Nichtgolferinnen und Nichtgolfer und mit einem kleinen 9-Loch Turnier für aktive Golfer auf dem Golfplatz Domat/Ems gestartet.

HANDICAP. Gemäss den eingegangenen Anmeldungen war die Anzahl aktiver Golferinnen und Golfer, welche auch SVIT-Mitglieder sind, eher bescheiden. Dennoch haben sich etwa ein Dutzend neugierige Immobilienfachleute bei eisigen Temperaturen auf dem Driving Range in Domat/Ems eingefunden und die Eisen in die Hand genommen.

GOLFSTROM. Unter professioneller Anleitung der Mitarbeiter des Golfclubs Domat/Ems wurde den Teilnehmenden beigebracht, wie locker und schwungvoll ein kleiner

» Bei der Herbstveranstaltung 2010 des SVIT Graubünden gab es nur Gewinner!«

PATRIC SEILER

weisser Ball mit einem sauberen Schlag in die Weite kapultiert werden kann. Dabei musste manch einer feststellen, dass dies gar nicht so einfach ist wie es aussah.

COOLE NEUNERPROBE. Für das 9-Loch Spassturnier haben sich nach vielen wet-

terbedingten Abmeldungen nur noch vier Teilnehmer ein Stableford gespielt. Die Rangliste: 1. Allenspach, 2. Wegmüller, 3. Moser. Roman Casanova von der Firma

Schulthess AG spielte ausser Konkurrenz mit. Folglich gab es nur Gewinner!

FINALES GREEN. Nach der sportlichen Betätigung fand man sich im Clubhaus zum Aufwärmen und anschliessenden Apéro ein. Nach einer Ansprache des Präsidenten, Chris-

tian Fross, mit Danksagung für das Sponsoring an die Firma Schulthess AG, vertreten durch Roman Casanova, begab man sich an die Tische des Restaurants Green 19 und liess sich mit einem Dreigangmenü verköstigen. Das gemütliche Ambiente, die gute Stimmung und der lockere Austausch zwischen den Teilnehmenden rundeten den gelungenen Anlass ab. ●

HINWEIS

Für weitere Infos zur schönen Golfanlage in Domat-Ems: www.golfclub-domatems.ch



***PATRIC SEILER**
Vorstandsmitglied SVIT Graubünden

Primeur Meet FM im Au Premier

SVIT FM Schweiz lanciert ein weiteres Gefäss: Eine clubartige Plattform mit Lunch Talk mit treffendem Namen «Meet FM». Dieses periodische Podium zentral über Mittag im Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof dient dem Erfahrungs- und Wissensaustausch.



FM und Essen: Gastgeber Peter Gallmann (li) und Referent Prof. Thomas Wehrmüller (re) «Meet FM» – Lunch Talk statt Lunch Tag: Die Teilnehmenden lauschen.

THOMAS KASAHARA ●
GUTER START. Das am 26. Oktober 2010 frisch gekürte Vorstandsmitglied Peter Gallmann tritt – nach gemeinsamer Vorarbeit mit Vorstandskollege Andreas Brönnimann – bereits nach vierzehn Tagen in Aktion: Mit dem Primeur «Meet FM» des SVIT FM Schweiz.

STIMMIGE KOMBINATION. Die Formel überzeugt: «FM und Essen». Das heutige Menu ist hervorragend: «Suppe, Professor Thomas Wehrmüller, Hauptgang, Dessert und gemütlicher Teil». Das Essen ist exzellent und das individuell zubereitete gebratene US-Rindsfilet exquisit, eben «Meat FM».

PATRONAL. Gallmann betont: «Im Gegensatz zu Grossveranstaltungen wird mit «Meet FM» bewusst ein kleinerer Rahmen gewählt mit dem mittelfristigen Ziel von 20 bis 30 Teilnehmenden». Ein Anlass für Mitglieder des SVIT FM Schweiz. Idee des Anlasses «Meet FM» ist es, in kleinem ausgewähltem Kreis eine periodische Plattform zu schaffen, in wel-

chem sich Mitglieder von SVIT FM Schweiz ungezwungen austauschen und treffen und von aktuellen Impulsreferaten profitieren können.

Der Ansatz ist patronal: Informationen vermitteln, kennenlernen, Inputs entgegennehmen, Bedürfnisse und Anliegen der Mitglieder aufgreifen. Ziel ist auch, die Fachkammer SVIT FM Schweiz mit dem Rest des SVIT besser zu verbinden und zu vernetzen, um sich für den Mehrwert Immobilie auf Augenhöhe zu begegnen, Nutzen und Mehrwert zu schaffen und Hürden zu überwinden. Gallmann hält fest: «Das FM-Business ist mit fünf Prozent des Bruttoinlandsproduktes erheblich. Dies in einer Branche, die noch schlecht organisiert ist und wo der Wettbewerb unter verschiedenen Vereinen nicht immer förderlich ist».

PROFESSIONELL. Als erster Topreferent kann Professor Thomas Wehrmüller, MSc und Institutsleiter des IFM Institut für Facility Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

in Wädenswil, gewonnen werden.

REFERAT IN DREI AKTEN. Wehrmüller dankt für die grosse Ehre, am Erstanlass einen Beitrag leisten zu dürfen. Er stellt den Master of Science in Facility Management erfrischend dar, dies in drei Akten: «Ritterschlag», «Mehrwert» und «Herausforderung». Die Teilnehmenden folgen seinen Ausführungen gebannt und stellten interessiert viele Anschlussfragen.

» Ziel von «Meet FM» ist, eine Entourage zu schaffen, wo der ausgewählte Kreis unserer Mitglieder ihr Netzwerk erweitern kann und darüber hinaus noch spannende und aktuelle Inhalte erhält.»

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT SVIT FM SCHWEIZ

ADLIGES FM. Kürzlich habe ihm ein Redaktor telefoniert, mit welchem er vor fünf Jahren ein Interview führte. «Ist dies nun der Ritterschlag», fragte der Redaktor mit Verweis auf den Master of Science in Facility Management: «Ist das FM nun geadelt?». Wehrmüller

bleibt bescheiden: Es war ein siebenjähriger «Kampf», eine Periode Einsatz für den FM Master. Zuerst hiess es, es brauche keinen forschungsbasierten Master im FM: «Je weiter nach oben, desto mehr «kehrte es». Es tat gut. Plötzlich hiess es, wie wichtig FM ist». Erfreulich für Wehrmüller ist, dass Bundesrätin Doris Leuhard unterschrieb und der FM-Master ohne grosse Auflagen noch vor dem Gesundheitsmaster abgesegnet wurde. Gefreut hat ihn, dass

Andreas Löpfe von CUREM gesagt habe, dass Wädenswil die erste Hochschule sei, in welcher der Consecutive Master anerkannt ist. Wehrmüller betont die Bedeutung von FM: «In Deutschland ist die FM-Branche sogar grösser als die Automobilbranche».



Drittel «Andere» und ein Drittel Bachelors. Die Bewilligung des MSc ist, da forschungsbasiert, vom Bund zentral geregelt, im Gegensatz zu den Bachelors, wo alle sieben Fachhochschulen etwas freier sind. Wehrmüller betont: «Der Ehrgeiz ist da, zu den besten Drei der Welt zu gehören». Der Master ist daher auf englisch und international.

FORSCHUNGSBASIERT. Schwerpunkte sind Nachhaltigkeit und Energiemanagement, auch bei bestehendem Betrieb. Gemäss Wehrmüller kann FM hier entscheidende Impulse liefern. Auch workplace management ist wichtig: Forschungsprojekte werden aufgebaut. Bedeutend ist zudem FM Healthcare: Hier besteht mit der Förderagentur für Innovation des Bundes (KTI) ein Projekt. Erwähnenswert ist das Consumer FM mit Wohnen und Services. All dies stellt gemäss Wehrmüller permanente Herausforderungen an die Forschung: «Der Aufbau war eine echte Herausforderung, aber es hat sich gelohnt. In den letzten drei Monaten wurden drei KTI-Projekte genehmigt, eine positive Entwicklung. Es braucht mindestens 25 Studierende, was nicht so einfach ist». Wehrmüller ist überzeugt: «In zehn Jahren wird es massiven Druck geben, einen Master zu haben».

NAHE BEI DER WIRTSCHAFT. Wehrmüller betont in seiner Schlussbotschaft: «Der Austausch mit der Wirtschaft ist sehr wichtig, um die richtigen Inhalte und Themen zu erforschen. Deshalb ist es mir sehr wichtig, weiterhin im Kontakt mit SVIT FM Schweiz zu bleiben».

GUTE FEEDBACKS. Alle Teilnehmer befürworten den Club-Gedanken als sehr gute Idee. Insbesondere überzeugen die

Überschaubarkeit und positive Beziehungspflege. Auch die Platzierung über Mittag an zentraler Lage im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich wird beglückwünscht. Zudem ist das Zeitmanagement exzellent.

KURZ UND CLUB. Gallmann ist erfreut: «Der SVIT FM Schweiz ist eine relativ kleine Fachkammer, bei welcher Beziehungen und regelmässiger Austausch ideal sind: Qualität vor Wachstum. Clubmässig, sechsmal pro Jahr». Ein Teilnehmender bemerkt zutreffend: «Ein Club ist so gut wie die Teilnehmer»,

und stellt gleichzeitig fest: «Es ist sehr gut, wie man sich hier austauschen kann».

MEET MACHEN. «Wenn gefallen – weiter sagen», so Gallmann. Der nächste «Meet FM» findet am 8. Februar 2011 im Au Premier im Hauptbahnhof Zürich statt.

FAZIT: «Meet FM» gehört in jede Agenda – machen Sie mit! ●

WEITERE INFORMATIONEN

Nähere Angaben zum «Master of Science in Facility Management» der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW in Wädenswil sind erhältlich unter: www.ifm.zhaw.ch (Rubrik: Studium).

ANZEIGE



Neue Perspektiven eröffnen – Weiterbildung Technik an der FHS St.Gallen

Mit dem Master- und den 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, Telefon +41 71 226 12 04, wbtte@fhsg.ch

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Mitglied der FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

Good Morning FM im KKL

Schlicht überwältigend – so ist die Nachfrage beim «Good Morning Facility Management!» im prachtvollen KKL Kultur- und Kongresszentrum in Luzern. Und in der anschliessenden Führung durch das KKL erhalten die Teilnehmenden bleibende Eindrücke aus erster Hand.



Protagonisten am runden Tisch (v.l.n.r.): Dr. Andreas Meister mit den Referenten Gérard Jenni, Urs Gribi, Bruno Odermatt, Joe Michel und Hans Zwahlen.

THOMAS KASAHARA ●

MOTTO. «Kurzweilige, aktuelle Referate zum Frühstück und Austausch mit der Branche an einem besonderen Ort», so das Motto von SVIT FM Schweiz. Laut Einladung zum «Good Morning FM» am 17. November 2010 «kostenlos» an «einmaligem Ort» mit «interessanten Themen und Top-Referenten» und «spezieller Gelegenheit, einen Blick hinter die Kulissen des KKL zu werfen».

HOME RUN. Bereits wenige Tage nach Ausschreibung sind 95 Anmeldungen im Haus. Die «Crystal Lounge» bietet nicht mehr genug Platz. Der vom flexiblen Gastherr, KKL Kultur- und Kongresszentrum Luzern, angebotene grössere Raum für über 200 Personen ist rasch gefüllt. Die Teilnehmer strömen vor 8 Uhr aus der ganzen Schweiz herein: Sogar aus Brig und Neuchâtel.

QUEREINSTIEG. Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz, begrüsst mit Humor: «Wie bei einem Deckenver-

käufer wollen auch wir etwas verkaufen: den SVIT. Daneben erhalten Sie Vorträge mit FM-Inhalt und eine Führung durch das KKL, welches aus FM-Sicht auch nach 10 Jahren nicht viel vom ursprünglichen Glanz verloren hat». Meister bedankt sich beim KKL Luzern und den unterstützenden Partnern swisspower, Schindler, Alpiq, ewl energie wasser luzern und gammaRenax services, die den Anlass ermöglichen und tragbar machen.

WEGWEISEND. Meister zeigt im Referat «SVIT FM Schweiz – unser Weg» den SVIT FM Schweiz im Kontext der Immobilienwirtschaft. Mit Bezug auf das IMMO Monitoring 1/2011 von Wüest & Partner ist die Immobilienwirtschaft - Aktivitäten: Entwicklung, Bewertung, Vermittlung und Handel, Facility Management FM, kfm. Verwaltung, Beratung – fast deckungsgleich mit dem Profil des SVIT und zeigt: «SVIT ist eine gute Sache». Nach Wüest & Partner liegt die Gesamt-wertschöpfung der Immo-

bilienwirtschaft bei interner Wertschöpfung bei 5.5 bis 6.5 und bei externer Wertschöpfung bei 5 bis 6 Milliarden Franken. Im Vergleich der einzelnen Aktivitäten weist FM die grösste interne Wertschöpfung auf. Dabei belegen FM und kaufmännische Verwaltung mit je 40 Prozent die grössten Anteile der Bruttowertschöpfung, im Gegensatz zu Vermittlung und Handel (14%), Bewertung (3%), Entwicklung (2%) und Beratung (1%).

» SVIT ohne Facility Management ist gar nicht mehr möglich.»

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT SVIT FM SCHWEIZ

MISSION IS POSSIBLE. Vision von SVIT FM Schweiz ist: «SVIT FM Schweiz Mitglieder führen Ihre Immobilie zum nachhaltigen Erfolg durch Kompetenz und Netzwerk». Meister betont die Mission: «Unser Ziel ist es, dass alle in der Immobilienwirtschaft führenden Per-

sonen den Nutzen des Facility Managements kennen und dessen Rollen und Aufgaben verstehen», und: «Wir wollen der führende FM-Verband der Schweiz mit grossem Mehrwert für die Mitglieder sein».

BREIT VERNETZT. Stolz ist Meister auf die internationale Vernetzung. Zusammen mit Real FM Deutschland und IFMA Austria besteht «Teamwork ohne Grenzen» beim Certified Object Manager (COM).

INTEGRAL BEDEUTEND. Dachverbandspräsident Urs Gribi betont im Referat «Bedeutung des Facility Management im SVIT Schweiz»: «Nicht nur die Branche hat sich weiterentwickelt, sondern auch der Berufsverband SVIT: «Die Immobilienwirtschaft will Herr



KKL Luzern – Jedes Detail stimmt.

der Lage werden. Deshalb segelt FM unter unserer Flagge». Der breit aufgestellte SVIT deckt schweizweit alle Disziplinen des Immobilienmanagements ab: Dies mit 10 regionalen Mitgliederorganisationen, vier Fachkammern wie SVIT FM Schweiz, und mit diversen Dienstleistungsorganisationen. Verfolgt wird ein integraler Ansatz: Verwaltung, Handel, Planung und Umsetzung vom Bauvorhaben bis zur Optimierung von Immobilienprozessen und -Lebenszyklen. Dies spiegelt die Segmentierung der Branche wieder (Berufsbildung, Fachkammern, Unternehmensstrukturierung). «Mit den Fachkammern verfügt der SVIT über eine sehr adäquate Struktur zur und für die Branche».

WIN-WIN. FM ergänzt SVIT- und umgekehrt. SVIT FM Schweiz schafft den SVIT-Mitgliedern den Zugang zum Facility Management und unterstützt sie mit aktuellem Know-how und Ausbildungsangeboten. Es besteht eine Win-Win-Situation:

FM-Fachleute profitieren vom direkten Kontakt zu anderen Immobilien-Profis. Alle am Immobilienmanagement-Prozess Beteiligten sind unter einem Dach: «SVIT Schweiz ist der führende Verband für integrale Immobiliendienstleistungen». Mitglieder profitieren doppelt: Als Mitglied der FM Kammer ist man auch Mitglied des SVIT und damit privilegiert bei Anlässen, Publikationen, Aus- und Weiterbildung. Gribi betont: «Es ist der Zugang zu professionellem Expertenwissen und die prägende Rolle in Aus- und Weiterbildung, welche die Crew unter SVIT FM Schweiz Präsident Andreas Meister ausübt». Potenzial besteht auch beim Weiterbildungsprojekt «Campus».

AUSBLICK. Künftig wird die bereits sehr starke Position von SVIT FM Schweiz in der schweizerischen und europäischen FM- und Immobilienbranche zementiert, und die fachübergreifende Zusammenarbeit zwischen Immobilien-Profis innerhalb des SVIT

Schweiz vertieft. «Ziel ist, SVIT FM Schweiz als führenden FM-Verband der Schweiz und als Schrittmacher im europäischen Umfeld zu etablieren».

VIER STARKE THEMEN. Anschliessend geniessen die Teilnehmer vier hochstehende Fachreferate mit FM-Perspektive über Immobilien aus Sicht der öffentlichen Hand, des ganzheitlichen Entwicklers, Schiffunternehmers und Multitasking-Gebäudebetreibers KKL Luzern. Die Referat-Präsentationen sind abrufbar auf: www.svit.ch/svit-fm-schweiz/events. Das Referat von Joe Michel, Leiter Gebäude und Sicherheit des KKL samt KKL-Führung wird in der folgenden Immobilia beleuchtet.

„ Mit den Fachkammern verfügt der SVIT über eine sehr adäquate Struktur zur und für die Immobilienbranche. »

URS GRIBI, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ

FM UND ÖFFENTLICHE HAND. Bruno Odermatt, seit 2006 Leiter Gebäudemanagement in der Dienstabteilung Immobilien der Stadt Luzern, zeigt bei der «Herausforderung Gebäudemanagement Stadt Luzern» die Veränderungen in Luzern auf. Bestand 2006 noch ein «mittleres Chaos» (z.B. keine genaue Kenntnis der Anzahl verwalteter Objekte) ist heute der Ansatz nutzungsbezogen, nicht mehr führungsbezogen. Seit 2006 ist die Dienstabteilung Immobilien gegliedert in die drei Bereiche Bauprojekt-, Finanzliegenschaften- und Gebäudemanagement. Letzteres ist seit 1.1.2010 aufgestellt mit drei Ressorts Allgemeine Verwaltungs- und Kultur-, Bildungs- und Sozial-/Spezialbauten. 180 Mitarbeitende im FM be-

treuen 855 Objekte (nur Verwaltungsvermögen) mit Instandhaltung und Instandsetzung. Das heterogene Verwaltungsvermögen-Immobilienportfolio (Verwaltungsgebäude, Schulanlagen, Sozial-, Kultur-, Spezialbauten) beeindruckt mit Flächenbestand von 4560 000 m² und Gebäudeversicherungswert von 1 Milliarde Franken bei geschätztem Marktwert von 1.8 bis 2.0 Milliarden Franken mit 70 Millionen Franken jährlichen Investitionen/Unterhalt. Man bedient sich des zweischienigen Rollenmodells: Eigentum/Nutzung Bestandesbauten und Neubau-/Umbauprojekte. In der Prozesslandkarte sind Arbeitsprozesse und Flussdiagramme für grosse Aufgaben hinterlegt. «Alle Mitarbeitenden müs-

sen im Takt sein», so Odermatt, «das Einschwingen ins Ganze ist die grosse Herausforderung für die Mitarbeitenden». Dank CAFM-

Werkzeug, dem elektronischen Managementinformationssystem, werden auch Wissensmonopole transparent. Die Übernahme zusätzlicher Aufgaben bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl sowie die Integration der städtischen Liegenschaftsbestände und zusätzlicher Liegenschaften von Gemeinwesen im Hinblick auf die «Starke Stadtregion» wie z.B. am 1. Januar 2010 durch Fusion mit Ortsteil Littau stellen hohe Anforderungen. Odermatt hält fest: «Herausgeschobene Investitionen sind nicht weggespart, sondern zeitigen Auswirkungen». Daher ist die strategische Unterhaltsplanung auch hilfreich für die Politiker.

WER ASA. Gérard Jenni, Managing Director der Andermatt Swiss Alps AG (ASA) - einer



Feels like heaven: Das KKL-Dach spiegelt gewollt und nimmt die Bewegung der Stadt mit.

Tochtergesellschaft von Orascom Development Holding AG (ODH) – mit Sitz in Andermatt informiert eloquent über das Flächenmanagement von ASA und insbesondere die Herausforderungen an den Betrieb und den Umgang mit dem Thema FM. ODH bzw. ASA mit 37 Mitarbeitern und Projektvolumen von 1.8 Milliarden Franken sind keine klassischen Entwickler: «Man geht nach der Entwicklung nicht ex», was auch das Sitz-Commitment in Altdorf bzw. Andermatt zeigt. Der Kernprozess ODH verläuft von Projectidentification and -clarification über Development, Buyer/Operator sourcing zu den Operations. Parallel verlaufen Planning und anschliessende Construction. Jenni betont: «Echte Wertschöpfung für den Konzern findet während der Betriebsphase statt». Wirtschaftlichkeit besteht jedoch bereits in der Investitionsphase. So sollen bei den Wohnungen die Verkaufserlöse der Real Estate Units die gesamten Anlagekosten übersteigen und bei den Hotels die Verkaufserlöse der Condos die gesamten Hotelanlagekosten Hotel toppen, damit

das gesamte Hotel tragbar wird. Am 1.12.2013 wird das erste Objekt Hotel The Chedi Andermatt erstellt. Die baubegleitende Betriebsplanung stellt den Fokus auf die Lebenszykluskosten sicher. Effiziente Betriebsinfrastrukturen und -abläufe sind Grundlagen für ein attraktives Angebot. Der Einbezug der Betriebsplaner in den Bauprozess minimiert die Risiken für Investoren, Eigentümer und Nutzer. Dank Ziel «warme Betten» werden rund zwei Drittel der Einheiten im Rental Pool sein. ASA wird rund 700 Einheiten direkt bewirtschaften, Sportinfrastrukturen und Retail-/Gastroflächen vermie-

» Herausgeschobene Investitionen sind nicht weggespart, sondern zeitigen Auswirkungen.»

BRUNO ODERMATT, LEITER GEBÄUDEMANAGEMENT
STADT LUZERN

ten und 35000 m² allgemeine Flächen selber bewirtschaften. Im Rahmen des Betriebes wird FM ab 2013 betrieben. ASA wird den Betrieb des Resorts

mit der Village Management Company (VMC) abwickeln. Herausforderungen unter Betrieb sind 24-Std.-Leistungsbereitschaft, einfache Applikationen für die Kommunikation Gast-VMC, durchgängige Service-Qualität im Fünfsternsegment und maximale Infoqualität für den Gast.

SCHIFFBAU. Hans Zwahlen, stv. Direktor der Schifffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees (SGV), behandelt die «Herausforderung Immobilie Schiff». Die SGV mit den Geschäftsbereichen Schifffahrt (Branchenleader, Ganzjahresbetrieb), Schiffstechnik (shiptec; Unterhalt/Drittaufträge) und Schiffsgastronomie (Catering bis 5000 Pers.) ist eine AG mit über 9000 Aktionären, 500 Mitarbeitenden, 49 Mio. Jahresumsatz, 5 Mio. Jahresinvestiti-

onsbedarf und 97%-Eigenfinanzierungsgrad, jährlich 2.2 bis 2.5 Mio. Passagieren und 400 000 km. Die Immobilie Schiff ist eine Herausforde-

rung: 20 Schiffe, Werft-/Büroanlage in Luzern, Basisküche Tavolago in Luzern, Bistros in Luzern/Brunnen/Flüelen, und Anlegebauten. Die Herausforderung Schiff ist vielseitig: 1. als fahrendes Gebäude, 2. bei Kosten/Unterhalt, 3. Betrieb/Personal sowie 4. Logistik.

ANGEBOOT. Statt Rückbau steht bis Frühjahr 2011 ein grosses Schiff günstig zum Verkauf. Wermutstropfen ist: Kein Standplatz, und beim Strassentransport müsste das Schiff zerschnitten werden. Sägenhaft! ●

TIPP – REAL ESTATE AM 1.2.2011

Das Real Estate Symposium 2011 zum Thema «Mit Nachhaltigkeit zu Werthaltigkeit» findet am Dienstag, 1. Februar 2011 mit Top-Referenten im Kultur- und Kongresszentrum TRAF0 in Baden/AG statt. Reservieren Sie sich schon jetzt diesen Termin und melden Sie sich frühzeitig an. Einladung samt Veranstaltungsprogramm und Anmeldetalon sind direkt abrufbar: www.kammer-fm.ch (unter Rubrik: Events).



*THOMAS KASAHARA
Stv. Direktor SVIT Schweiz,
Redaktor Immobilien

Bänz gewonnen!

Bänzenjass 2010 – der Jahresend-Mitgliederanlass des SVIT Solothurn war ein voller Erfolg. Die zahlreich erschienenen Immobilienbewirtschafter des Kantons haben einen gemütlichen Abend mit Jassen und Fondueessen verbracht.



Haben einen Riesen-Bänz erjast (v.l.): Christian Frey (2.), Jasskönig Franco Gafuri (1.) und René Stofer.(3.).

MARTINA NIGGLI*.....
KEINE DUTZENDWARE. Der SVIT Solothurn führt jedes Jahr ein halbes Dutzend Mitgliederanlässe durch. Ein Anlass findet ganz besonderen Anklang, da unvergleichlich anders und damit typisch SVIT Solothurn.

LEGENDÄR FAMILIÄR. Der legendäre Bänzenjass bildet stets den Anlass zum Jahresausklang, welcher an Familiarität nicht übertroffen werden könnte. Geselligkeit und anregender Austausch zwischen Berufskollegen stehen dabei im Mittelpunkt.

NACHGEDOPPELT. Der diesjährige Bänzenjass am 25. November im heimeligen Gäuer Forum Schälismühle in Oberbuchsitzen kam bei den zahlreichen Teilnehmern sehr gut an.

DUBLETTE. Als Sieger des diesjährigen Jass-Abends ging der 73-jährige Franco Gafuri

hervor. Er bleibt weiterhin ungeschlagen, ist er doch schon seit zwei Jahren der SVIT-Solothurn-Jasskönig. Den zweiten Platz erreicht hat Christian Frey. Auch René Stofer hat ausgezeichnet gejasst, denn er wird Dritter. Die drei Sieger werden mit je einem grossen prächtigen Bänz belohnt.

ZAUBERFORMEL. Was macht Gafuri zu einem derart guten Jasser? Gafuri lacht: «Ich komme eigentlich gar nicht wegen dem Jassen, denn ich jasse nie mit Menschen – ausser eben am Bänzenjass. Der Computer ist stets mein Gegner. Jassen hält meinen Geist wach.» Er komme immer wieder gerne, da er die kollegiale und familiäre Stimmung schätze.

AUSGELASSEN UND GEMÜTLICH. Dies sieht auch André Oesch, Geschäftsführer Bernasconi Schweiz, so: «Ich jasse nie am Bänzenjass, bin aber immer

gern dabei. Die stets ausgelassene Stimmung ist aussergewöhnlich.»

SEHR BELIEBT. Heinrich Kissling, Zuständiger der Schälismühle, ist gleicher Meinung: «Der SVIT Solothurn ist jedes Jahr ein gern gesehener Gast.»

ABSTINENT. Trotz der vielen Jasser fällt auf, dass auch einige Nicht-Jasser den Weg nach Oberbuchsitzen gefunden haben.

AUGENSCHMAUS. Auf die Frage, warum er denn nur zuschauen, antwortete Christoph Geiser lachend: «Na, weil ich nicht jassen kann. Früher lernte man dies im Militär - und da war ich ja nie. Deshalb habe ich es nie gelernt.» Was für ihn den Reiz am Bänzenjass denn ausmache? «Das Fondue, natürlich!», gibt Geiser zu und ergänzt: «Ich schätze auch das Wiedersehen mit meinen Kollegen und gute Gedankenaustausche. Es ist wichtig, einander nicht aus den Augen zu verlieren.»

BÄNZIGER AUSBLICK. Haften bleiben die Erfahrungen im Bänzen-Bereich: Das Fondue hat gemundet, die Gespräche haben erfreut – und der SVIT Solothurn wird erfolgreich ins neue Jahr starten. Ein sehr gutes Omen: Bänz sei Dank. •



ANZEIGE

«Eingebildet?
Ausgebildet!»

Aus- und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft.

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch  SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Haftendes in der AFG Arena

Gross war das Interesse beim Anlass des SVIT Ostschweiz zum Thema «Stockwerkeigentümer-Haftung aus ausgewählter Praxiserfahrung», abgerundet durch die Besichtigung der medienumworbene «Star-Manege», der AFG Arena in St.Gallen.



Bleibende Eindrücke dank beeindruckender Kulisse der AFG Arena in St. Gallen und dank exzellentem Referat von Rechtsanwalt Markus Läufer, LL.M.

MANUELA BERTSCHINGER* ●.....
ZUGKRAFT. Es war am Dienstag, 2. November 2010 entweder das Thema «Stockwerkeigentümer-Haftung aus ausgewählter Praxiserfahrung» oder der medienumworbene Austragungsort, die AFG Arena in St. Gallen, dass wiederum rund 100 Berufskollegen aus der Ostschweiz den Vorstand und Organisatoren mit ihrer Teilnahme erfreut haben. Ein hochkarätiger Referent mit einer brisanten Thematik hat in der Ostschweizer «Star-Manege» sämtliche Teilnehmer absolut beeindruckt.

SIEBEN FEUERWEHRMÄNNER TOT. Die Kantonspolizei Solothurn wurde am 27. November 2004 frühmorgens durch einen Notruf über den Brand in der Tiefgarage einer Mehrfamilienhausanlage in Gretzenbach alarmiert. Während der ersten Löscharbeiten stürzte die Betondeckenkonstruktion

im hinteren Teil der Tiefgarage ein. Sieben Feuerwehrleute überlebten diesen Einsatz nicht.

Zurück bleiben nicht nur Trauer und Entsetzen, sondern auch 37 finanziell schwerst geschädigte Stockwerkeigentümer ohne Tiefgarage, eine neue Stockwerkeigentümer-Verwaltung aus den SVIT-Reihen sowie ein Rechtsvertreter, welcher seit sechs Jahren diesen komplexen, in der Schweiz einzigartigen Fall, quasi als Generalunternehmer, nicht nur für das Strafrechts- wie auch Zivilrechtsverfahren koordiniert und vorbereitet, sondern auch die zwischenzeitlich zu regulierenden Spezialitäten frühzeitig erkennt, beobachtet und löst. Dieser Fall wird noch einige Gerichtsentscheide mit Präjudiz hervor bringen.

EINE SPEZIALITÄT JAGT DIE ANDERE. Lic. iur. Markus Läufer, Binder Rechtsanwälte

Baden, fesselte die Zuhörer bereits mit der Einführung in dieses grundsätzlich eher trockene Thema. Nach den gesetzlichen Grundlagen der Werkeigentümerhaftung, der Art und Natur sowie Voraussetzung der Haftung und den wenigen Möglichkeiten der Haftungsentlastung, bildeten unter anderem auch bekannte Begriffe wie Werk, Man-

Versicherungsschutzes bleiben, nebst der in der Zwischenzeit vollumfänglich getilgten Kostenübernahme der Instandstellung des ruinierten Werks durch die obligatorische Gebäudeversicherung. Höchste Aufmerksamkeit gilt auch vor den Risiken der hier nicht vorgenommenen Pfandrechteinträge, denn im Falle eines Eigentümerwechsels,

„ Im Unglücksfall gilt es den «Laden» zusammen zu halten und alles für ein koordiniertes Vorgehen zu poolen.»

MARKUS LÄUFFER, RECHTSANWALT, BADEN

gel, Werkunterhalt, Schaden und Kausalzusammenhang das Fundament zum eigentlichen Fall. Der Strafprozess sollte übrigens noch in diesem Jahr abgeschlossen sein. Spezialitäten über Spezialitäten folgten im Fallbeispiel. Offene Deckungsfragen des

sei es durch Verkauf oder im Todesfall eines Eigentümers, müssen die Nachfolger über die hoch belasteten Stockwerkeinheiten informiert sein bzw. die Gemeinschaft muss rechtzeitig die Forderungen beim Konkursamt oder dem Erbschaftsamt einreichen.

Wie wird wohl die noch offene Haftordnung zwischen den Stockwerkeigentümern und der Stockwerkeigentümergeinschaft in Zukunft geregelt sein?

GEFORDERTE STOCKWERKEIGENTÜMER-VERWALTUNG. Durch die Komplexität der Situation hat die Verwaltung eine Höchstleistung zu vollbringen. Agieren und nicht reagieren heisst die Devise. Folgende Kommissionen sind gebildet worden: Neubaukommission, Schadenkommission (Kernteam) und die ausserordentliche Stockwerkeigentümersammlung. Die ausserordentliche Verwaltung ist wegen der Kostenaufteilung

strikte von der ordentlichen Verwaltung getrennt worden.

Zusammen mit dem Rechtsvertreter ist die Verwaltung aufgefordert, die Stockwerkeigentümerschaft, bestehend aus den einzelnen Stockwerkeigentümern, für ein koordiniertes Vorgehen zusammen zu halten und die komplexen Herausforderungen, d.h. Risiken früh zu erkennen, zu erfassen und zu bewältigen.

MIT TROCKENER KEHLE. Referent Läufer durfte es als grossartiges Lob entgegen nehmen, dass er im Anschluss seiner Ausführungen den von der begeisterten Zuhörerschaft

gestellten Fragenkatalog mit bereits trockener Kehle und steigender Spannung auf die Stadion-Besichtigung, zusätzlich beantworten durfte. Ein grossartiges Dankeschön erfolgte schliesslich mit dem Applaus, welcher auch an den Organisator, Marcel Manser, gerichtet war.

SVIT OSTSCHWEIZ AUF SPONSORENSUCHE? Inmitten dieser speziellen Kulisse mit dem herrlichen Ausblick auf das menschenleere Stadion, wurde der von Service 7000 gesponserte Apéro genossen, weiter im Bildungsthema diskutiert und auch die Brisanz um die Zukunft des FC St. Gallen angesprochen.

Die grosse Schar der Mitglieder, welche an der anschliessenden Stadion-Führung zu beobachten war, liess Aussenstehende bestimmt vermuten, dass sich verzweifelte Fussballfanatiker aus den Reihen des SVIT Ostschweiz auf die Sponsorensuche für den künftigen Stadion-Betrieb gemachten hatten! Freiwillig als zweite Gigi Oeri hat sich aber niemand aus den eigenen Reihen gemeldet. ●



***MANUELA BERTSCHINGER**
Vorstandsmitglied SVIT Ostschweiz, Ressortleiterin PR/Marketing

ANZEIGE



Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

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

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



IMMO
INFORMATIK AG

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

www.wwimmo.ch
info@wwimmo.ch

Traditionsreiches Heimspiel

Back to the roots: Nach verschiedenen Stationen findet der Jahresschluss des SVIT Zürich wieder im ehrwürdigen Hotel Baur au Lac statt, um mit modernen Ideen an alte Traditionen anzuknüpfen. Über 180 Gäste erleben ein Comeback mit humorvollem Rahmenprogramm.



Baur au Lac - Ein sicherer Wert: Experte Prosciutto mit Sicherheitsrahmenkonzept. (Bilder: Michael Auer, www.michaelauer.ch)

THOMAS KASAHARA* ●

GELUNGENER KALTSTART. Vizepräsident Dieter Beeler kommt zu unverhofften Ehren. Jürg Müller kann leider gesundheitsbedingt nicht teilnehmen.

FAKTOR 90. Als Leiter Marketing & Kommunikation des SVIT Zürich löst er den Traumjob mit Bravour und Beeler-frei: «Als ich heute Morgen aufgestanden bin, habe ich noch nichts von dieser Ehre gewusst, hier die Ansprache halten zu dürfen. Ich bin nur froh, gestern noch beim Coiffeur gewesen zu sein», so eröffnet Vizepräsident Beeler den Jahresschluss 2010 des SVIT Zürich vor 181 Gästen. «Als ich beim Gedanken etwas nervös wurde, dachte ich mir, das sind nur neunzig mal mehr als die zwei Mädels zu Hause, die am Abend eine Gutenachtgeschichte anhören müssen.»

HEIMVORTEIL. Beeler wünscht Jürg Müller gute Besserung und erinnert, dass das ehrwürdige Baur au Lac der Ort ist,

welcher lange Jahre traditioneller Austragungsort des Jahresschlusses war: «Nach verschiedenen Stationen – Zirkus Conelli, Stille Kracht im Casinotheater Winterthur, Mövenpick Regensdorf – kommen wir wieder zurück ins Baur au Lac, wo wir mit modernen Ideen an alte Traditionen anknüpfen».

FULL HOUSE. Das infolge grosser Gästezahl erfreuliche Raumproblem wird logistisch mit zwei Sälen gelöst, dank Liveübertragung mit gleichem Feeling. Der Schritt zurück zu alten Traditionen ist möglich dank grosszügiger Unterstützung der Sponsoren Cablecom GmbH, ImmoScout24 AG und Service7000 AG.

MEHRWERT. Beeler beschränkt sich auf einige anwesende Personengruppen, die den SVIT Zürich ausmachen und einen Mehrwert bieten: Vorstand, Geschäftsstelle, Kommission Marketing und Kommunikation, Kommission Messe, die Ehren-

mitglieder (Max Meier, Alois Weibel, Beatrice Weckemann, Roland Suter) und Fördermitglieder (Sanitas Troesch AG, Swisscaution, homegate AG), SVIT Schweiz sowie «alle Dozenten und Experten, die den SVIT Zürich bei Schulung und Prüfungen unterstützen und dafür besorgt sind, dass unsere Branche über den nötigen Nachwuchs verfügt».

„Besonders stolz sind wir auf die eigenen Schulungsräume im selben Gebäude wie die Geschäftsstelle: Wir sind flexibel – näher bei unseren Schülern und Dozenten – und profitieren von erhöhter Qualität.“

DIETER BEELER, VIZEPRÄSIDENT SVIT ZÜRICH

HIGH LIGHTS 2010. Beeler lässt zahlreiche Höhepunkte Revue passieren: Mammut Sitzungen mit den grössten Mitgliedern des SVIT Zürich am runden Tisch zwecks Standortbestimmung und Weiterent-

wicklung, eigene Schulungsräume im gleichen Gebäude wie die Geschäftsstelle, zweite SVIT Immobilien-Messe auch dank der Sponsoren, Neulancierung des monatlichen After Work Drinx im Restaurant bubu dank Sponsoring von Schreiner Service48 und Rolf Schlagenhauf AG, Überarbeitung der Bildungsstrategie mit Fokus auf praxisbezogenere

Ausbildung, Dozenten-Weiterbildungsseminar in Ittingen, Englischkurse für Immobilienfachleute, zwei Seminare und ein Workshop (Erdbebensicheres Bauen, Menschenkenntnis, Schwierige Gesprä-



Feststimmung im Baur au Lac bei erstklassiger Dinnermusik von StageAct.

che erfolgreich meistern) und acht Stehlunches zu spannenden Themen, Sommer- und Herbstevent, GV und öffentliche Veranstaltung.

FOR EVER JUNG. Ein besonderes Highlight ist ein Lernender seit 1. August 2010 beim SVIT Zürich: Colin Jung, ein Commitment des SVIT Zürich zur Jugendausbildung. Auch 2011 ist dicht befrachtet. Der erste Stehlunch findet am 10. Februar im Flughafen Zürich zum Thema «Networking – neue elektronische Medien» statt. Und der erste After Work Drinx steigt bereits am 21. Februar im Restaurant bubu.

BAUR FLOWER. Beeler schliesst: «Die wunderschönen Blumen-gestecke von der Stiftung Palme in Pfäffikon dürfen nach Hause genommen werden, aber erst am Schluss der Veranstaltung!» Er betont scherzhaft: «Der SVIT Zürich übernimmt keine Haftung bei einer allfälligen Schlägerei!» Alle er-

halten feine Guetzi von Pigna (Raum für Menschen mit Behinderung, Kloten), mit USB Stick von Cablecom und Kugelschreiber von ImmoScout24.

REIFE SACHE. Keine Zitterpartie ist das exzellente Abendessen: Nach Nüsslisalat Mimosa folgt gebratenes Rindsfilet mit geschmorten Schalotten, Butternudeln und saisonalem Gemüsebouquet. Nachdem man nudelfertig ist, wird eine Auswahl von gereiftem Käse auf einem Buffet präsentiert. Dank grosser Nachfrage ist nach Ansteh-Polonaise sichtlich gereift, wer beim Käse an die Reihe kommt. Dann folgt die Dessertvariation vom Hauspatissier und zum Schluss Kaffee mit Feingebäck. Dazwischen gibt es musikalische und komödiantische Einlagen. Der Abend wird untermalt durch Klänge von StageAct, einer Formation mit perfekt gespielter Dinnermusik, und es wird auch getanzt (www.stageact.ch). Willkommen Farbtupfer bietet Harul's

Top & Service (www.haruls.ch), erfrischend schräg mit Charme.

NEUE PERSPEKTIVEN. Ein Entertainer, der sich als Chef des Baur au Lac ausgibt und mit einer Emergency-Übung startet, wird von drei Mitarbeitenden aus dem Schengenraum sekundiert: Wachmann Proscuitto, Serviceangestellte Steuble aus Bern, sowie Jungküken Lindström aus Kopenhagen: «Sie freut sich, von Europa in die Schweiz zu kommen». Bei der trefflich gesungenen irländischen «Öde an die Leber», gelernt an der Migros Klubschule, kommt Stimmung auf.

LIQUIDE ERKENNTNISSE. Selbsterannter Jahresendspruch des scheinbar beduselten Komödianten-Gastredners aus dem Schengenraum ist: «Bist Du beim Trinken verweile dabei, Deine Frau ist am Schimpfen auch noch um Drei». Und wir lernen dank Bayern: Mit Übung wird verborgenes Potenzial abrufbar: «Bayrisches

Bier, frisch und leicht, drei Liter trinken, fünf geseicht».

LIFE IS LIVE. Freude herrscht auch bei der «10 vor 10»-Parodie mit zugeschalteten Gäste-Liveinterviews mit supponiertem TV-Team, mit Szenen vom «Kuss des Jahres» mit Andrea Anliker bis zu Joke-Interviews mit Geschäftsführer Martin Müller, Stephan Wegelin und Stefan Schärer.

VISIONÄR. Der SVIT Zürich ist bekannt als dynamische zukunftsgerichtete Mitgliederorganisation. Dass die Menukarte vom 19. November 2010 bereits mit «SVIT Jahresschluss 2011» betitelt ist, lässt Gutes erhoffen: Der SVIT Zürich antizipiert. Ob dies wohl das Erfolgsrezept des SVIT Zürich ist? ●



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

Ein leuchtendes Rückgrat für Bücher

► **Die mitten in der Altstadt von Solothurn gelegene Buchhandlung Lüthy erstreckt sich über drei verschachtelte Liegenschaften. Diese haben eine moderne Erschliessungssache erhalten, mit einem neuen Glaslift.**

Bei der Renovation wurden die alte Fahrtreppe herausgerissen und ein Waren- durch einen Personenlift ersetzt. Dieser sorgt nun für die vertikale Erschliessung des 1500 Quadratmeter grossen, dreigeschossigen Geschäftes. «Zuerst wollten wir bloss eine neue Kabine in den bestehenden Liftschacht hängen», erklärt Bauherr Roman Horn. Der Umbau war bereits im Gang, als die Idee für eine umfassendere Lösung reifte: Der Liftschacht wurde nach den Ladenseiten hin geöffnet, und ein neuer Aufzug mit einer teilverglasten Kabine wurde installiert.

TRANSPARENZ, ÜBERSICHTLICHKEIT UND ATMOSPHERE. Nun präsentiert sich hier inmitten von Büchern auf spielerische Art sichtbare Mechanik, die mit grünem Neon beleuchtet ist. Der neue Lift ist zu einem markanten architektonischen Signal geworden. Und er schafft in den verwinkelten Räumen Transparenz, Übersichtlichkeit und eine behagliche Atmosphäre. Die Kundinnen und Kunden sollen in diesem Laden stöbern und schmökern, sich gemütlich in einen Fauteuil fläzen und inspirieren lassen. Roman Horn betont: «Das Ziel des Umbaus war es, die Ambience zu verbessern und die Verweildauer der Kunden zu verlängern: Beides ist – dank des neuen Liftes auch – bestens gelun gen.»

Erleichtert ist der Bauherr zudem, dass alle Arbeiten reibungslos ausgeführt

werden konnten, trotz des knappen Zeitfensters. Die Monteure der AS Aufzüge installierten den neuen Personenlift in sechs Wochen, ohne dass in dieser Zeit das Geschäft je geschlossen werden musste. Architekt Bruno Walter freut sich über das «wunderschöne Ergebnis», das auch statisch eine Herausforderung war. Den Lift trägt nämlich ein in den Schacht gesetztes Stahlgerüst.

PAPIER UND ELEKTRONIK BEFLÜGELN EINANDER. Die Buchhandlung zwischen den historischen Mauern wirkt jetzt mit ihrem farblichen Dreiklang aus grünem Liftschacht, blauen Teppichen und roten Lederfauteuils äusserst trendig. Dabei baut man hier auf Tradition: Im Stammhaus des Familienunternehmens Lüthy Balmer Stocker wird seit mehr als 150 Jahren mit Büchern gehandelt.

Immer mehr verkauft die Firma auch übers Internet, unter www.buchhaus.ch. Horn fürchtet weder im Online-Handel noch im neuen Medium E-Book unliebsame Konkurrenz, sondern sieht darin vielmehr zusätzliche Chancen. Der neue Glaslift in Solothurn darf bei dieser Romanze zwischen Papier und Elektronik zumindest eine bedeutende Nebenrolle spielen.

TECHNISCHE DATEN
 Teilverglaster Personenlift
 (Spezialanfertigung)
 1000 kg Nutzlast/13 Personen
 6 Haltestellen
 (wovon 3 im Ladenbereich und 3 im Büro- und Lagerbereich)

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



ANZEIGE



**FARBWERK
HERREN AG**

Farbwerk Herren AG
 Allmendstrasse 54
 3014 Bern

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

Stil hat Farbe - Leben Sie Farbe!

NZZ die Zeitung am Puls der Zeit...

► ... auch in der Immobilienbewirtschaftung. 60000m² Liegenschaftsflächen verteilt auf fünf Standorte, 630 Mitarbeitende, diverse Nutzungsarten wie Redaktionsbüros, Grafikateliers Archive, Druckerei und Fremdmietler sind zu bewirtschaften. Dazu kommen alle Umbauten, Umzüge und Umnutzungen. All dies bewältigt die NZZ mit der umfassenden CAFM-Weblösung CAMPOS von ICFM AG.

«Die Einsparungen sind um Faktoren höher als die Kosten», fasst der Leiter des Facility Management der NZZ, Jürg Textor, zusammen. Dies auf die Frage nach den zeitlichen und finanziellen Vorteilen, die er aus der Immobilienbewirtschaftung mit CAMPOS von ICFM zieht. Als Beispiel fügt er die Neuausschreibung der Reinigung für die Liegenschaften der NZZ an. Allein Fr. 30 000.– an Honorar für die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen durch einen Fachberater konnte eingespart werden, weil mit dem Einsatz von CAMPOS die Ausschreibung auf eine pragmatische Art und Weise mit einem Aufwand von ca. zwei Arbeitstagen erarbeitet werden konnte. Mit der Unterstützung von ICFM und den Werkzeugen auf CAMPOS wurden den Räumen Reinigungskategorien und Bodenbeläge zugeteilt und das Leistungsverzeichnis mitsamt Listen und Plänen für die Reiniger zusammengestellt. Dabei sei der finanzielle Aspekt nicht einmal der Hauptgrund für dieses Vorgehen gewesen, sondern in erster Linie der Gewinn an Know-how und die Möglichkeit der direkteren Steuerung und Einflussnahme auf die Reinigungsdetails durch die Verantwortlichen der NZZ.

WARUM AUSGERECHNET CAMPOS. Welche Abteilungen benötigen wo wie viel Platz? Wer muss in der Nähe von wem sein? Wie hoch sind die Anforderungen an Sicherheit, Brandschutz, Reinigungsleistung, Lüftung, Abfallentsorgung, Klima usw. «Ohne ein professionelles Flächenmanagement ist es fast unmöglich, hier den Durchblick zu behalten. CAMPOS von ICFM überzeugte mich sehr schnell als die ideale Lösung» erklärt Jürg Textor und begründet diese Aussage mit folgenden Argumenten: «Ich habe visuellen Zugang zu den Informationen.» Im Gegensatz zu anderen Systemen basiert CAMPOS auf dem Grundrissplan und liefert auf dieser Basis die Sachinforma-

tionen. Flächen lassen sich farblich codieren, das ermöglicht es, der Geschäftsleitung Vorschläge und Variantenplanungen visuell zu unterbreiten und erleichtert die Informationsweitergabe an Hauswart, Handwerker und Dienstleister. «Das System ist modular aufgebaut, ich kann wählen, welche Funktionen ich benötige und welche Flächen ich aufnehmen will.»

FREIE FLÄCHEN AN BESTER LAGE. «Wir sind mit einem Pilotprojekt gestartet», erklärt Jürg Textor. «Die Grundrisse von zwei Stockwerken der Liegenschaft Falkenstrasse wurden erfasst und aufbereitet. Die Ergebnisse waren für uns und die Geschäftsleitung überzeugend. Dank der Flexibilität der Lösung konnten wir nun Schritt für Schritt mit der Erfassung fortfahren und die Teilresultate sofort für die Bewirtschaftung verwenden. Nach acht Monaten hatten wir neben dem Tagesgeschäft ohne zusätzliches Personal, also mit unseren 1.6 Stellen 95% der Flächen im System. Diese Grundlagen ermöglichten uns, ein Raumoptimierungsprogramm zu realisieren, mit dem beeindruckenden Resultat, dass dadurch ein ganzes Haus an bester Lage frei wurde!»

MEHRWERT PORTAL. Neben den täglichen Aufgaben wie Flächenumnutzungen, Umbauten oder Umzüge wurde das CAFM-System in entscheidenden Momenten auch gezielt für weitere Projekte genutzt. Neben der aktuellen Reinigungsausschreibung haben Drittfirmen auf denselben Gebäudeplänen für die NZZ Zutrittszonen definiert und Sicherheitskonzepte erstellt. Dieser Portalgedanke schätzt Jürg Textor als bedeutender Mehrwert. Es wird stets auf denselben aktuellen Plänen Projekte geplant oder Offerten erstellt. Dies spart neben Zeit auch Ressourcen und bündelt Wissen direkt an die Liegenschaft.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ICFM AG, Jürg Vifian
Birmensdorferstrasse 87
8902 Urdorf
www.icfm.ch, info@icfm.ch
Tel. +41 (0)43 344 12 40

CAFM: WEBLÖSUNG WEGWEISEND

Das sogenannte «Web 2.0» hat auch im CAFM-Bereich neue Technologien gebracht. Es ist möglich geworden, optisch ansprechende, vernetzte und flexible Softwarelösungen über das Internet anzubieten, die ohne Installation von jedem PC aus benutzt werden können. Eine interessante Lösung ist hier das Portal CAMPOS der Firma ICFM AG. Das Entwicklerteam hat schon früh auf das Web gesetzt und bietet heute eine beachtliche Palette an Modulen für verschiedene Fachbereiche an.

Nach Eingabe von Passwort und Benutzernamen können die für den Benutzer frei gegebenen Daten überall via Internet abgeholt und bearbeitet werden. Die auf den Grundrissplänen basierte Lösung ermöglicht eine visuelle, interaktive und interdisziplinäre Arbeitsweise. So können Portalpartner auf denselben Plänen Dienstleistungen in den Bereichen Zutrittskonzepte, Sicherheitschecks, Türfachplanungen oder Reinigung erbringen.

Ein weiteres Plus der webbasierten Lösung ist die Unabhängigkeit von der hausinternen EDV. Zum einen erübrigt sich ein IT-Projekt zur Einführung neuer Hard- und Software, zum anderen fallen auch keine aufwändigen Installationen an den Arbeitsstationen der Benutzer an. Da CAMPOS nicht gekauft, sondern abonniert wird, gibt es bei den Betriebskosten keine Überraschungen: Der Kunde zahlt das Abonnement und muss sich nicht um den Betrieb kümmern. Zusätzlich profitiert er von laufenden Erweiterungen und Verbesserungen, die regelmässig in die Lösung einfließen.



Jürg M. Textor, Neue Zürcher Zeitung AG, Leiter Liegenschaften und Dienstleistungen, packt mit Erfolg das Thema Reinigung auf unkonventionelle Art mit CAMPOS an. (Foto links)

Budgetierung, Definition der Reinigungskategorien, Einsatzplan des Reinigungspersonals, Verrechnung, Qualitätssicherung – alles wird übersichtlich über CAMPOS realisiert. Das Wissen um das Thema – auch für zukünftige Ausschreibungen – bleibt beim Immobilieneigentümer. (Bild unten)



Neues Innerschweizer Flaggschiff für Krüger

► **Gisikon – Die Krüger + Co. AG sagt ja zum Standort Zentralschweiz und hat im luzernischen Gisikon neue Räumlichkeiten bezogen. Kundennähe und eine hohe Dienstleistungsbereitschaft werden beim traditionsreichen Schweizer Familienunternehmen seit jeher grossgeschrieben. Dank der neuen, umfangreichen Infrastruktur kann es diesem Anspruch in Zukunft noch besser gerecht werden.**

Das Gebäude stösst auf der einen Seite direkt an die Reuss und fügt sich auf der anderen Seite nahtlos an eine Strassenkurve an. Es nimmt aber auch Bezug zu den Gebäuden der Umgebung. Die Grundrisse sind klar, einfach und vor allem funktionell. Zum Fluss hin musste das Gebäude vollkommen wasserdicht konstruiert und gebaut werden. Die Reuss fliesst zwar meist friedlich dahin, doch besteht die Gefahr einer Überflutung. Auch die Farbgebung der Fassaden ist nicht zufällig: Das Team von Bohnenblust Architektur aus dem thurgauischen Münchwilen – es stand nicht zum ersten Mal für einen Industriebau von Krüger im Einsatz – nahm dem Gebäude die Wuchtigkeit und milderte die visuelle Höhe durch eine zweifarbige Gestaltung. Bei späterem Bedarf kann der Bau sogar noch verlängert werden. Krüger ist somit bereit für seine Innerschweizer Kunden.

FEIERLICHE ERÖFFNUNG. Der Umzug von Weggis nach Gisikon verlief reibungslos – nicht zuletzt dank der grossartigen Mithilfe aller Mitarbeitenden. Das Team hat beim Umzug kräftig angepackt und viel Freizeit investiert. Filialleiter Sascha Ziswiler war in seiner kurzen Ansprache denn auch voll des Lobes für seine Crew. Die Leistung sei umso höher einzustufen, als genau während der Zügelphase

sehr viele Aufträge auszuführen waren. Letzten Donnerstag war es dann so weit. Krüger feierte mit zahlreichen geladenen Gästen die Eröffnung des neuen Innerschweizer Flaggschiffs. Die Gäste wurden durch die neuen Räume geführt und anschliessend kulinarisch verwöhnt. Dass Krüger stets bereit ist, mehr zu machen, wurde auch hier deutlich. Das gilt ebenso für die Unterhaltung: René Burkard alias Archibald Brändli sorgte den ganzen Abend hindurch mit seinen Einlagen als Sicherheitschef, Event-Organisator und Pressefotograf für ein angenehmes Klima.

LANGFRISTIGES DENKEN UND HANDELN. Das traditionsreiche Familienunternehmen hat sich seit Jahrzehnten einen Namen gemacht als Dienstleister für Wasserschadentrocknung, Bautrocknung, Warmluftheizung, Wäschetrocknung, Raumkühlung sowie für Luftentfeuchtung, -befeuchtung und -reinigung. Dank stetigem Streben nach neuen Lösungen ist Krüger heute führend in diesen Bereichen. Doch das Unternehmen engagiert sich auch intern für ein gesundes Klima. Begeisterte Mitarbeitende tragen zum Erfolg am Markt bei – genauso wie langfristiges Denken und Handeln von Seiten der Geschäftsleitung. Heute wird das Unternehmen geführt von einem Mitglied der Gründerfamilie (Herr Christan Krüger) aus der dritten Generation zusammen mit einem kleinen, pragmatisch operierenden Managementteam. Diese Crew baut auf die überdurchschnittlichen Leistungen, das Know-how und den Enthusiasmus der meist langjährigen Mitarbeitenden. Man ist bei Krüger überzeugt: Erst sie machen spezielle Lösungen möglich und garantieren die hohe Qualität der Dienstleistungen und Produkte. Vom Hauptsitz

in Degersheim und von den in der Schweiz flächendeckend verteilten 16 Standorten aus hilft das Unternehmen schnell und unkompliziert bei unvorhersehbaren Ereignissen – etwa einem Wasserschaden. Als unabhängige Firma übernimmt Krüger aber auch Verantwortung für die Mitarbeitenden und ihre Familien – und setzt sich für eine intakte Umwelt ein.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Krüger & Co. AG
Reussstrasse 1
6038 Gisikon
gisikon@krueger.ch



Die Swiss Valuation Group AG ist erfolgreich gestartet

► Die Swiss Valuation Group AG ist 2009 von fünf Partnern gegründet worden mit dem Ziel, insbesondere bei der Bewertung von Immobilienportfolios die Gegebenheiten der lokalen Immobilienmärkte besser als bisher üblich einzubringen und den Auftraggebern damit eine gute Alternative zu den auf dem Markt etablierten Bewertungsfirmen zu bieten.

Nach knapp zwei Jahren Präsenz am Markt kann festgestellt werden, dass die neue Bewertungsfirma erfolgreich gestartet ist. Die Auftragsituation hat sich aufgrund der bisher überzeugenden Leistungen erfreulich entwickelt und erlaubt es der jungen Firma, den Bekanntheitsgrad unter den potenziellen Kunden weiter zu steigern. Inzwischen wird die Swiss Valuation Group AG sowohl von den Kunden als auch von den Mitbewerbern als vollwertige Anbieterin wahrgenommen und anerkannt.

Neben vielen kleineren und mittleren Portfolioeigentümern konnte die Swiss Valuation Group AG in den letzten Monaten einen der grossen börsenkotierten Immobilienfonds als Kunden gewinnen. Aufgrund ihrer grossen Leistungsbereitschaft, dem Experten-Knowhow, der Projektmanagementenerfahrung und der Manpower konnte die Swiss Valuation Group AG diesen Bewertungsauftrag mit über 130 Objekten und verteilt über die gesamte Schweiz innerhalb von acht Wochen durchführen.

Neben den jährlichen Bilanzbewertungen erstellt die Swiss Valuation Group AG für diesen Fond auch Gutachten für den Zukauf neuer Objekte. Dabei zeigt sich sehr deutlich, dass die lokale Präsenz vor Ort einen grossen Wettbewerbsvorteil bedeutet. Die Partner und Assoziationspartner haben dank ihres kleinräumlichen Immobilienwissens, aber auch dank der lokalen Netzwerke oft einen Wissensvorsprung, welcher es erlaubt, bei der Beurteilung der Chancen und Risiken die entscheidende Nasenlänge voraus zu sein. Dies stellt gerade im heutigen umkämpften Einkaufsmarkt einen grossen Vorteil dar. Daneben zahlt sich auch das in der Gruppe versammelte interdisziplinäre Wissen aus. Unter den Partnern können die Gebiete Architektur, Recht, Immobilien-treuhand und Ökonomie, aber auch Bautreuhand und Immobilienentwicklung abgedeckt werden.

Die Swiss Valuation Group AG ist durch ihren Hauptsitz und die beiden Zweigniederlassungen in den Wirtschaftsräumen Basel, Bern und Zürich vertreten. Daneben verfügt die Gruppe über Assoziationspartner in allen Regionen der Schweiz. Das Netz mit Assoziationspartnern wird zudem laufend erweitert.

Die Partner und Assoziationspartner der Swiss Valuation Group AG sind ausgesprochene Teamplayer. Die Leistungsfähigkeit wird durch reibungslose Ablaufprozesse bestimmt. Für jedes Teammitglied sind Kundenorientierung, höchste Qualitätsanforderungen und die Einhaltung von Kosten und Terminen wichtigste Anliegen.

Die wichtigsten Vorteile für die Kunden der Swiss Valuation Group AG sind:

- Regional verankerte und erfahrene Bewertungsexperten
- Absolute Unabhängigkeit und Vertraulichkeit der Bewertungsexperten
- Gesamtschweizerische Einzelbewertungen (inkl. Spezialobjekte wie Gewerbeobjekte, Einkaufszentren, öffentliche Bauten, etc.)

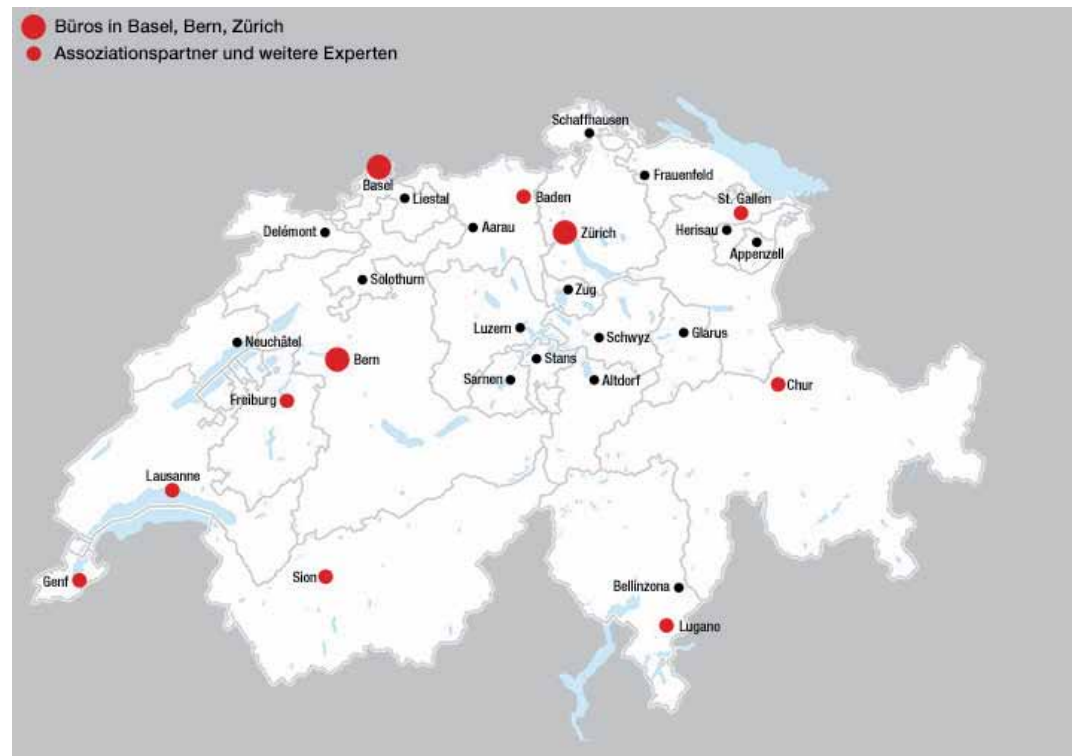
- Bewertung von grossen und überregionalen Immobilienbeständen
- Verwendung von Marktdaten verschiedener Quellen

Bei der Swiss Valuation Group AG sind insbesondere kleinere und mittlere Immobilienportfolios gut aufgehoben, wo das Einzelobjekt, gemessen am Wert des Portfolios, mehr Gewicht hat als bei grossen Anlagegefässen. Mit dem kleinräumlichen Detailwissen sorgt die Swiss Valuation Group AG für verlässliche Bewertungen jedes einzelnen Objektes.

Es ist ein erklärtes Ziel der Swiss Valuation Group AG, als unabhängige, hochprofessionelle Bewertungspezialistin und Beraterin in allen Immobilien-

fragen eine führende Stellung auf dem Markt einzunehmen und sich mittelfristig in Bezug auf ihre Leistungsfähigkeit und Qualifikation unter den ersten drei Anbietern in der Schweiz zu etablieren.

► WEITERE INFORMATIONEN:
www.valuationgroup.ch



Die aktiven Partner der Swiss Valuation Group AG, von links: Daniel Lehmann (Bern), Barbara Weber und Nick Beglinger (Zürich), Dr. David Hersberger (Basel)

Erdöl und Umweltschutz – kein Problem!

► Die Ölheizung hat trotz verschiedener Widerstände eine prosperierende Zukunft vor sich – auch in ökologischer Hinsicht. Die intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivität der Hersteller von sparsamen und umweltfreundlichen Ölbrennern und Heizkesseln tragen wesentlich dazu bei. Parallel dazu wird die Heizölqualität laufend verbessert.

Die strengen Normen der Luftreinhalteverordnung (LRV) werden durch die heute hochwertigen Heizölqualitäten und die moderne Ölbrennwerttechnik mühelos eingehalten. Fakt ist: CO₂ ist nicht das gravierendste Problem für die Umwelt. Gasheizungen stossen enorme Mengen des für die Atmosphäre viel schädlicheren Methan-Gases aus. Holzsnitzelheizungen produzieren Unmengen Feinstaub und Wärmepumpen werden mit Strom betrieben, der nur in den seltensten Fällen grün ist.

Für viele Politiker gehört es offenbar noch immer zum guten Ton, gegen die Heizölindustrie Stimmung zu machen und das durchaus existierende CO₂-Problem zum einzigen energietechnischen Knackpunkt hoch zu stilisieren. Die meisten von ihnen wissen derweil nicht, oder wollen es nicht wahr haben, dass die Ölbranche in den letzten Jahren enorme umwelttechnische Verbesserungen vollzogen hat.

Denn es ist ein Fakt: In der Erdölbranche geniesst die Erhaltung einer guten Luftqualität sehr hohe Priorität. Daher arbeiten Fachleute für die Entwicklung von schadstoffarmen Brennstoffen sowie Brennerhersteller eng zusammen. Ihr gemeinsames Ziel: Eine Verminderung der Emissionen.

VERBESSERTER ÖL- UND BRENNER-QUALITÄT MULTIPLIZIEREN ÖKOLOGISCHE WIRKUNG

Die Resultate lassen sich durchaus sehen. Beispiel Schwefelgehalt: Die Schweizer Luftreinhalte-Verordnung (LRV) schreibt für Heizöl Extraleicht Euroqualität heute einen maximalen Schwefelgehalt von 0,1% vor. Dieser Wert wird in der Praxis deutlich unterschritten. Beim Ökoheizöl schwefelarm, dessen Absatz in den letzten zehn Jahren um ein Drittel zugenommen hat, liegt der Wert sogar unter 0,005%.

Beispiel Stickoxide: Heizöl enthält kleine Mengen von gebundenem Stickstoff. Er reagiert bei der Verbrennung zu Stickoxiden (NOx). Mit der gegenwärtig voranschreitenden Entschwefelung des Heizöls wird auch der Stickstoffgehalt reduziert. Das wirkt sich beim Ökoheizöl schwefelarm besonders aus, das einen maximalen Stickstoffgehalt von 100 mg/kg garantiert. Bei Heizöl in Standardqualität liegt der Wert durchschnittlich nur noch bei 150 mg/kg. Dank dem immer niedrigeren Stickstoffgehalt und der modernen

sogenannten «Low NOx»-Verbrennungstechnik werden auch im Bereich Stickoxiden die Grenzwerte der LRV von der Heizölindustrie heute problemlos eingehalten.

Parallel zur umwelttechnisch deutlich verbesserten Ölqualität kommt nämlich der markante Fortschritt, den die Hersteller von Ölbrennern und Heizkessel in den letzten Jahren erzielt haben. Die saubere und sparsame Ölbrennwerttechnik, die mit deutlich reduzierten Schadstoff- und CO₂-Emissionen glänzt, setzt sich im Kesselmarkt immer klarer durch und überzeugte im Jahr 2009 mit einem Absatzplus von 60% gegenüber dem Vorjahr. Die Ölindustrie ist sich ihrer Umweltverantwortung also durchaus bewusst und nimmt sie an allen Ecken und Enden mit einer höchst innovativen Haltung wahr.

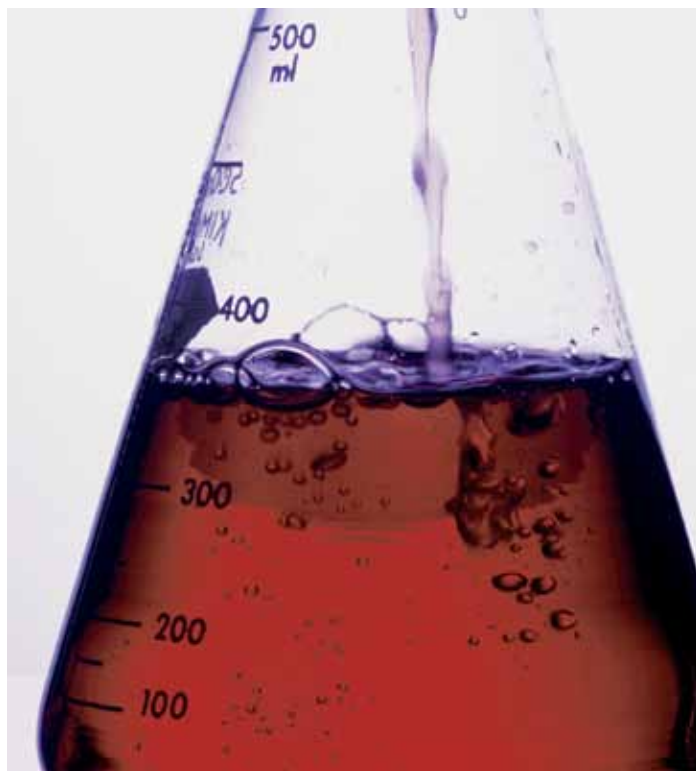
Für Jean-Pierre Delley, Geschäftsführer des Heizöllieferanten E. Schenk AG in Muttenz BL, ist deshalb klar: «Besseres Öl, bessere Brenner und Kessel – das multipliziert die positive Wirkung für die Umwelt. Mit einer modernen, effizienten Ölheizung mit einem Wirkungsgrad von 95 – 98%, lassen sich bis zu 30% Heizöl einsparen. Das heisst, dass zusätzlich zur Einsparung auch die Emissionen, zum Beispiel von CO₂, stark reduziert werden können.»

TREIBHAUSEFFEKT: METHANGAS IST SCHÄDLICHER ALS CO₂!

Wie viele andere Vertreter aus der Heizölbranche widersetzt sich auch Delley dem Vorwurf, für die Misere im Umweltschutz hauptsächlich verantwortlich zu sein. Denn auch wenn Umweltverbände und Exponenten der Politik einseitig der Ölheizung an die Schuld an den ökologischen Problemen anlasten, kommen neutrale Untersuchungen doch zu ganz anderen Resultaten: Gemäss dem Bundesamt für Umwelt (BAFU) produziert eine Gasheizung sechs Mal mehr Methangas als eine Ölheizung. Unzählige Studien belegen, dass Methangas für den bedrohlichen Treibhaus-Effekt deutlich schädlicher ist als CO₂.

PELLETS, HOLZ UND, WÄRMEPUMPEN SIND KEINE ÖKOLOGISCHEN UNSCHULDSLÄMMER

Auch die anderen Energieträger sind alles andere als ökologische Unschuldslämmer. Bei der Pellet- wie auch Holzsnitzelheizungen ist die Feinstaub-Belastung 100 mal (!) so hoch wie bei einer Ölheizung. Feinstaub schädigt nachweislich nicht nur die Umwelt, sondern auch die Atemwege der Menschen. Die Wärmepumpe schliesslich benötigt in den kalten Jahreszeiten bis zu 50% mehr Strom, um die gewünschte Leistung zu bringen. Oft wird dieser Strom aus Kernkraftwerken und Kohlekraftwerken aus dem Ausland bezogen. Die Stromproduktion mit fossilen Energieträgern wie z.B. Kohle erlebt aus wirtschaftlichen Grün-



Die Mineralölbranche versteht die laufende Qualitätsverbesserung der Brennstoffe als eine wichtige Herausforderung. (Foto: EV)

den in vielen Ländern eine Renaissance. Von CO₂-freier Stromproduktion kann hier nicht die Rede sein.

Eine einseitige Betrachtung der Umwelt-Thematik wird der Sache also auf keinen Fall gerecht. An innovativen Ansätzen mangelt es der Erdölbranche jedenfalls nicht. So ist inzwischen beispielsweise die Kombination von Ölheizungen mit umweltfreundlichen Solaranlagen salonfähig geworden. Findige Anwender sparen damit nicht nur Heizöl – der Verbrauch kann dadurch um bis zu 30% gesenkt werden – sondern auch Geld. Zusätzlich steht dem Besitzer eine zusätzliche Energieproduktion für sein Objekt zur Verfügung. Also: Wer sagt jetzt noch,

Erdöl und Umweltschutz vertragen sich nicht?

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

HEIZEN MIT ÖL



Die Einhaltung der Grenzwerte der Luftreinhalteverordnung stellt für Anlagen, die mit Ökoheizöl schwefelarm betrieben werden, keine besondere Anforderung dar. (Foto: EV)



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

Real Estate Symposium

Real Estate 2011

Mit Nachhaltigkeit zu Werthaltigkeit

Dienstag, 1. Februar 2011

Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ, Baden
Foyer, Obere Mall, Traföhalle

Mit Unterstützung von:



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Facility Management Kammer FM
Schätzungsexperten-Kammer SEK



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Facility Management Kammer FM
Schätzungsexperten-Kammer SEK

A-G

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

ROHRMAX®

Verstopfte Abläufe,
Überschwemmungen...
...ich komme immer!

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

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

Fax 0848 460 460
www.rohrmax.ch
info@rohrmax.ch



▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE

ELEKTRON

Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG

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

▶ ALARMEMPFANGSZENTRALE

CERTAS

Certas AG

Schweiz. Alarm- und Einsatzzentrale
Kalkbreitestrasse 51
Postfach
8021 Zürich

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

▶ ANTI-GRAFFITI

PSS INTERSERVICE AG

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

▶ BAUBIOLOGISCHE MESSUNGEN, ANALYSEN ELEKTROSMOG, ETC.

BAUBIOANALYSEN
Baubiologische Messungen,
Analysen und Beratungen

Schimmelpilze
Schadenfälle
Elektrosmog
Chem. tox. Faktoren
Gesundes Bauen
Gutachten

BAUBIOANALYSEN GMBH

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

▶ BAUMPFLEGE



BAUMART AG

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

BAUMART LUZERN GMBH

Museggstrasse 25
6004 Luzern
041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumart.ch

▶ BETONGARAGEN/FERTIGGARAGEN

SEMA-Betongaragen
Sicherer Platz für
wertvolles Eigentum



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

▶ BEWEISSICHERUNG



Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG

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

▶ BODENBELÄGE



KUBNY AG

Dorfstrasse 27
8037 Zürich
Tel: 044 272 34 00
www.kubny-boden.ch
www.werkstatt11.ch

fugenlose Boden- und Wandbeläge

PERGO®

Laminatböden
für Neubauten und Renovationen

PERGO SCHWEIZ GMBH

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

▶ CONTAINERREINIGUNG



ASA-SERVICE AG
Industriestrasse 15
9015 St. Gallen

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

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

▶ DACHFENSTER



VELUX SCHWEIZ AG

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

▶ DFC IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



WB INFORMATIK AG

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

▶ ENTFEUCHTUNG MAUERENTFEUCHTUNG MAUERTRÖCKNUNG



AQUAPOL SCHWEIZ

by DELPHIN Bürkli + Partner GmbH
Buzibachring 1
6023 Rothenburg

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

Mauertrockenlegung
Feuchtigkeitsanalysen
Mauerwerksdiagnostik
Sanierungsberatung
Schimmelpilz-Beratung

▶ 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 / ZUSTANDSANALYSEN



...von den
Erfindern der
Rohrinnen-
sanierung im
Gebäude

LSE-SYSTEM AG

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

▶ HAUSTECHNIK



DOMOTEC 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

▶ IMMOBILIENSFTWARE



MOR! LIVIS
 Das Immobilien- und
 Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG
 Rotbuchstrasse 44
 8037 Zürich
 Tel.: 044 360 85 85
 Fax: 044 360 85 84
www.mor.ch, systeme@mor.ch



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 044 762 23 99
info@wimmo.ch
www.wimmo.ch



Erweitert Ihre Leistung.
EXTENSO IT-SERVICES AG
 Schaffhauserstrasse 110
 Postfach
 CH-8152 Glattbrugg
 Telefon 044 808 7111
 Telefax 044 808 7110
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



▶ LEITUNGSSANIERUNG



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



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



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

▶ LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE



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

▶ LÜFTUNGSGERÄTE



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

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

▶ LÜFTUNGSHYGIENE



Lüftungsbereinigung + Lüftungshygiene
 Minergie-Fachpartner
 Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg
 Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70
www.reby.ch
info@reby.ch

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
 Rauracherweg 3
 4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch, info@marag.ch

▶ RENOVATIONSFENSTER



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

4B
 an der Ron 7
 6281 Hochdorf

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

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

▶ SANIERUNG

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

▶ SICHERHEITSTECHNIK



SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
 Breitenstrasse 11
 CH-8852 Altendorf

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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

GTSM_Magglingen

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

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



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

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

Oeko-Handels AG
Spiel- & Sportgeräte



Stadt- & Parkmobiliar
Riedmühlstr. 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



▶ 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



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



HECHT IMMO CONSULT AG

**Geschätzte
Liegenschaften.**

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



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) Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Puls 5, Giessereistr. 18, 8005 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Mitglied: (Ressort Mitgliederservice & Marketing), Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch
Mitglied/Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistr. 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 Gerber-Sommerer,
Innere Margarethenstr. 2, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.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: Bettina Huber,
CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.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, Stadt-
turmstrasse 10, Postfach, 5401 Baden
T 056 221 62 10,
welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
Postfach 4027, 4002 Basel,
T 044 434 78 84,
kammer-fm@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat 2011

23.02.11 Hyatt, Zürich
12.04.11 Four Points, Sihlcity, Zürich
23./24.6.11 Bellevue, Gstaad
25.08.11 Four Points, Sihlcity, Zürich
14.10.11 Four Points, Sihlcity, Zürich
09.12.11 Four Points, Sihlcity, Zürich
07.03.12 Four Points, Sihlcity, Zürich

SVIT-Plenum 2011

14.10. Genf

SVIT-Forum 2011

20.-22.01. Pontresina

SVIT-Campus 2011

03.-05.07. Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

11.01.11 Neujahrsapéro
23.02.11 Newsroom AZ Medien
14.04.11 SVIT Frühstück
30.05.11 Golfanlass
16.06.11 Partneranlass
21.09.11 Generalversammlung
03.11.11 SVIT Frühstück

Basel

17.01.11 Neujahrsapéro
18.05.11 Generalversammlung

Bern

30.06.11 Frühjahresanlass
15.09.11 Generalversammlung
19.+20.10. SVIT Bern Immobilientage

Graubünden

10.01.11 Neujahrsapéro

Ostschweiz

10.01.11 Neujahrsapéro
11.04.11 Generalversammlung

Romandie

18.05.11 Assemblée Générale,
Lausanne

Solothurn

25.11.10 Bänzenjass mit Fondue-
plausch

Ticino

--

Zentralschweiz

06.01.11 Neujahrsapéro
20.05.11 Generalversammlung

Zürich

10.02.11 Stehlunch,
Flughafen Zürich
21.02.11 After Work Drinx,
Restaurant bubu
Stehlunch, Zürich
10.03.11 Stehlunch, Zürich
21.03.11 After Work Drinx,
Restaurant bubu
9.-10.04.11 SVIT Immobilien-Messe,
Stage One, Zürich-Oerlikon
19.05.11 Generalversammlung

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

11.01.11 Lunchgespräch,
Au Premier, HB Zürich
01.02.11 Real Estate Symposium*
2011, Trafo Baden
08.03.11 Lunchgespräch,
Au Premier, HB Zürich
14.04.11 Generalversammlung,
Hotel Zürichberg, Zürich
10.05.11 Lunchgespräch,
Au Premier, HB Zürich
12.07.11 Lunchgespräch,
Au Premier, HB Zürich
06.09.11 Herbstveranstaltung,
Metropol Zürich
08.11.11 Lunchgespräch,
Au Premier, HB Zürich

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

01.02.11 Real Estate Symposium*
2011, Trafo Baden
19.04.11 1. Assessment,
Puls 5, Zürich
18.10.11 2. Assessment,
Puls 5, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

01.02.11 Real Estate Symposium*
2011, Trafo Baden
27.04.11 Fördermitgliederanlass
14.09.11 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

01.02.11 Real Estate Symposium*
2011, Trafo Baden
08.02.11 Meet FM,
Au Premier, HB Zürich
12.04.11 Facility Management Day
2011, Bocken Horgen

*www.kammer-fm.ch



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.

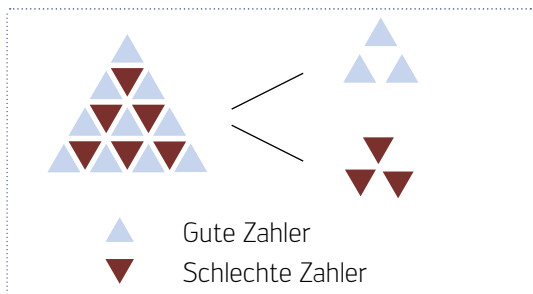


***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.

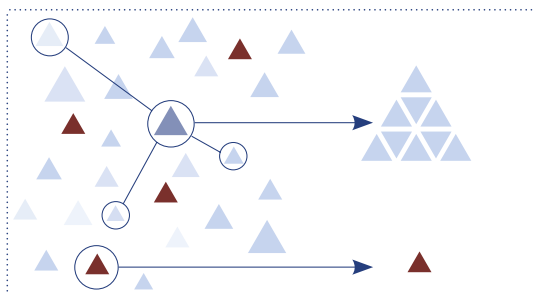
Mietausfälle sind kostspielig

Der speziell für die Immobilienbranche entwickelte **MIETER-CHECK®** unterstützt Ihre Mieterauswahl mit wertvollen Zusatzinformationen. Verlassen Sie sich nicht alleine auf selbsteingebrachte Betriebsauskünfte, denn diese vermitteln ein unvollständiges Bild und täuschen eine falsche Sicherheit vor. Sie gewinnen:

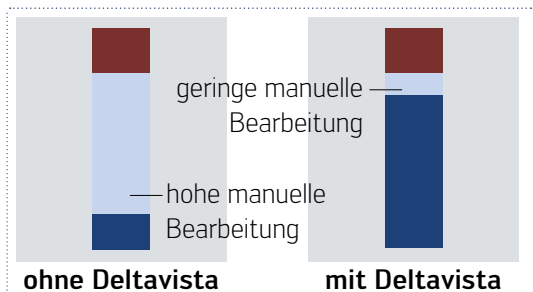
Trennschafe Entscheidungen



Validierte Mieterangaben



Effizienz und Zeitersparnis



- ▶ Vollständiges Personen- und Firmenverzeichnis
- ▶ Grösster Bonitätsdaten- und Betriebsauskunftspool
- ▶ Umfassende Schuldner- und Umzugshistorie
- ▶ Daten aus Deutschland, Liechtenstein und Österreich

Prüfen Sie die Bonität jedes neuen Mieters vor Vertragsabschluss!

Kontaktieren Sie uns:

immo@deltavista.ch

044 913 50 70

Schweizerische Baurechtstagung

Die Daten: 1./2. oder 8./9. Februar 2011

IM PLENUM

Versicherungen beim Bauen – und was die AVB sagen

Das Planen, das Bauen und der Staatsanwalt

Die Haftung der Banken bei Bauprojekten

Urteile, Themen und Thesen

WAHLVORTRÄGE UND WORKSHOPS

Der neue Bauprozess – Tiefenbohrungen in der Schweizerischen ZPO

Die lieben Nachbarn – Komplikationen aus Immissionen

Der Zahn der Zeit – Verjährung und Verwirkung beim Bauen

Umgelagert, gemischt und offeriert – Thesen zur Preisspekulation

Mangelhafte Leistungsverzeichnisse – und wer dafür haftet

Der Traum von der Zweitwohnung – neue Zugangsbeschränkungen?

Bau-Expertisen – Nutzen, Risiken und die Verantwortung des Experten

Freie Diskussion zum Vertrags- und Vergaberecht

VORTAGUNG

Von Preisen und der Vergütung – Konzepte und Diskussion

Die ReferentInnen

Prof. Dr. Hubert Stöckli (Freiburg), Tagungsleiter

RA Dr. Martin Beyeler (Zürich)

RA Dr. André Clerc (Freiburg)

Prof. Dr. Jacques Dubey (Freiburg)

RA Dr. Anton Egli (Luzern)

Prof. Dr. Susan Emmenegger (Bern)

Prof. Dr. Peter Hänni (Freiburg)

RA Dr. Roland Hürlimann (Zürich/Baden)

Prof. Dr. Frédéric Krauskopf (Bern)

RA Dr. Patrick Middendorf (Zürich)

RA Rudolf Muggli (Bern)

RA PD Dr. Peter Reetz (Küsnacht/Zürich)

Prof. Dr. Jörg Schmid (Luzern)

RA Dr. Thomas Siegenthaler (Winterthur)

Anmeldung über unsere Homepage:

www.unifr.ch/baurecht

Journées suisses du droit de la construction

Dates: 3/4 février 2011

CONFÉRENCES GÉNÉRALES

Le droit (public et privé) du chantier

La PPE sur plan

Concours et mandats d'étude parallèles contre entreprise totale

La jurisprudence récente

CONFÉRENCES À OPTION ET ATELIERS

La construction face à la nouvelle procédure civile fédérale

La construction et ses entreprises face à la nouvelle procédure pénale fédérale

Le rôle du contrat en droit de l'aménagement du territoire et des constructions

CAN, CFC et devis descriptif

Discussion libre sur le droit public et privé de la construction

PRÉ-JOURNÉE

Les relations entre les intervenants dans la construction

Les Rapporteurs

Jean-Baptiste Zufferey, Professeur à l'Université de Fribourg, directeur de l'Institut (direction des Journées)

Blaise Carron, Professeur à l'Université de Neuchâtel

Jacques Dubey, Professeur à l'Université de Fribourg (EPFL)

Nicolas Kuonen, Docteur en droit, chargé de cours à l'Université de Fribourg, avocat, Genève

Alain Macaluso, Docteur en droit, chargé de cours à l'Université de Fribourg, avocat, Genève

Pierre Perritaz, Avocat spécialiste FSA en droit de l'immobilier et de la construction, Fribourg

Pascal Pichonnaz, Professeur à l'Université de Fribourg

Etienne Poltier, Professeur à l'Université de Lausanne

Peter Reetz, Docteur en droit, privat-docent, avocat spécialiste FSA en droit de la construction et de l'immobilier, Küsnacht/Zürich

Isabelle Romy, Professeure à l'Université de Fribourg (EPFL), avocate, Zurich

Dominique Rosset, architecte EPFZ-SIA, ancien doyen de la filière architecture à l'Ecole d'architectes et d'ingénieurs de Fribourg

Franz Werro, Professeur à l'Université de Fribourg et au Georgetown Law Center (Washington)

Inscription par Internet :

www.unifr.ch/droitconstruction



Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht
Institut pour le droit suisse et international de la construction

Av. Beauregard 13, CH-1700 Fribourg Tel. 026 300 80 40, Fax 026 300 97 20
baurecht@unifr.ch / droitconstruction@unifr.ch