

immobilia

SVIT-IMMOBILIEN FORUM 2011

DIE HIGHLIGHTS

SEITE64



FOKUS. Konkurrenz unter den Baustoffen.....	4
IMMOBILIENPOLITIK. Der neue BWO-Direktor Ernst Hauri im Gespräch.....	14
VERBAND. Interviews mit Bob Geldof und Hans Eichel.....	68

PONTRESINA IM SOMMER



URS GRIBI
«Der Campus ist kein Ferienlager»

• Die SVIT-Immobilien Forum AG baut ihre Aktivitäten aus und lanciert im Juli dieses Jahres ein neues Seminar-Event für Immobilien-Fachleute. «Wissen erweitern. Horizonte öffnen. Kraft tanken.» Das ist der Titel des SVIT Summer Campus, der vom 3. bis 5. Juli 2011 erstmals in Pontresina stattfinden wird. Der Summer Campus bietet intensive Weiterbildung im Modulsystem und vermittelt Know-how für die Praxis, verbunden mit einem aktiv ausgerichteten Rahmenprogramm. Mit dem neuen Fortbildungsangebot kommen wir einem vielfach geäusserten Wunsch aus der Branche nach. Das Zielpublikum sind Immobilienprofis, Fachleute, Kaderangehörige.

Als Campus-Workshopleiter nehmen einerseits erfahrene Experten zu Themen wie Miet- und Steuerrecht oder Marketing teil, aber auch ausgewiesene Koryphäen wie Management-Coach Jörg Löhr oder Rhetorik-Spezialist Patrick Rohr. Hanspeter Latour wird die Teilnehmer des Summer Campus als Motivator und Coach begleiten. Seine Begeisterungsfähigkeit ist legendär und wirkte schon als Fussballtrainer ansteckend. Latours Präsenz zeigt auch: Der Campus ist kein Ferienlager. Im Zentrum stehen die Arbeit und das Lernen.

Aus unserer Sicht stellt der neue SVIT Summer Campus die ideale Ergänzung zum SVIT-Immobilien Forum dar, das jeweils zum Jahresbeginn durchgeführt wird. Für jeden etwas, heisst es nun. Hoffentlich auch für Sie!

Ihr
Urs Gribi •

Mehr Informationen und die Online-Anmeldung finden Sie hier:
www.summercampus.ch

Argument # 7

Differenzierung statt 08/15.

alaCasa-Partner unterscheiden sich durch einzigartige Differenzierungsmerkmale.

08/15-Makler gibt es genug. Ein Blick in ihre Argumentarien zeigt, dass sie allesamt erfolgreich, qualitativ hochstehend, erfahren und selbstverständlich seriös sind. Reicht das? alaCasa-Partner haben stichhaltige zusätzliche Argumente, die sie von Mitbewerbern differenzieren: Zugang zu einem nationalen Netzwerk mit 50 Standorten, Marketinginstrumente, die man woanders nicht findet, ein vertrauenswürdiges Label und viele andere... Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie alaCasa.ch Ihr Unternehmen differenzieren kann? 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:
Urs Bigler

FOKUS

- 4 KONKURRENZ UNTER BAUSTOFFEN**
Die Nachfrage nach Baustoffen hält unvermindert an – innerhalb der Branche treten Holz und Beton gegeneinander an.
- 8 HOLZ UND BETON SEHEN SICH BEIDE IM VORTEIL**
Neue Technologien und Anwendungen sowie Nachhaltigkeitsbestrebungen und CO₂-Bilanz stehen im Zentrum der Entwicklung.
- 10 RENAISSANCE DES HOLZBAUS**
Der Holzbau erlebt in der Schweiz eine neue Blüte. «Green Building» ist eine der Antriebskräfte hinter der Entwicklung.

IMMOBILIENPOLITIK

- 14 «WOHNEN BLEIBT EIN KERNTHEMA»**
Der neue Direktor des BWO, Ernst Hauri, über schwarze Schafe, fehlende Sozialpartnerschaft und attraktive Schweizer Städte.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 18 SEITWÄRTSBEWEGUNG IM EIGENTUM**
Laut IAZI-Preisindices muss sich der Markt auf bescheidenere Wertentwicklungen einstellen.
- 24 BEWERTUNGSMETHODEN IM VERGLEICH**
Untersuchung: Immobilien-Bewertungsmodelle unter Aspekt der Ergebnissicherheit und Robustheit gegenüber unsicheren Eingangsdaten.
- 28 INVESTITIONSANREIZE SCHAFFEN**
Service 7000, Premium Sponsor des SVIT-Immobilien Forums 2011, hat in Pontresina Immobilienexperten zur Diskussionsrunde über das Thema «Sanieren oder Abreissen?» geladen.

IMMOBILIENRECHT

- 31 ORIENTIERUNG IM RECHTSDSCHUNDEL**
MietRecht Aktuell ist ein effizientes Hilfsmittel im Rechtsprechung-Dschungel. Künftig werden die MRA-Redaktoren die Immobilia bereichern.
- 34 OPTION FÜR FREIWILLIGE MWST-UNTERSTELLUNG**
Die Option der freiwilligen Mehrwertsteuer-Unterstellung eröffnet Chancen für Eigentümer und Mieter.

BAU & HAUS

- 36 VOM 20-LITER-HAUS ZUM KRAFTWERK**
Schon heute können Häuser mehr Energie liefern als sie verbrauchen.
- 40 BAUEN FÜR DIE 2000-WATT-ZUKUNFT**
Unter dem Titel «2000-Watt-Gesellschaft» werden verschiedene Überbauungen realisiert. Ein Beispiel zeigt, was Bauherren tun können.

- 42 «MINERGIE IST EIN WIRTSCHAFTSFAKTOR»**
Mitte März findet in Luzern die erste Minergie-Expo statt. Immobilia wirft einen Blick voraus auf das Messethema Fassadensanierung.
- 44 «NOCH VIEL POTENZIAL VORHANDEN»**
Mit offener, transparenter Information und spartenübergreifendem Wissen könnte unser Land in Sachen erneuerbarer Energie durchaus mit dem nahen Ausland mithalten.
- 48 LEIDENSCHAFT UND LEIDENSCHNITT**
Das Real Estate Symposium 2011 der vier Fachkammern «Mit Nachhaltigkeit zu Werthaltigkeit» setzte neue Denkanstösse.
- 52 MASSIVBAU UND RENOVATION**
Die 13. Immo Messe Schweiz vom 25. bis 27. März 2011 in St. Gallen widmet dieses Jahr den Schwerpunktthemen Massivbau und nachhaltige Renovation.

IMMOBILIENBERUF

- 53 DIE IMMOBILIENBRANCHE PROFITIERT**
SVIT Swiss Real Estate School und SVIT Bern arbeiten künftig mit dem Bildungszentrum Feusi.
- 54 SEMINARE UND TAGUNGEN**
Neu: «Führen eines Immobilienunternehmens» und «Zeitmanagement und Arbeitstechnik».
- 57 SFPKIW: AUSSCHREIBUNG VON PRÜFUNGEN**
- 58 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 64 SVIT-FORUM: DREI TAGE IN HÖHEREN SPHÄREN**
Wer ans SVIT-Immobilien Forum nach Pontresina kommt, lässt für drei Tage den Alltag hinter sich – die Highlights.
- 68 BOB GELDOF:** Nach seinem fulminanten Auftritt am SVIT-Forum legte er im Gespräch mit Immobilia dar, was ihn treibt.
- 71 HANS EICHEL:** «Ich wünschte mir, die Schweiz hätte reinen Tisch in Sachen Bankgeheimnis gemacht.»
- 72 URS GRIBI:** «Die Rezeptur stimmt»
- 73 BEAT VOGT:** Fokus auf persönliche Betreuung
- 74 SVIT ZENTRALSCHWEIZ:** Dreikönig-Neujahrsapéro
- 75 SVIT OSTSCHWEIZ:** In klösterlicher Manier

MARKTPLATZ

- 60 STELLENINSERATE**
- 76 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 82 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 85 ADRESSEN & TERMINE**
- 86 ZUGUTERLETZT**
- 86 IMPRESSUM**

• ZITIERT

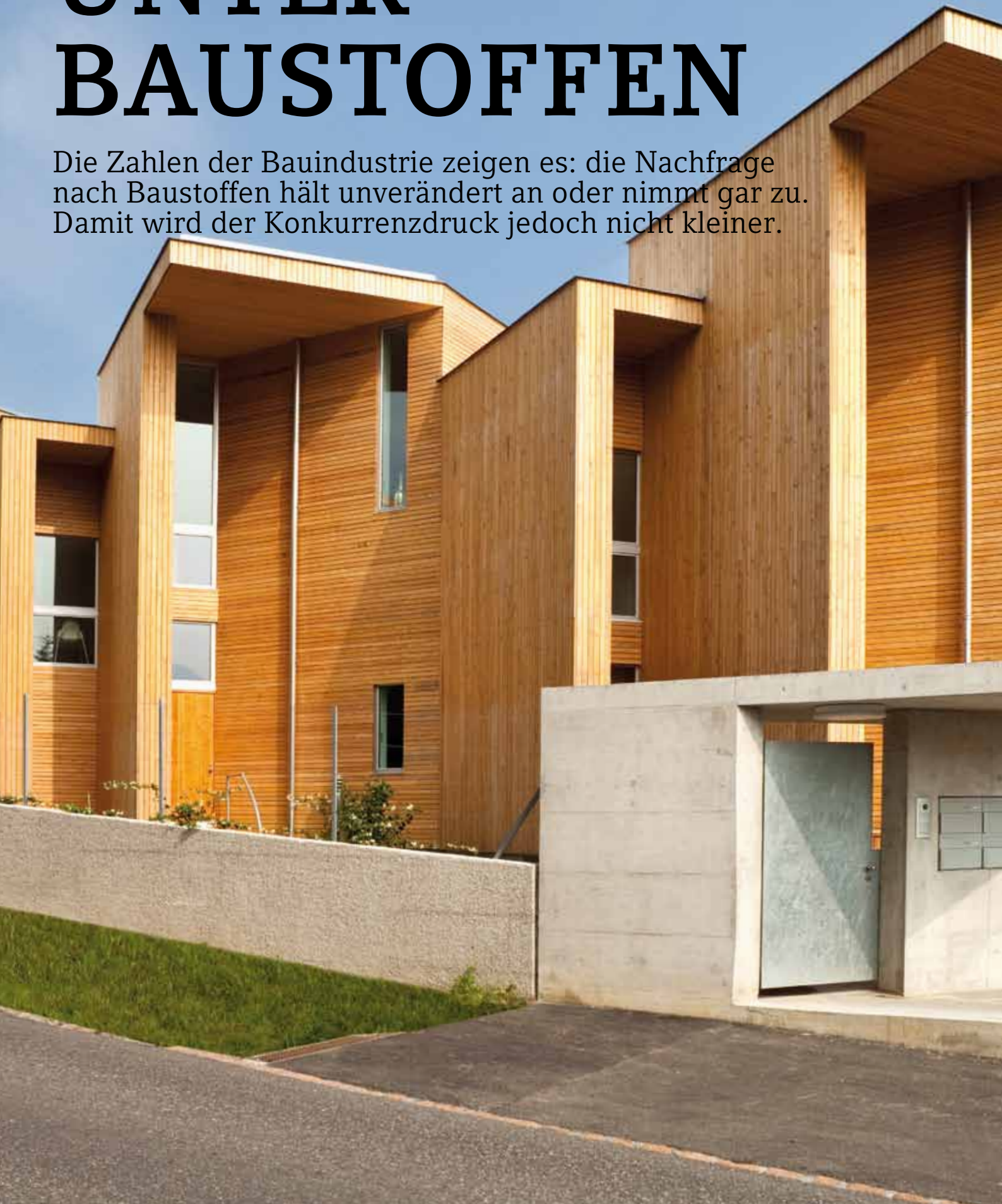


«Ich freue mich besonders über den von Jahr zu Jahr stärker spürbaren Spirit von Pontresina und auf viele Freunde der grossen SVIT-Familie. Hier multipliziert sich in einmaliger Umgebung alljährlich das SVIT-Verbands-Puzzle zu einem grossen Ganzen.

DR. ANDREAS MEISTER:
Geschäftsführer Move Consultants AG und Präsident SVIT FM Schweiz – einer von insgesamt 450 Gästen am Forum in Pontresina.

KONKURRENZ UNTER BAUSTOFFEN

Die Zahlen der Bauindustrie zeigen es: die Nachfrage nach Baustoffen hält unverändert an oder nimmt gar zu. Damit wird der Konkurrenzdruck jedoch nicht kleiner.





(Bild: istockphoto.com)

CORINA ROELEVELN-MEISTER* •

UNGEBROCHENE NACHFRAGE. Der Bauindex Schweiz beweist es: Besonders der Hochbau vermochte zum Jahresende 2010 wieder an die guten Zahlen der Vorjahre anzuknüpfen. Die konjunkturelle Erholung des Jahres 2010 vertreibt langsam aber stetig die Unsicherheiten im Wirtschaftsbau und stoppt die Umsatzrückgänge. Gleichzeitig befanden sich zuletzt schweizweit 67 000 Wohnungen im Bau – ein Rekordwert seit Messbeginn im Jahre 1994. Die Fertigstellung dieser Projekte wird mit wachsendem Elan vorangetrieben und beflügelt die Umsätze im Wohnungsbau das zweite Quartal in Folge, denn die Pipeline bewilligter Wohnbauprojekte war im Oktober 2010 um einiges voller als ein Jahr zuvor.

Der Tiefbauindex stagniert auf hohem Niveau. Private und öffentliche Investitionen arbeiten damit zum wiederholten Mal Hand in Hand, ergänzen sich und offenbaren vordergründig keine konjunkturellen Schwächen. Doch die derzeitige Marktlage birgt auch Risiken – der Wettbewerbsdruck ist hoch. Im Falle von Nachfragerückgängen auf dem Wohnungsmarkt oder Konsolidierungsmassnahmen öffentlicher Haushalte dürften viele Unternehmen Mühe bekunden, mit bescheideneren Niveaus auszukommen.

LEICHTE VERSCHIEBUNG DER MARKTANTEILE.

Die Konkurrenz der Baumaterialien ist gross. Wüest & Partner veröffentlichen in ihrem neusten Immo-Monitoring erneut Zahlen zu den Marktanteilen einiger Baustoffe. Der Anteil «Beton» entwickelte sich auf hohem Niveau ein wenig zurück. Aufgrund der tendenziell rückläufigen öffentlichen und geschäftlichen Bauvorhaben, bei denen traditionell die Anteile des Betons hoch sind, mussten einige Verluste hingenommen werden. Dagegen konnten der Leichtbau vom Anstieg im industriell-gewerblichen Bereich und der Holzbau von einigen einzelnen Projekten im Gesundheitsbereich profitieren. Bemerkenswert ist, dass der Holzbau trotz intensiver Propagierung seit Jahren insgesamt um einen Anteil von 5 bis 7% schwankt: Noch werden nur vereinzelt Mehrfamilienhäuser mit diesem Baustoff als Tragstruktur geplant. Bei den Einfamilienhäusern liegt der Anteil gegenwärtig bei 9,4%.

WIRTSCHAFTLICHKEIT BEEINFLUSST BAUSTOFFWAHL.

In erster Linie entscheidet nicht die Ästhetik, welcher Baustoff für ein Bauwerk verwendet wird. Viel mehr spielt die Wirtschaftlichkeit eine Rolle. Doch inwiefern verläuft Wirtschaftlichkeit kongruent zu Nachhaltigkeit? Prof. Dr. Susanne Kytzia, Dozentin an der HSR Hochschule für Technik, Rapperswil, ist anlässlich des Betonforums 2010 dieser Frage nachgegangen. Sie spricht davon, dass die Landschaft in den Nachkriegsjahren aufgrund des kostengünstigen Betons richtiggehend «zubetoniert» wurde.

NACHHALTIGKEIT? Lässt Beton Nachhaltigkeit vermissen?

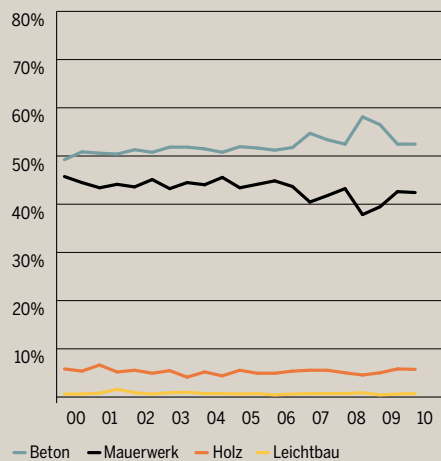
Untersuchungen haben gezeigt, dass sich Beton in Bezug auf seinen Beitrag zum nachhaltigen Bauen weder als besonders negativ noch als besonders positiv auszeichnet. Anhand von drei Hochschulgebäuden mit unterschiedlichen Materialien in der Tragwerkkonstruktion wurden Kriterien des nachhaltigen Bauens verglichen. Es zeigt sich, dass die Wahl der Tragwerkkonstruktion die Nachhaltigkeit des Gebäudes kaum beeinflusst. Massgeblich für die Bewertung sind andere Faktoren wie das Gebäudealter, die Erschliessung mit öffentlichem Verkehr, das Raumkonzept, die Nutzungsflexibilität, die Erweiterungsmöglichkeiten am Standort, die Raumluftqualität und der sommerliche Wärmeschutz.

AUF STÄRKEN BAUEN.

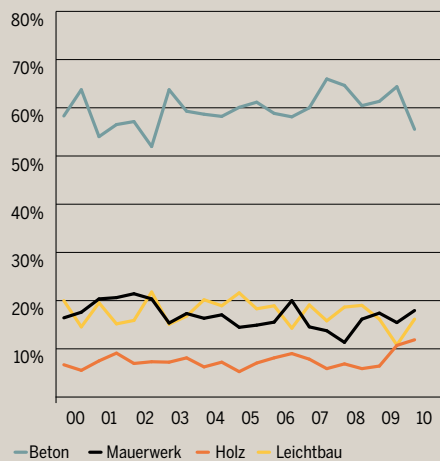
Als Fazit ergibt sich die Erkenntnis, dass die Materialwahl im Tragwerk von untergeordneter Bedeutung ist für die Nachhaltigkeit ebenso wie für die Wirtschaftlichkeit. Will man nach diesen Kriterien bauen, so sollte man sich laut Susanne Kytzia eher an übergeordneten Zielen orientieren, wie Energieeffizienz im Betrieb, der Optimierung der Nutzungsdauer, des Raumkonzepts und der Nutzungsflexibilität. Im nachhaltigen Bauen mit Beton sollte man diese Lösungssuche gezielt unterstützen, beispielsweise durch die Entwicklung von Konzepten für Bau und Planung, mit denen die lange technische Lebensdauer von Bauteilen aus Beton – als traditionelle Stärke des Baustoffs – nutzbringend für ein nachhaltiges Bauen eingesetzt werden kann.

TRAGKONSTRUKTIONEN

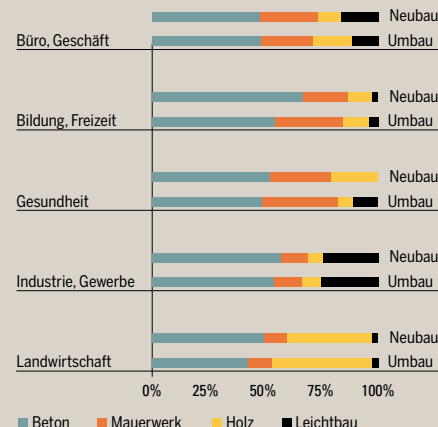
Wohnbereich: Marktanteile im Neubau



Nichtwohnbereich: Marktanteile im Neubau



Marktanteile im Nichtwohnungsbau (1. Halbjahr 2010)



Und sie bewegen sich doch – Marktanteile der Baustoffe im Bereich Tragkonstruktion (Quelle: Wüest & Partner / Immo-Monitoring 2011 Frühlingsausgabe).

BETON IST REZYKLIERBAR. Ein grosser Vorteil des Bauens mit Beton besteht darin, dass er am Ende seiner langen Lebensdauer rezykliert und als Gesteinskörnung wiederverwendet werden kann. Dank dieses Kreislaufs können natürliche Rohmaterialien substituiert und Ressourcen geschont werden. Zudem kann der zur Entsorgung von Bauabfällen erforderliche Deponieraum minimiert werden. Eine zunehmende Anzahl privater und öffentlicher Bauherren verlangen bei Neubauten die Verwendung von Recyclingbeton. In der Agglomeration Zürich wächst der Anteil von Recyclingbeton ständig und macht bereits rund 10% des Betonbedarfs aus.

AUSWIRKUNGEN AUF ZEMENTINDUSTRIE. Die Inlandlieferungen der Schweizer Zementindustrie haben 2010 gegenüber dem Vorjahr um 5,1% zugenommen. Die Steigerung ist auf die ersten 3. Quartale zurückzuführen; im 4. Quartal betrug die Zunahme noch 1,6%. Die Gesamtlieferungen beliefen sich auf 4,553 Mio. Tonnen (Vorjahr: 4,333 Mio. Tonnen). Die Lieferungen an die einzelnen Verbrauchergruppen blieben praktisch konstant; einzig der Anteil der Lieferungen an die Transportbetonwerke nahm leicht auf 76,9% zu (Vorjahr 76,5%). Trotz der gegenwärtig robusten Lage

der Bauwirtschaft ist mit einem Rückgang der Zementlieferungen von 2% bis 4% zu rechnen.

WIE ENTWICKELT SICH HOLZ? Die zunehmende Sensibilisierung der Bevölkerung in Sachen Umweltschutz sowie die im langfristigen Trend ansteigenden Erdölpreise haben dem Rohstoff Holz zu einem Comeback als Baustoff und Energieträger verholfen: Der Nachfrage nach Holz als Baustoff Auftrieb verschafft haben zum einen die moderne Klebertechnologie mit der Entwicklung leistungsstarker Holzwerkstoffe sowie die Politik mit gelockerten Feuerschutzbestimmungen. Zum anderen wird im boomenden Minergie-Bereich ein im Vergleich zum herkömmlichen Gebäudebau deutlich höherer Anteil der Gebäude im Holzbau erstellt (u.a. wegen des oftmals günstigeren Raumklimas). Die Schweizer Holzwirtschaft weist allerdings eine stark negative Handelsbilanz auf: 2009 waren die Importe beinahe 3,5-mal höher als die Exporte. Nebst wechselkursbedingt tiefen Preisen für Importholz sind vor allem der eher tiefe Holzeinschlag in den Schweizer Wäldern und die in der Schweiz ungenügend vorhandenen Kapazitäten zur Herstellung von Leimbindern sowie von Halb- und Fertigprodukten ein Grund für die struktu-

rell hohen Importe. Um dem Problem des ungenügenden Zugangs zu einheimischem Holz beizukommen, wird verschiedentlich versucht, langfristige Lieferverträge mit privaten Waldbesitzern zu fördern, um der hohen Nachfrage entgegenzukommen.

NATÜRLICHE BAUSTOFFE. Eine regelrechte Wiederauferstehung erfahren seit einigen Jahren Produkte aus Lehm und Kalk. Materialien, die schon von unseren Urhahnen für Wohnbauten verwendet wurden. So lassen sich aus Lehm beispielsweise Mauersteine, Mauermörtel, Grund-, Deck- und Streichputze herstellen. Nebst den positiven Auswirkungen auf das Raumklima wird vor allem dem Lehm die Eigenschaft zugeschrieben, den Einfluss von hochfrequenten Strahlen zu reduzieren. Kalk wiederum gilt als antibakteriell und gleichzeitig als äusserst taugliches Mittel gegen Schimmelbefall.

Die Vorteile von natürlichen Baustoffen haben ihren Preis. Wie bei vielen anderen Bio-Produkten sind auch biologische Baustoffe tendenziell teurer, was nicht zuletzt mit der kleineren Serienproduktion zusammenhängt. In die Kostenberechnung sollten jedoch auch «weiche Faktoren» wie Behaglichkeit, Gesundheit und Nachhaltigkeit miteinbezogen werden.

KARTON ALS BAUSTOFF DER ZUKUNFT? Nicht neu und dennoch weitgehend unbekannt ist die Verwendung von Karton als Baustoff. Die Architektin Özlem Ayan erforscht mit ihrer Doktorarbeit an der ETH Zürich Karton als Baustoff. Als zurzeit ausgereiftesten, auf eine lange Lebensdauer ausgelegten Kartonbau führt Özlem den 2001 in Grossbritannien erstellten Schulbau West Borough Primary School an. Ein Tragwerk aus Kartonpaneelen und -rohren sowie eine Verkleidung aus Cellulosefasernzementplatten wurde verwendet, mit eigens entwickelten Beschichtungen für den Feuchtigkeits- und Feuerschutz. Doch bis heute beschränkt sich die Verbreitung von Kartonstrukturen auf temporäre, demontierbare Bauten. Sowohl die Bauindustrie als auch Versicherungen und

Behörden reagieren gemäss Özlem Ayan schwerfällig auf diesen Stoff – aus Sorge um die Dauerhaftigkeit der Bauten und um die Sicherheit der Menschen. Özlems Doktorarbeit dient nun dazu, Trag-, Dämm-, Feuerschutz- und Feuchteresistenz-Funktionen eines Wandaufbaus aus Karton zu optimieren, um nunmehr gar zweigeschossige Bauten im Einfamilienhausbereich herstellen zu können. Der grosse konstruktive Vorteil liegt jedoch in vergleichsweise hohen Wärmedämm- und Wärmeregulierungswerten eines Kartontragwerks. Einzig fehlt dem Karton in der Bauindustrie noch die Kostenersparnis durch hohe Stückzahlen, wie beispielsweise dem Backstein. Um Kartonbauten zu erstellen, wird einerseits verhältnismässig wenig Energie verbraucht, und andererseits

stammt der grösste Teil des verwendeten Rohstoffs aus dem Recycling – über 70% des Verpackungskartons werden heute laufend wiederverwertet.

Sollte sich Karton im Einfamilienhausbau bewähren, sieht Özlem Ayan bei Renovierungen und Umbauten einen weiteren, zukunftssträchtigen Markt – macht doch dieses Marktsegment 80% der Bauwirtschaft aus. Als Leichtgewicht könnte eine Kartonstruktur möglicherweise bei so mancher Aufstockung «dem Gebäude die Krone aufsetzen».



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

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.

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

Holz und Beton sehen sich beide im Vorteil

Holz und Beton sind die beiden wohl gegensätzlichsten Baustoffe im Hochbau. Für die beiden Fachverbände – Lignum und Beton Suisse – stehen neue Technologien und Anwendungen sowie Nachhaltigkeitsbestrebungen und CO₂-Bilanz im Zentrum.

CORINA ROEDEVEN-MEISTER / IVO CATHOMEN

NACHHALTIGKEIT IN ALLER MUNDE. Ökologische Kriterien haben im Bau eine hohe Priorität erlangt. In Bezug auf die Baumaterialien stehen die graue Energie sowie gesundheitliche und ökologisch verträgliche Stoffe im Vordergrund.

AUF DER SUCHE NACH DER GRAUEN ENERGIE. In Gebäuden und Anlagen steckt viel Energie. Je Quadratmeter Geschossfläche ist mit einem Energieverbrauch für die Herstellung und die Beschaffung von Baumaterialien, Systemen und Komponenten zwischen 400 und 1400 kWh zu rechnen. Dies bedeutet für ein 8-Familien-Haus einen Aufwand von einer Gigawattstunde Primärenergie. Umgerechnet auf Jahresraten ergeben sich Werte für die graue Energie, welche der Betriebsenergie von effizienten Bauten entsprechen (Minergie oder Minergie-P).

Mit dem SIA-Merkblatt 2023 «Graue Energie von Gebäuden» ist eine Berechnungsbasis verfügbar. Anhand dieses Instrumentes lässt sich beispielsweise die Frage beantworten, ob eine Gesamtanierung einem Rückbau in Verbindung mit einem Ersatzneubau – unter Berücksichtigung der grauen und der Betriebsenergie – vorzuziehen sei.

Die Materialisierung hat vergleichsweise geringere Auswirkungen; allerdings sind die Unterschiede erheblich. Bestrebungen zur Reduktion der grauen Energie mindern vielfach die Erstellungskosten und den Betriebsenergiebedarf einer Immobilie. Typisch für diesen Effekt sind kompakte Baukörper, die sowohl bezüglich der grauen Energie als auch der Betriebsenergie und der Investitionskosten sehr gut abschneiden.

NACHGEFRAGT. Immobilien hat die beiden Geschäftsführer der Verbände der Holzwirtschaft und der Betonindustrie zu Nachhaltigkeit und anderen aktuellen Themen befragt.

(Quelle: Faktor kompakt, www.faktor.ch)



Christoph Starck (*1967) ist Direktor von Lignum, Holzwirtschaft Schweiz. Lignum ist der Dachverband der Schweizer Wald- und Holzwirtschaft. Christoph Starck schloss seine Studien an der ETH Zürich als diplomierter Forstingenieur ab. www.lignum.ch



Jörg Berli (*1955) ist Geschäftsführer Beton Suisse Marketing AG, Bern. Studium des Bauingenieurwesens an der FH Brugg-Windisch, Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der FH St. Gallen, seit 2009 Geschäftsführer der Branchenorganisation. www.betonsuisse.ch

– Welches sind die massgebenden technischen Neuerungen, die sich im Bereich Beton bzw. Holz in den letzten Jahren ergeben haben?

– Das Inkrafttreten der Brandschutzvorschriften VKF ist sicher die wesentlichste Neuerung. Seit 2005 sind damit in der Schweiz Holztragwerke bis sechs Geschosse zulässig, Holzfassaden bis acht Geschosse. Zuvor galt eine Beschränkung auf zwei Geschosse plus Dachausbau, sprich: auf den Massstab des Einfamilienhauses. Voraussetzung für die Neuordnung war ein Jahrzehnt Forschung und Entwicklung im Verbund der Holzbranche zur Gewährleistung der Brandsicherheit. Wichtige Treiber der Entwicklung sind generell ausgereifte Vorfertigung und Systembauweise, verbunden mit hoher Präzision und Qualität.

Welche neuen Anwendungen sind hinzu gekommen?

– Unter den Brandschutzvorschriften VKF steht dem Holz das mehrgeschossige Bauen offen: Wohnsiedlungen, Bürogebäude usw. Der Markt nutzt die neuen Möglichkeiten: Seit 2005 sind gegen 1500 «Mehrgeschosser» in Holzbauweise entstanden. Der Marktanteil von Holztragwerken im Neubau von Mehrfamilienhäusern hat innert fünf Jahren bereits knapp 5% erreicht.

– Technologische Innovationen finden laufend statt und optimieren die Betonherstellung wie auch die Betonanwendung. So tragen leicht zu verarbeitende Betone (z.B. selbstverdichtender Beton SCC) und Betone mit einem verbesserten Masse-/Tragfähigkeits-Verhältnis (z.B. Leichtbetone, hochfeste Betone, ultrahochfeste Faserbetone) zu einem effizienteren Einbau auf der Baustelle bei. Zugleich wird mit dem vermehrten Einsatz von Mischzementen die Umweltbelastung reduziert.

– Neue technische und ästhetische Lösungen sind dank Dämmbeton, Farbbeton, Kalksteinbeton, transparentem Beton, aber auch durch neue korrosionsresistente Armierungsmaterialien möglich. Zunehmend an Bedeutung gewinnt Beton als Energiespeicher. Aufgrund des wachsenden Gebäudebestandes wird bei Rückbauten zudem vermehrt darauf geachtet, Beton- und Mischgranulat in den Bauprozess zurückzuführen. Mit diesem Recyclingbeton schliessen sich die Stoffkreisläufe.

NICHTS
IST WIE ES
SCHEINT.

Virtuelle Welten
businessimages.ch

Wo stehen ungelöste Herausforderungen an?

– Ein wichtiges Hemmnis für die weitere Marktentwicklung liegt klar in der noch zu schmalen Vertretung von Holz in den Organisationen des Bauwesens – etwa im Normenwesen, aber auch in Organisationen, die in der nationalen und internationalen Politik als Stimme der Baubranche fungieren. Hier ist Handlungsbedarf sichtbar, um den Anliegen des zunehmend wichtiger werdenden Materials Holz gehörend Gehör zu verschaffen.

– Für uns sind alle Herausforderungen lösbar! Da die Zementherstellung den grössten Einfluss auf die Ökobilanz von Beton hat, werden inskünftig noch mehr Zumahl- und Sekundärstoffe eingesetzt. Damit können die CO₂-Emissionen weiter reduziert werden.

Welche quantitativen Entwicklungen im Hochbau sind absehbar?

– Der Neubau von Einfamilienhäusern – auch in Holz – wird tendenziell abnehmen. Im wachsenden Umbau- und Sanierungsbereich ist Holz traditionell beliebt und macht gegenüber anderen Baustoffen laufend Terrain gut; dieser Trend wird anhalten. Der Neubau von Mehrfamilienhäusern wird wichtig bleiben. In zehn Jahren könnte der Marktanteil von Holz durchaus gleich hoch liegen wie bei den Einfamilienhäusern, also bei etwa 15%.

– Trotz der gegenwärtig robusten Lage der Bauwirtschaft gehe ich davon aus, dass die Bauindustrie, speziell der Hochbau, mittel- bis langfristig eine Abschwächung erfahren wird. Indikatoren dafür sind die Anzahl Baugesuche. Kurzfristig begünstigen allerdings das Bevölkerungswachstum und die tiefen Hypothekenzinsen den Wohnungsbau weiterhin.

Wie steht der Baustoff Holz bzw. Beton in Sachen Nachhaltigkeit (graue Energie, Zertifizierung, Recycling usw.) und welche Bestrebungen zur weiteren Verbesserungen sind im Gang?

– Holz ist von Natur aus nachhaltig: Der Rohstoff wächst nach und speichert dabei erst noch CO₂. Die CO₂-Speicherung im verbauten Holz soll künftig in der Schweiz anrechenbar werden. Ernte und Verarbeitung kommen mit sehr wenig Energie aus. Global anerkannte Zertifizierungssysteme wie PEFC oder FSC bestätigen das hervorragende Ökoprofil von Holz – zumal von Holz aus der Schweiz, das aus international vorbildlicher Ressourcenbewirtschaftung stammt. Nicht zuletzt gehört auch die Kreislaufwirtschaft zum Grundstock der Materialanwendung.

– Es gibt keinen Baustoff mit einer höheren architektonischen Gestaltungsfreiheit. Beim Beton vereinen sich funktionale und ästhetische Aspekte auf ideale Weise. Beton wird aus regional verfügbaren Ausgangsstoffen hergestellt und ist damit der Baustoff der kurzen Wege. Er ist zudem langlebig, sicher und praktisch vollständig recycelbar. Somit ist die Betonbauweise nicht nur wirtschaftlich, sondern auch nachhaltig. Die Koordinationskonferenz der öffentlichen Bauherren KBOB hält denn auch fest, dass Beton der Baustoff mit den geringsten Umweltauswirkungen ist.

Ein Blick in die Zukunft: Welchen Stellenwert wird der Baustoff Beton bzw. Holz in der Bauindustrie in zehn Jahren besitzen?

– Es gibt keine Nachhaltigkeit ohne die konsequente Nutzung nachwachsender Rohstoffe. Energie- und Klimapolitik kommen nicht ohne den Beitrag von Holz aus. Der Stellenwert von Holz als Baustoff wird deshalb weiterhin deutlich wachsen.

– Mindestens den gleichen Stellenwert wie heute! Auf einen kurzen Nenner gebracht: Zement und Beton sind gleichbedeutend mit Entwicklung. Je höher entwickelt eine Gesellschaft ist, desto höher ist ihr Bedarf an Beton. Infrastrukturbauten im Bereiche Energie, Verkehr sowie der Wasserversorgung und -entsorgung sind ohne Beton nicht denkbar. Nicht zufällig ist Beton schon heute nach Wasser das weltweit am zweitmeisten konsumierte Produkt.



BUSINESSIMAGES
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

Business Images AG
Architektur-Visualisierungen
Bruggerstrasse 37b
CH-5400 Baden
Telefon +41 56 200 09 80
info@businessimages.ch

Renaissance des Holzbaus

Der Holzbau erlebt in der Schweiz eine neue Blüte. Der klimafreundliche Baustoff wird bei Architekten und Investorinnen dank technologischem Fortschritt, neuen Vorschriften und dem Megatrend Green Building immer beliebter.



Das von der Baugenossenschaft Zurlinden 2010 erstellte Wohnhaus nach 2000-Watt-Vorgaben an der Badenerstrasse in Zürich. Lesen Sie auch den Beitrag zum Projekt auf Seite 40. (Fotos: Michael Meuter, Zürich/Lignum)

MIKE WEIBEL*

TECHNOLOGIESCHUB FÖRdert HOLZBAU. Architekturstudierende könnten in diesen Tagen bequem mit dem Zürcher Stadtbus auf Besichtigungstour. In einer Distanz von drei Kilometern zum Seebecken, bogenförmig um die Kernstadt angeordnet, wären hier mindestens fünf moderne grossvolumige Wohnbauten zu besichtigen, die teilweise in Holz konstruiert sind:

- Die Siedlung «Brombeeriweg» mit 74 Wohnungen am Hegianwandweg, seit 2003 in Betrieb.
- Die Siedlung «Grünmatt» mit 155 Wohneinheiten an der Friesenbergstrasse, derzeit im Bau.
- Die Siedlung «Leonhard-Ragaz-Weg» mit 166 Wohnungen und 7 Gewerbeflächen an der Gutstrasse, derzeit im Bau.
- Das Gewerbe- und Wohnhaus «Badenerstrasse 380» beim Albisriederplatz mit Migros-Markt und 55 Wohneinheiten, seit 2010 in Betrieb.
- Die Überbauung «Narziss und Goldmund» mit rund 100 Wohnungen in Zürich-Wipkingen, derzeit in Planung.

Doch für den unbedarften Stadtwanderer ist der Baustoff Holz häufig unsichtbar; die Fassaden dieser Bauten bestehen meist aus anderen Materialien. In den Innenräumen bleiben Balken und Ständer hinter Gipswänden verborgen.

Es gebe verschiedene Gründe für die Renaissance des Holzbaus, sagt Christoph Starck, Direktor der Branchenorganisation Lignum: «Seit 2005 erlauben es die feuerpolizeilichen Vorschriften, bis zu sechs Geschosse in Holz zu bauen. -Der Technologieschub der 1990er-Jahre von der computerunterstützten Planung und online angebundener, millimetergenauen Fertigungstechnik über die Palette von ausgefeilten Konstruktionshölzern bis zu multifunktionalen Plattenwerkstoffen erhöhte die Leistungsfähigkeit der Holzbauweise für grössere Bauten massiv. Und drittens treiben die Anforderungen an die 2000-Watt-Gesellschaft den Trend zum Green Building weiter voran.»

HÄUFIG GEMEINNÜTZIGE BAUTRÄGERSCHAFT. Gegenwärtig fällt auf, dass es mehrheit-

lich gemeinnützige Bauträger sind, die in Wohnholzbauten investieren. Die ersten vier der vorne genannten Projekte haben Baugenossenschaften initiiert, das fünfte bildet ein Joint Venture zwischen der Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals und der Stadt Zürich, die für 30 Wohneinheiten einen Investorenwettbewerb ausschreibt.

» Wie flexibel ist die Konstruktion in der Erstvermietung – und in 30 Jahren?, fragen sich die Investoren.«

Im Unterschied zu anderen Investoren im Wohnungsbau bauen gemeinnützige Bauträger die Wohnungen nicht nur, sie vermieten und unterhalten sie in der Regel über Jahrzehnte hinweg selber. Bevor sie sich für einen Baustoff entscheiden, müssen Genossenschaften



demnach verschiedene Perspektiven prüfen: Lassen sich die Anlagekosten im Rahmen der Kostenmiete einsetzen? Senkt oder erhöht ein Baustoff die Zahlungsbereitschaft der Mieterschaft, z.B. wegen Vorbehalten punkto Schallschutz, Vorteilen punkto Raumklima? Kann sich die Fluktuation und damit der Verwaltungsaufwand wegen unbekannter Mängel eines neuen Baustoffs erhöhen? Wie flexibel ist die Konstruktion in der Erstvermietungsphase – und in dreissig Jahren, wenn wir die Raumaufteilung neuen Bedürfnissen anpassen wollen? Welche Instandhaltungsrisiken nehmen wir in Kauf? Handeln wir uns beim Rückbau des Bauwerks Probleme ein, weil dann Tonnen von Sondermüll zu entsorgen sind?

VERNACHLÄSSIGBARE MEHRKOSTEN. Rolf Hefti, Geschäftsführer der gewerblichen Genossenschaft Zurlinden in Zürich, sieht diese Fragen in einem grösseren Zusammenhang: Die Genossenschaft habe sich im Leitbild zur 2000-Watt-Gesellschaft bekannt. «Mit dem Holzbau

an der Badenerstrasse 380 gelingt es uns, einen bedeutenden Teil der grauen Energie zu vermeiden.» Zwar seien die Anlagekosten – und damit die Nettomieten – tatsächlich etwas höher; «aber wir verrechnen nur 50 Franken Nebenkosten für eine 4,5-Zimmer-Wohnung», gibt Hefti zu bedenken. Zudem verkürze Holz die Bauzeit und man habe in der Vermietung keine Probleme mit der typischen Feuchtigkeit, wie sie bei Massivbauten auftritt.

Nun nimmt die Genossenschaft das nächste Holzbau-Projekt in Angriff: Im Sihlbogen in Zürich-Leimbach sollen 200 Einheiten entstehen. «Wir optimieren laufend die Systembauweise. Zum Beispiel wollen wir die Stärke der Holzkastendecken reduzieren, indem wir einen Holz-Beton-Verbund verwenden», führt Rolf Hefti aus. Dabei gelte es immer, die Konstruktion zugänglich aufzubauen. Denn dringt einmal Wasser oder zuviel Feuchtigkeit ins Bauwerk, müssen die Holzbauteile gut erreichbar sein.

Doch Baugenossenschaften sind nicht die einzigen, die nachhaltig in Holz investieren. Wie die aktuelle Ausgabe des Lignum-Holzbuletins dokumentiert, sind durchaus auch kommerzielle Investoren auf dem Holzweg: Der Immobilienfonds Credit Suisse Real Estate Fund PropertyPlus, die Allianz Suisse Lebensversicherungsgesellschaft, Pensionskassen wie auch andere Private realisierten in jüngerer Zeit Projekte mit grossem Holzanteil.

HÖHERE NUTZUNGSFLEXIBILITÄT. Holz als Baustoff verbessert nicht nur die graue

Energiebilanz einer Baute, er bietet auch in der Betriebsphase einige Vorteile. In der Broschüre «Nachhaltiges Immobilienmanagement»¹ wird neben vielen anderen Gesichtspunkt betont, wie wichtig die Flexibilität für verschiedene Raum- und Nutzungsbedürfnisse ist: «Die langfristige Marktfähigkeit und Rentabilität einer Investition hängt in hohem Mass von den verschiedenen Nutzungen und den Ausbau- oder Umbaumöglichkeiten ab, welche die Gebäudestruktur zulässt. Um eine hohe Flexibilität zu gewährleisten, müssen einzelne Bauteile gut zugänglich sein und die Gebäudestruktur eine einfache Anpassung des Ausbaus entsprechend der verschiedenen Nutzungen während der Nutzungsdauer ermöglichen.»

DOMINANZ IN DER SANIERUNG. Um die Rendite einer Liegenschaft zukunfts-fähig zu gestalten, muss es nicht immer ein Neubau sein. Der Zürcher Architekt Beat Kämpfen hat beispielsweise bereits drei ältere Mehrfamilienhäuser mit Holzelementen umgebaut und erweitert. «Wir erreichen damit den Minergie-P-Standard, sichern mit der Attikawohnung die Rendite und ermöglichen dank der kurzen Bauzeit eine Sanierung im bewohnten Zustand», fasst Kämpfen zusammen. Weil – im Unterschied zu einem Ersatzneubau – weder Aushub noch Massivbauten angefallen seien, falle die Bilanz punkto grauer Energie deutlich besser aus.

Da erstaunt es nicht, ist der Baustoff traditionell für Sanierungen, Aus- und Umbauten populär. Der Marktanteil

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

TRAU KEINER BODENHEIZUNG ÜBER 20.

BMB



Bestellen Sie gratis unsere Infobroschüre. Oder gleich eine Zustandsanalyse.

Schon nach 20 Jahren werden Fussbodenheizungen zu Zeitbomben. Leistungsverlust, Leck und Wasserschäden drohen. Bleibt nur das Ersetzen mit viel Schutt, Lärm und Ärger? Nein: Mit dem weltweit einzigartigen HAT-System sanieren wir Ihre Bodenheizung schonend und viel günstiger. Wenn Sie noch mehr Klarheit wollen, verlangen Sie am besten unsere professionelle Zustandsanalyse.



SANIEREN STATT ERSETZEN.

GRATIS-INFOLINE: 0800 48 00 48
WWW.HAT-SYSTEM.CH



AKTIONSPLAN HOLZ

Der Aktionsplan zielt darauf ab, dass Holz aus Schweizer Wäldern nachhaltig bereitgestellt und ressourceneffizient verwendet wird. Träger des Programms ist das BAFU. Die Umsetzung ist eine gemeinsame Aufgabe von Bund, Kantonen und der Wald- und Holzwirtschaft. Der Aktionsplan fokussiert auf sieben thematische Schwerpunkte. Einer davon hat zum Ziel, grossvolumige Holzbauten besser im Markt zu positionieren. Um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden, konzentriert sich das Programm auf den vorwettbewerblichen und überbetrieblichen Bereich. Der Aktionsplan leistet einen Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie des Bundes, indem er die Schlüsselthemen «Nutzung natürlicher Ressourcen», «erneuerbare Energien» und «Klimawandel» angeht.

Am Hegianwandweg sind nur die hölzernen Roste auf den Balkonen und das Parkett in den Wohnräumen als Baustoff Holz sichtbar (Foto: EM2N Architekten, Zürich/Lignum).

beträgt rund ein Viertel. Durch sein geringes Gewicht bei hoher Tragfestigkeit fügt sich der Werkstoff Holz gut in das vorhandene Bauwerk ein, ohne dabei die tragende Struktur zu belasten. Daher ist Holz hervorragend geeignet für Dachaufstockungen und Anbauten. Einzelne Bauteile wie Dachgauben oder Wände werden im Holzbaubetrieb vorgefertigt und lassen sich in kürzester Zeit montieren. So entsteht schnell und kostengünstig zusätzlicher Wohnraum, der zudem mit relativ geringen Wandstärken energetische Verbesserungen bringt, da Holz kaum Wärme leitet.

EINHEIMISCHER ROHSTOFF. Auch wenn es um eine Veränderung der Raumaufteilung geht, ist Holz ein Baustoff erster Wahl. Denn Trennwände in Ständerbauweise mit einer Beplankung aus Holzwerkstoff- oder Gipsfaserplatten lassen sich ebenso einfach und schnell errichten wie später wieder entfernen. Dämmstoffe in den Hohlräumen sorgen darüber hinaus für guten Schallschutz.

Die Bauherren schlagen mit solchen Ausbauten gleich einen ganzen Schwarm Fliegen mit einem Schlag:

- Sie erhöhen den Wert der Immobilie, indem sie die Fläche bzw. das Volumen vergrössern.
- Sie verbessern den Komfort und die Energiebilanz des Wohnraums.
- Sie senken die Nebenkosten pro Flächeneinheit.
- Sie vermeiden lange Bauzeiten und damit Umtriebe vor Ort.
- Indem sie die Wohnung mit einem Parkettfußboden, einem hölzernen Terrassenrost und anderen offenen Bauteilen aus Holz ausstatten, schaffen sie eine behagliche Atmosphäre und können das Raumklima verbessern.
- Sie vermeiden spätere Probleme beim Rückbau.
- Sie leisten einen Beitrag zum Klimaschutz, da Holz CO₂ speichert.

Schliesslich trägt die Verwendung von Holz als Baustoff auch dazu bei, dass der Wald gesund und für die zahlreichen Be-

sucher gut zugänglich bleibt. Denn da, wo er regelmässig bewirtschaftet wird, verjüngt sich der Wald, weil Licht auf den Boden gelangt und Platz für Jungwuchs frei wird.

Solcher naturnah gepflegter Wald lässt sich übrigens auch mit dem Zürcher Stadtbus erkunden: Die Linien führen zum Beispiel über das Albisgüetli – von da aus sind es nur wenige Schritte bis zum Stadtwald am Fuss des Uetlibergs. ●

¹Nachhaltiges Immobilienmanagement, Interessengemeinschaft privater professioneller Bauherren, IPB; Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren, KBOB; 2010

Weiterführende Informationen: www.lignum.ch; www.umwelt-schweiz.ch/aktionsplan-holz



***MIKE WEIBEL**

Der Autor betreut die Kommunikation des Aktionsplans Holz im Bundesamt für Umwelt.

«Wohnen bleibt ein Kernthema»

Im Interview mit der Immobilia spricht der neue Direktor des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) Ernst Hauri über schwarze Schafe, fehlende Sozialpartnerschaft und attraktive Schweizer Städte.



• ZUR PERSON ERNST HAURI

(56) ist seit 1987 im BWO tätig, zuerst als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Wohnforschung, ab 1995 Leiter des Direktionsstabes, 2007 Vizedirektor und 2009 Direktor a.i. Er absolvierte ein phil. I.-Studium (Ethnologie, Russistik und osteuropäische Geschichte), ist verheiratet und hat zwei heute erwachsene Söhne. ●
Foto: Elisabeth Real)

SIMON HUBACHER* ●

– **Ernst Hauri, Ihr Vorgänger Peter Gurtner hat die Wohnbaupolitik in der Schweiz 35 Jahre lang massgeblich geprägt. Das ist für Nachfolger oft keine angenehme Ausgangslage.**

Wie gehen Sie damit um?

– Damit habe ich keine Probleme, die Ausgangslage war für mich günstig. Ich bin selber seit 23 Jahren im BWO tätig und habe die Politik aus der Nähe verfolgt. Als Vizedirektor war ich zudem in den letzten Jahren bei allen wichtigen Entscheidungen einbezogen, insbesondere auch in die Erarbeitung des Wohnraumförderungsgesetzes, das seit 2003 in Kraft ist.

– **Weshalb braucht es eigentlich das BWO noch?**

– Wohnen ist ein existentielles Bedürfnis und deshalb sind Wohnbau- und Ei-

gentumsförderung und der Schutz vor Missbräuchen im Mietwesen Verfassungsaufträge des Bundes. Gestützt darauf gibt es mehrere Bundesgesetze, für deren Vollzug das BWO zuständig ist. Dies gilt namentlich für das noch «junge» Wohnraumförderungsgesetz. Aber auch aufgrund früherer Verpflichtungen ist die Förderung immer noch – und auf Jahre hinaus – mit beträchtlichen Finanzflüssen und Garantieverpflichtungen verbunden. Es ist wichtig, dass diese wie auch Neuverpflichtungen gesetzestreu und effizient abgewickelt werden. Dafür braucht es Fachkompetenz, und diese ist im BWO vorhanden.

– **Es gab ja immer wieder parlamentarische Vorstösse gegen die Wohnraumförderung und für die Abschaffung des BWO. Sie wurden als Nachfolger von**

Peter Gurtner zuerst nur interimistisch eingesetzt, über ein Jahr lang. Hatte man demnach ernsthaft über die Auflösung des BWO nachgedacht?

– Bekanntlich haben die angesprochenen Vorstösse keine parlamentarischen Mehrheiten gefunden. Und auch bei der Interimslösung ging es nicht um eine Amtsaufhebung. Der Bundesrat wollte sich damals den Spielraum für die Positionierung des Amtes in der Bundesverwaltung offen halten und Entscheiden im Rahmen der Verwaltungsreform, die sich inzwischen verzögert hat, nicht vorgreifen.

– **Es gab ja immer wieder Äusserungen, wonach die Aufgaben des BWO problemlos von anderen Ämtern des Bundes vollzogen werden können. Was spricht eigentlich dagegen?**

– Ganz einfach: Im BWO ist das Fachwissen vorhanden, das es für die Erfüllung der Aufgaben braucht. Ich sehe nicht ein, warum laufende und neue «Geschäfte» zu Ämtern transferiert werden sollen, die diese nicht kennen. Im Gegenteil sind vor einigen Jahren wohnungsbezogene Aufgaben, die im Finanzdepartement angesiedelt waren, dem BWO übertragen worden.

– Hauptauftrag des BWO ist gemäss dem übergeordneten Verfassungsauftrag die Wohnraum- und Wohnbauförderung. In vielen Grossestädten herrscht aber eine grosse Nachfrage nach preisgünstigen Familienwohnungen. Offenbar kann das BWO in diesem Punkt seine Aufgabe nicht zufriedenstellend wahrnehmen. Weshalb nicht?

– In der Schweiz ist die Bereitstellung von Wohnraum grundsätzlich eine Aufgabe der Privatwirtschaft. Die öffentliche Hand greift lediglich marktergänzend

den Boden in aller Regel den Kürzeren. Statt preisgünstige Mietwohnungen entstehen dann häufig Eigentumsobjekte, die ausserhalb der finanziellen Möglichkeiten junger Familien liegen.

– Wo sehen Sie denn die Gründe für die tiefen Leerwohnungsziffern in vielen Städten der Schweiz, namentlich in Zürich?

– Verantwortlich ist in erster Linie die hohe Wohnungsnachfrage, zu der vor allem das Bevölkerungswachstum, durchschnittlich steigende Einkommen und eine zunehmende Zahl von Haushalten mit mehreren Einkommen beitragen. Mit dieser Nachfrage konnte das Angebot trotz hohen Produktionsziffern nicht ganz mithalten. Was Zürich betrifft: Die Stadt ist erfolgreich, sie belegt im internationalen Städteranking einen Spitzenplatz, hier möchte man wohnen. Ein geringer Leerwohnungsbestand ist die Kehrseite der hohen Attraktivität.

» Der Mangel wäre vielerorts noch ausgeprägter, wenn sich der Bund, die Kantone und die Städte nicht für den Bau von preisgünstigen Familienwohnungen eingesetzt hätten.«

ein. Dies hat sie in der Vergangenheit getan, und der angesprochene Mangel wäre vielerorts noch ausgeprägter, wenn sich der Bund, die Kantone und die Städte selber nicht für den Bau von preisgünstigen Familienwohnungen eingesetzt hätten. Heute ist die Wohnraumförderung des Bundes bewusst auf die Unterstützung des gemeinnützigen Sektors fokussiert, der im Bereich der preisgünstigen Familienwohnungen tätig ist. Die Möglichkeiten des BWO sind aber einerseits durch die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel limitiert. Andererseits ist zu beachten, dass wir als Förderstelle erst zum Zuge kommen, wenn baubewilligte Projekte gemeinnütziger Bauträger vorliegen. Letztere sind vor allem in den Städten in der Regel auf Land angewiesen, das ihnen die öffentliche Hand im Baurecht abgibt. Auf dem freien Bodenmarkt und dort, wo die öffentliche Hand keine Landreserven hat, ziehen die Gemeinnützigen im Konkurrenzkampf um

– Nimmt man die Mieterverbände beim Wort, dann sind daran Spekulanten und an überrassenden Renditen interessierte Immobilienbesitzer schuld. Teilen Sie diese Einschätzung?

– Nein. Natürlich gibt es in jeder Branche «schwarze Schafe» und ein Markt mit Nachfrageüberhang stellt sicher eine Versuchung dar, die Situation auszunutzen. Der Grossteil der Investoren verhält sich aber korrekt, das heisst, sie bewegen sich innerhalb der mieterrechtlichen Rahmenbedingungen, die auf die Verhinderung von Missbräuchen abzielen. Ohne Investoren, die mit Wohnungen Geld verdienen möchten, wäre die Knappheit noch ausgeprägter, wir sind auf diese gerade in der heutigen Situation angewiesen.

– Die Vertreter der Mieter und jene der Immobilienwirtschaft und Hauseigentümer tun sich oft schwer miteinander. Was sind die Gründe aus Ihrer Sicht?

– Es gibt natürlich objektiv unterschiedliche Interessen, doch sollte dies eigentlich

beiden Seiten bewusst und kein Hindernis sein für ein «Miteinander» dort, wo sich die Interessen decken. Dies ist noch wenig der Fall. Ich würde mir wünschen, dass sich die Parteien vermehrt als «Sozialpartner» verstehen und auf dieser Basis eine konstruktive Verhandlungskultur pflegen.

– Der Rahmenkredit, den der Bund im Rahmen des Wohnraumförderungsgesetzes für Darlehen gesprochen hat, wird 2013 oder 2014 ausgeschöpft sein. Wie geht es dann weiter?

– Weil wir in den Jahren 2011 und 2012 die im Rahmen der Massnahmen zur Stabilisierung der Wirtschaft 2009 vorgezogenen Ausgaben kompensieren müssen, wird der Rahmenkredit nicht vor 2015 ausgeschöpft sein. Der Bundesrat hat 2007 seine Absicht festgehalten, anschliessend keinen neuen Rahmenkredit zu beantragen, weil der «Fonds de roulement» für zinsgünstige Darlehen einen Umfang aufweisen wird, der aus heutiger Sicht den Bedarf der gemeinnützigen Bauträger decken sollte. Ob der Bundesrat auf diesen Entscheid zurück kommt, dürfte unter anderem von den dann zumaligen Marktverhältnissen, aber auch vom finanziellen Spielraum des Bundes abhängen.

– Die Wohnraumförderung könnte ja auch vollständig von den Kantonen und Gemeinden übernommen werden, oder nicht?

– Unsere aktuelle Unterstützung erfolgt ja indirekt, das heisst über Partnerorganisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus, namentlich die Emissionszentrale EGW, die beiden Dachorganisationen und die Hypothekar-Bürgschaftsgenossenschaft (HBG) der gemeinnützigen Bauträger. Diese Organisationen sind landesweit tätig, und es ist nicht vorstellbar, dass die Kantone und Gemeinden diese «zentralisierte» Bundeshilfe ablösen. Wünschbar wäre jedoch, dass Kantone und Gemeinden vermehrt mit dem gemeinnützigen Sektor kooperieren, ihm den Zugang zu Bauland oder bestehenden Liegenschaften erleichtern, Hand bieten für Neugründungen von Bauträgern und sich an deren Kapital beteiligen. Ich sehe die Wohnraumförderung eher als eine Gemeinschaftsaufgabe, bei der die Kantone und Gemeinden bei Bedarf die Basisunterstützung des Bundes ergänzen.

– Als BWO-Direktor sind Sie Delegierter des Schweizerischen Verbandes für Wohnungswesen (SVW), der sich für den gemeinnützigen Wohnungsbau einsetzt – jedenfalls war es Ihr Vorgänger. Ist dies nicht problematisch und widerspricht der nötigen «Governance»?

bundesrätlichen Botschaft überraschenderweise nicht umgesetzt wurde. Ich gehe mal davon aus, dass die Botschaft damals im BWO geschrieben wurde. Weshalb hat man mit dem Übergehen des Kompromisses ein Scheitern der Mietrechtsrevision in Kauf genommen?

„Es wäre zum jetzigen Zeitpunkt sicherlich falsch, im Mietrecht einen neuen Revisionsanlauf zu nehmen.“

– Das BWO unterhält mit dem SVW wie auch mit «Wohnen Schweiz – Verband der Wohnbaugenossenschaften» Leistungsaufträge, die unter anderem die treuhänderische Verwaltung des «Fonds de roulement» regeln. Deshalb muss mir die Politik dieser Partnerorganisationen ein Anliegen sein, und als Delegierter kann ich mich jeweils direkt über die Verbandsgeschäfte informieren. Früher war das BWO in den Vorständen der Verbände vertreten, was den «Governance»-Regeln ohne Zweifel widersprach und deshalb vor einigen Jahren auch beendet wurde.

– Die Immobilienwirtschaft war Teil des politischen Kompromisses für ein neues Mietrecht, der dann aber in der

– Die Abweichung vom Kompromiss betraf lediglich die Indexwahl. Der Bundesrat hat sich in seiner Vorlage für einen Spezialindex (Landesindex der Konsumentenpreise unter Ausschluss der Wohnkosten und der Energie) ausgesprochen, weil sich in der Vernehmlassung viele Teilnehmer gegen eine Vollindexierung ausgesprochen hatten, darunter namentlich die bevölkerungsstarken Kantone. Wie Sie wissen, ist die Vorlage aber nicht an der Indexfrage gescheitert. Die am Schluss im Nationalrat knapp abgelehnte Vorlage entsprach ja wieder genau dem ursprünglichen Kompromiss, das Parlament hatte sie vorgängig in diesem Sinne angepasst.

– Wie geht es weiter im Mietrecht – besteht aus Ihrer Sicht überhaupt akuter Handlungsbedarf?

– Es wäre sicher falsch, so kurz nach dem Scheitern einer Revision und ohne dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die politischen Positionen verändert haben, auf Gesetzesebene einen neuen Revisionsanlauf zu nehmen. Aufgrund der politischen Debatten ist davon auszugehen, dass offensichtlich die involvierten Interessengruppen mit dem geltenden Recht momentan gut leben können. Zudem hat der Souverän 2003 und 2004 Revisionsvorlagen deutlich abgelehnt.

– Kaum zwei Jahre nach Einführung des hypothekarischen Referenzzinssatzes verlangt der Deutschschweizer Mieterverband eine Änderung des Rundungssystems. Damit würde die Möglichkeit zur Anpassung der Mietzinse stark verzögert. Bleibt das BWO bei der bisherigen Berechnungsmethode?

– Wir haben gegen Ende 2010 zu dieser Frage eine Anhörung der Verbände durchgeführt und ihnen die Möglichkeit eingeräumt, anschliessend noch schriftlich Stellung nehmen zu können. Sobald wir alle Antworten gesichtet haben, werden wir nach Rücksprache mit dem Departementschef einen Entscheid fällen.

– Ernst Hauri, eine Frage zum Schluss: Wo steht die Schweizer Wohnbaupolitik in 20 Jahren?

– Ich bin kein Hellseher. Ich bin aber ziemlich sicher, dass die Frage des Wohnens die Öffentlichkeit und die Politik auch in Zukunft beschäftigen wird. Wir haben bereits heute sehr angespannte Märkte mit starken Preissteigerungen, in den nächsten Jahren ist mit weiterem Bevölkerungswachstum zu rechnen und gleichzeitig müssen wir eine weitere Zersiedelung der Landschaft verhindern. Dies ergibt ein Spannungsfeld, in dem auch bezüglich Wohnbauförderung – in welcher Form und durch welche Stelle auch immer – das letzte Wort noch nicht gesprochen sein dürfte. ●

ANZEIGE



Ihre Immobilienkompetenz + mein Wissen im Personalbereich + Beziehungsnetz = unser Erfolg


Ihre Ansprechpartnerin, wenn es um Stellensuche oder Personalfragen geht.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Iris Lentjes
Lentjes-Consulting, Beckenhofstrasse 1
8006 Zürich, Tel. 044 365 30 09 / 079 355 17 67
iris.lentjes@lentjes-consulting.ch



WWW.LENTJES-CONSULTING.CH



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

SCHWEIZ

NEUE REGIONAL-POLITIK EVALUIERT

Das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco hat von der OECD erstmals die Neue Regionalpolitik (NRP) evaluieren lassen. Die Studie kommt zum Schluss, dass die NRP der Schweiz mit ihrer Ausrichtung auf Wettbewerbsfähigkeit und Wertschöpfung gut positioniert ist. Im Vergleich zu anderen OECD-Ländern stehen die Schweizer Regionen wirtschaftlich gut da und weisen geringe Disparitäten auf. Optimierungspotenzial besteht insbesondere

bei der Innovationsförderung. Das Seco wird die Empfehlungen der OECD in die Entwicklung der Regional- und der Agglomerationspolitik einfließen lassen.

ZÜRICH

UVEK GENEHMIGT RICHTPLANÄNDERUNG UTO KULM

Der Bundesrat hat die Teilrevision «Uetliberg/Uto-Kulm» des Zürcher Richtplans genehmigt. Damit besteht eine behördenverbindliche Grundlage für den kantonalen Gestaltungsplan. Der



Gerichtsentcheid zu Uto Kulm weiterhin offen.

Bundesrat vertritt die Auffassung, dass er diese Richtplananpassung unabhängig davon genehmigen kann, wie das Bundesgericht über ein hängiges Verfahren zum Hotel Uto Kulm entscheidet.

GENÈVE

WEKO PRÜFT BAU DES GLASFASERNETZES

Das Sekretariat der Wettbewerbskommission eröffnet eine Vorabklärung zum Bau des Glasfasernetzes in der Region Genf. Dem Sekretariat wurden einzelne Klauseln des Kooperationsvertrages zwischen den Services industriels de Genève und Swisscom im Rahmen eines sogenannten Widerspruchsverfahrens zur Überprüfung gemeldet. Bei gewissen Klauseln können wettbewerbsrechtliche Bedenken nicht ausgeschlossen werden.

ANZEIGE

In Fragen der Lüftungshygiene stets auf dem neusten Stand.

Reinigung

an RLT-Anlagen

- Küchenabzughauben
- Lüftungsgeräte
- Lüftungskanalnetze
- Rückkühler, Kühltürme
- Heiz-, Kühlbatterien

Spezialreinigung

von technischen Teilen wie z.B. Transportketten oder Teile von Förderanlagen.

TK 3000 AG
L Ü F T U N G S H Y G I E N E



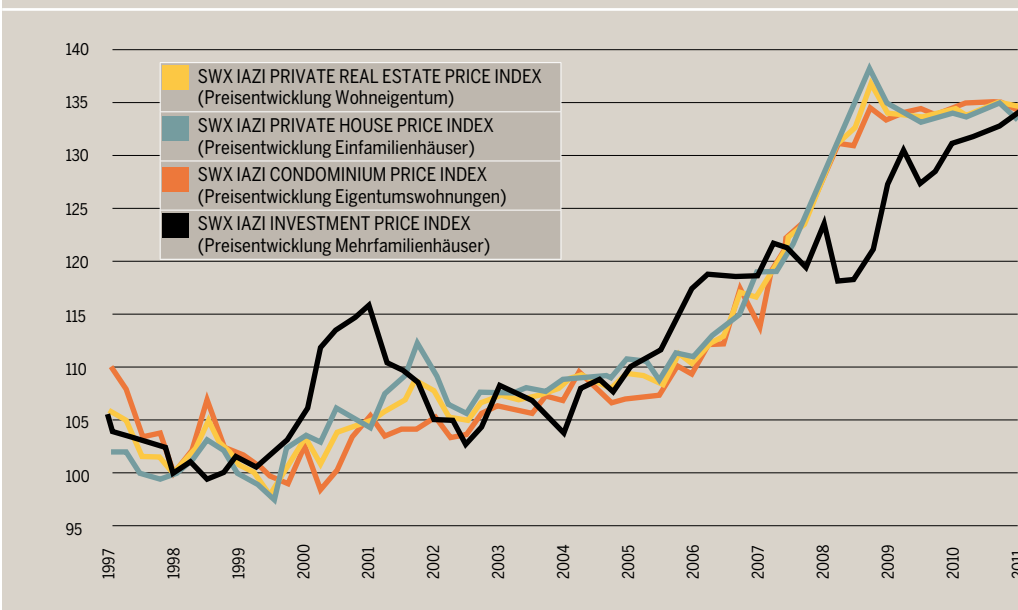
TK 3000 AG Lüftungshygiene
Kanalweg 8 · 3322 Schönbühl
Gratis-Telefon 0800 853 855
www.tk3000ag.ch
info@tk3000ag.ch

MINER GIE[®]
FACHPARTNER

Seitwärtsbewegung im Eigentum

Gemäss den IAZI-Preisindices muss man sich am Markt auf bescheidenere Wertentwicklungen einstellen. Einzig Mehrfamilienhäuser legten angesichts des Anlagedrucks weiter zu – was jedoch auf die Rendite von Neueinsteigern drückt.

PREISINDIZES FÜR IMMOBILIEN
SWX IAZI Real Estate Price Indices



Die Preise für Wohneigentum verzeichnen seit 2009 eine Seitwärtsbewegung (Foto: istockphoto.com).

RED. ●
RENDITELIEGENSCHAFT MIT NACHLASSENDE PREISDYNAMIK. Im 4. Quartal 2010 stiegen die Preise für Renditeliegenschaften (Mehrfamilienhäuser und gemischt genutzte Anlageimmobilien) in der Schweiz gemäss IAZI-Preisindex im Vergleich zum 3. Quartal um 1,1%, auf Jahresbasis gerechnet, um 2,4 %.

Damit zogen die Preise seit nunmehr sechs aufeinanderfolgenden Quartalen an. «Verglichen mit 2008 und dem 1. Quartal 2009 hat die Preisdynamik nachgelassen. Ein deutliches Zeichen, dass die Märkte sich nachhaltig beruhigen werden ist das aber nicht», sagt Donato Scognamiglio, CEO der IAZI AG.

Von einigen Quartalen mit rückläufigen Preisen einmal abgesehen, hält die Hausse gemäss dem «SWX IAZI Investment Price Real Estate Index» nun sogar bereits seit dem 4. Quartal 2003 an. In

dieser sieben Jahre dauernden Zeitspanne haben die Preise für Renditeliegenschaften um 29,3% zugenommen. Die Preise für Immobilien, die 1997 die Hand gewechselt haben, sind sogar um gut 34% gestiegen.

ANLAGENOTSTAND INSTITUTIONELLER INVESTOREN. Renditeliegenschaften haben Investoren folglich weder über eine längere noch über eine mittlere Haltedauer enttäuscht. Das Timing einer Investition spielte dabei angesichts der geringen Volatilität eine untergeordnete Rolle. Heute ist die Ausgangslage nicht mehr dieselbe. Das Preisniveau zeigt seine Kehrseite in tieferen Anfangsrenditen bei Neuinvestitionen. Investoren, die zeitig eingestiegen sind, haben diese Probleme nicht. Die Performance im 4. Quartal weist auf Jahresbasis einen Wert von 6,7% aus – ein solides Ergebnis, wenn auch kein Spitzen-

resultat. Zieht man die Wertentwicklung von 2,4% ab, so verbleibt ein Netto-Cashflow-Return von 4,3%. Im Vergleich zum 3. Quartal 2010 betrug die Performance 2,1%, der Netto-Cashflow-Return 1,0%. «Die Preisentwicklung bei Renditeliegenschaften weist auf einen sich verschärfenden Entscheidungs- und Anlagenotstand bei institutionellen Investoren hin, die ihre Verbindlichkeiten durch regelmässige und konstante Erträge abzuschichern haben. Mehrfamilienhäuser bieten sich noch immer als Lösung an, aber die Lösungen verlangen nach erhöhter Kreativität», ergänzt Donato Scognamiglio.

«HOTSPOTS» VERSCHWUNDEN. Ein anderes Bild zeigt sich bei den Einfamilienhäusern. Nachdem sich die Preisentwicklung seit zwei Jahren trendmässig betrachtet seitwärts bewegt hat, ist im 4. Quartal dieses Jahres im Vergleich zum Vorquartal doch ein leichter Rückgang von 1,0% zu verzeichnen, auf Jahresbasis ein solcher von 0,3%. Alle «Hotspots» mit jährlichen Preissteigerungen von bisher 3,5 % oder mehr haben sich abgekühlt. Das Preisniveau der Eigentumswohnungen stieg gesamtschweizerisch betrachtet im 4. Quartal 2010 auf Jahresbasis noch ganz leicht an (+0,1%). ●

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

MESSEN

**BAUEN & WOHNEN
IN AARGAU**

Über 300 Unternehmen präsentieren vom 14. bis 17. April 2011 im Tägi Wettingen Trends und Innovationen für Haus und Garten. Die Sonderschau «Energie» zeigt den Weg zur energieeffizienten Gebäudesanierung. In täglichen Fachvorträgen lernen Zuhörer das Vorgehen und die Möglichkeiten praxisnah kennen. Die Neue Aargauer Bank ist mit einer Immobilienausstellung vertreten. Der «NAB-Marktplatz» bietet Themenecken zu Finanzfragen, zahlreiche Immobilienangebote und einen attraktiven Wettbewerb. Wie immer stehen die Türen am 1. Messetag für das Publikum gratis offen.



**ERSTE MINERGIE EX-
PO AUF ZIELGERADE**

Vom 10. bis 13. März 2011 findet in der Messe Luzern die 1. nationale «Minergie Expo» statt. Sie hat die Förderung des energieeffizienten Bauens zum Ziel und informiert über den Stand und die Zukunft von Minergie. 200 führende Produzenten, Anbieter und Dienstleister stellen ihre neuesten Entwicklungen, Innovationen, Produkte und Systeme vor. Im Besucherfokus dieser einzigartigen Messeplattform stehen Architekten, Installateure, Planer, Generalunternehmer, Energiefachleute wie auch Bauherren und Hausbesitzer (siehe Beitrag unter «Bau & Haus» auf Seite 42).

**IMMO-MESSE
SCHWEIZ IN
ST.GALLEN**

Die 13. Immo Messe Schweiz vom 25. bis 27. März 2011 widmet dieses

Jahr den Themen Massivbau und nachhaltige Renovation Schwerpunkte. Welche Grundstoffe eignen sich beim Ausbau oder bei einer umfassenden Renovation am besten? Und wann ist es angebracht, ein Gebäude rückzubauen und zu ersetzen? Diesen Fragen geht an der Immo Messe Schweiz eine Sonderschau nach, die den Massivbau und nachhaltiges Renovieren in den Mittelpunkt stellt (siehe Beitrag unter «Bau & Haus» auf Seite 52).



Bildnachweis: IG Altbau, Aussen_1;
Foto: Michael Rast, St.Gallen

SCHWEIZ

**WIRTSCHAFTLICHE
LAGEBEURTEILUNG**

Staatssekretär Jean-Daniel Gerber hat den Ausschuss der konsultativen Kommission für Wirtschaftspolitik zu einer Lagebeurteilung wegen der Wechselkursituation einberufen. Am Treffen beteiligt waren Vertreter der Spitzenverbände, der Sozialpartner, und der Kantone. Das Gremium ist sich einig, dass eine dauerhafte Höherbewertung des Schweizerfrankens gegenüber dem Euro und dem Dollar erhebliche Risiken für die Schweizer Konjunktur beinhaltet. Gesamtwirtschaftlich dürfte der starke Franken die Erholung der Wirtschaft belasten. Das Ausmass der Verlangsamung kann derzeit jedoch nicht beziffert werden. Auch aufgrund der weiterhin guten Entwicklung in Absatzmärkten wie Deutschland und Südostasien, geht je-

ANZEIGE

**//// Home in One. Alle Ihre Vermögensversicherungen
unter einem Dach.**

Home in One – ein einziger Vertrag für Ihre Hausrat-, Gebäude- und Privathaftpflichtversicherung. Keine lückenhafte und überflüssige Deckung mehr. Dies alles zu einem optimalen Preis und dazu noch die kostenlose Assistance für den Notfall.

www.vaudoise.ch



Schaut voraus.

doch kein Prognoseinstitut in der Schweiz gegenwärtig davon aus, dass in der näheren Zukunft eine Rezession eintreten wird.

JAHRESTEUERUNG STABIL

Der vom Bundesamt für Statistik berechnete Landesindex der Konsumentenpreise blieb im Dezember 2010 gegenüber dem Vormonat unverändert auf dem Stand von 104,2 Punkten (Dezember 2005=100). Innert Jahresfrist betrug die Teuerung 0,5%, verglichen mit Jahresraten von 0,2% im November 2010 und von 0,3% im Dezember 2009. Die durchschnittliche Jahresteuern für das Jahr 2010 betrug 0,7%.

REKORDWERTE BEI NEUGRÜNDUNGEN UND KONKURSEN

Das Jahr 2010 war laut Erhebung von Dun & Bradstreet ein Rekordjahr: Noch nie gab es in der Schweiz so viele Gründungen wie auch Konkurse von Firmen. Insgesamt wurden 37 682 Firmen neu im Handelsregister eingetragen. Dies ist eine Zunahme um 7% gegenüber 2009, wo speziell im ersten Halbjahr sehr wenig Firmen gegründet wurden. Die Konkurse stiegen 2010 gegenüber dem Vorjahr um 23% auf 6204 Fälle an. 4331 dieser Fälle, also rund 70%, gehen auf Insolvenz zurück.

Dies sind 9% mehr als 2009. Das grösste Insolvenzrisiko bestand 2010 im Gastgewerbe, im Handwerk sowie bei den Personalvermittlungen. Maschinenbauer, Architekturbüros und Immobilienmakler verzeichneten hingegen ein stark vermindertes Konkursrisiko.

PRIVATKONKURSE SIND ALTERSABHÄNGIG

Die Anzahl Privatkonkurse liegt laut Creditreform 2010 knapp über dem Niveau des Jahres 2009. Insgesamt werden 2010 nur gerade 28 Konkursöffnungen mehr publiziert als 2009. Die Privatkonkurszahlen waren von 2007 bis 2009 rückläufig gewesen. Allerdings wurden im Jahr 2010 mehr als 75% aller Privatkonkurse über ausgeschlagene Verlassenschaften eröffnet. Bei diesen Erbschaften besteht das Erbe nur aus Schulden und kein Erbberechtigter ist – verständlicherweise – bereit, die Schulden zu übernehmen. 2001 lag der Anteil noch bei 56%. Die höhere Lebenserwartung führt immer öfters zu finanziellen Problemen im Alter. Knapp 67% der Konkursöffnungen über ausgeschlagene Verlassenschaften betrafen 2010 verstorbene Personen, welche über 60 Jahre alt waren. Die Analyse der Konkurse über Lebende (Privatkonkurse ohne ausgeschlagene Verlassenschaften) im 2010

nach Alter zeigt deutliche Unterschiede zwischen Schweizern und Ausländern. Die meisten Privatinsolvenzen erfolgen in beiden Gruppen im Altersegment zwischen 41 und 60 Jahren. Die Zunahme der Insolvenzen in 2010 gegenüber dem Vorjahr zeigt überdurchschnittliche Werte in der Zentralschweiz und dem Kanton Bern. In der Zentralschweiz stieg beispielsweise im Kanton Zug die Anzahl Insolvenzen von 136 im 2009 auf 216 im Jahre 2010.



KATASTERAUSKUNFT DER STADT ZÜRICH GEHT ONLINE

Als erste Stadt in der Schweiz macht Zürich einen umfangreichen Katasterkatalog zu Eigentumsbeschränkungen im Internet zugänglich. Jede Parzelle auf Stadtgebiet ist in der Katasterauskunft auffindbar. Per Mausklick lassen sich Informationen zu Einzelthemen oder ein Gesamtbericht zur Parzelle erstellen. Die online Katasterauskunft ist eines von zahlreichen Angeboten,

die im Rahmen des Legislatorschwerpunkts eZürich von der Stadtverwaltung realisiert werden. www.katasterauskunft.stadt-zuerich.ch

LEITBILD FÜR UNTERAFFOLTERN

Die Stadt Zürich hat das «Entwicklungsleitbild Unteraffoltern» vorgestellt. Mit den darin definierten Zielen soll einer der letzten bäuerlichen Dorfkern in der Stadt Zürich weitgehend erhalten werden. Im Leitbild sind neben dem Entwicklungspotenzial von Alt und Neu weitere Erkenntnisse für die Zukunft des Gebiets festgehalten: Der bäuerliche Charakter von Unteraffoltern bleibt erhalten, es werden gezielt einzelne Neubauten gesetzt. In einem nächsten Schritt beantragt der Stadtrat beim Regierungsrat die Planungszone über das Gebiet Unteraffoltern. Innerhalb des Planungszonen-Perimeters dürfen keine baulichen Änderungen vorgenommen werden, die den definierten Zielen widersprechen – dies gilt bis zur Erweiterung und Überarbeitung der bestehenden Kernzone mit den entsprechenden Vorschriften in der Bau- und Zonenordnung. Die Kernzone ist während der folgenden drei Jahre festzusetzen. Zudem erarbeitet die Stadt eine Schutzverordnung für den Dorfkern Unteraffoltern.



Der Dorfplatz von Unteraffoltern

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

PERSONEN

POM+ VERSTÄRKT TEAM

pom+ verstärkt und erweitert das Team in Zürich mit einem neuen Partner, zwei Senior Consultants und einem Consultant. Simon Caspar, dipl. Betriebsökonom FH in Facility Management, zeichnet seit 1. Januar 2011 neu als Partner bei pom+ verantwortlich. In dieser Funktion leitet er einen Bereich im Business Unit Immobilienmanagement und verstärkt damit die Kompetenzen von pom+ in der Prozess- und Organisationsgestaltung. Neu als Senior Consultants tätig sind seit Anfang 2011 Ulrike Bahr sowie Vanessa Caspar, dipl. Betriebsökonomin FH in Facility Management. Nina Schweitzer unterstützt seit anfangs November als Consultant das Kerngeschäft Immobilienmanagement von pom+.

VERSTÄRKUNG FÜR IMMOScout24

Per 1. Februar hat Werner Duttwiler die Leitung der Verkaufsorganisation von ImmoScout24 in der Deutschschweiz übernommen. In seiner Funktion unterstützt Duttwiler Stefan Schärer, den Director von ImmoScout24, zudem auch in der in der Betreuung von Key Accounts. Der 46jährige Duttwiler kommt von EuroKautio Schweiz AG, wo er bisher als Geschäftsführer tätig war.



UNTERNEHMEN

EGOKIEFER FÜR MARKETING-TROPHY NOMINIERT

Die Kampagne «Klimaschutz inbegriffen – Bärenstarker EgoKiefer Auftritt» von EgoKiefer ist für die renommierte Schweizer Auszeichnung «Marketing-Trophy» nominiert worden. Der neue EgoKiefer Auftritt entstand aus der Zusammenarbeit von EgoKiefer, dem Lichtkünstler Gerry Hofstetter und der Kommunikationsagentur freicom. Basierend auf dem Versprechen «Klimaschutz inbegriffen» berücksichtigt die Kampagne die Umweltschritte von EgoKiefer sowie die Mehrwerte ihrer Produkte. Im Zentrum der Kampagne stehen die eindrücklichen Bilder, die von Gerry Hofstetter in der Arktis fotografiert wurden.



Klimaschutzkampagne von Ego Kiefer

NEUER STANDORT FÜR BAUMAG GENERALBAU AG

Die auf Projektentwicklungen und Projektrealisierungen als General- und Totalunternehmer spezialisierte Baumag Generalbau AG passte per 1. Januar 2011 ihre internen Strukturen den Entwicklungen und Anforderungen des Marktes an, verstärkt die Führungsebene und schafft neue Verantwortlichkeiten. Das bisher vorwiegend im Mittelland und der Westschweiz tätige Unter-

nehmen setzt zudem auf Expansion und eröffnet eine Niederlassung im Tessin. Baumag Generalbau AG erwirtschaftet mit rund 60 Mitarbeitern in den Standorten Liebefeld Bern, Lausanne, Nyon einen jährlichen Umsatz von 250 Mio. CHF.

ÜBERNAHME DURCH MANAGEMENT-TEAM

Das Management von 4IP und Sal. Oppenheim Corporate Finance, Zürich haben sich darauf geeinigt, dass eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Gesellschaft am Besten in den

Händen des Managements erreicht werden kann. Unter der Leitung von Ulrich Kaluscha und Claudia Reich Floyd wird 4IP den nächsten Schritt in der Unternehmensentwicklung einläuten. 4IP Management AG berät Investoren bei ihrem weltweiten Investment in indirekte Immobilienanlagen und ist seit mehreren Jahren im Schweizer Markt präsent.



ANZEIGE

VOM HAUSTRAUM ZUM TRAUMHAUS.

St.Gallen
25.– 27. März 2011

Eintritt frei
www.immomesse.ch

Patronat
 

Veranstalter






STEUERFREIE AGIORÜCKZAHLUNG DURCH FORTIMO

Die Fortimo Group AG hat anlässlich der verschiedenen Kapitalerhöhungen bis heute ein Agio in der Höhe von 26,5 Mio. CHF eingenommen. Diese Kapitaleinlagen können – gemäss Zusage der eidgenössischen Steuerverwaltung ESTV – ab dem Jahre 2011 in Form von steuerfreien Rückzahlungen an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Der Verwaltungsrat wird daher der kommenden Generalversammlung am 5. April 2011 beantragen, anstatt einer ordentlichen, zu versteuernden Dividende, eine erste Tranche des Agios steuerfrei an die Aktionäre auszubezahlen. Somit unterliegt in der Schweiz die Auszahlung weder der schweizerischen Verrechnungssteuer noch der Einkommenssteuer. An der ursprünglich definierten Dividendenpolitik möchte die Gesellschaft nichts ändern. Der Verwaltungsrat beabsichtigt weiterhin, für die zukünftigen Geschäftsabschlüsse jeweils der Generalversammlung eine Ausschüttung im Rahmen von

ca. 30 bis 40% des Reingewinnes zu beantragen.

INTERNATIONALE PARTNERSCHAFT VON WINCASA AG

Knight Frank LLP und Wincasa AG werden Partner in den Bereichen Investment, Vermietung, Bewertung und Management von Business-/Gewerbeobjekten (Commercial) im Schweizer Markt. Die Kooperation zwischen dem renommierten, in 47 Ländern aktiven Immobilien-Dienstleistungsunternehmen Knight Frank und der in der Schweiz führenden Wincasa AG bietet den Kunden beider Unternehmen Vorteile. Wincasa AG konnte Knight Frank als Partner für die Zusammenarbeit in der Vermarktung, Vermittlung und dem Handel von Anlageobjekten im Schweizer Markt gewinnen. Das Netzwerk und die lokalen Marktkenntnisse der Wincasa AG decken die Bedürfnisse der internationalen Kunden von Knight Frank in der Schweiz ab. Umgekehrt profitieren die Schweizer Kunden der Wincasa AG vom weltweiten Netzwerk und den globalen Marktkenntnissen von Knight Frank.

INTEGRALER IMMOBILIENDIENSTLEISTER GEGRÜNDET

Mit dem Zusammenschluss von vier Unternehmen zur Priora Gruppe entsteht ein neuer, ganzheitlicher Anbieter von Dienstleistungen im Immobiliensektor. Die bisher unter dem Dach der XO Holding vereinten Firmen Swissbuilding, Bauengineering, Avireal und Winsto bündeln neu unter dem Dach der Priora Gruppe Synergien und Kapitalkraft, erklärt der designierte CEO der Priora Group AG, Hans-Peter Domanig den Entscheid zum Zusammenschluss, der am 1. Februar erfolgt ist. Alle beteiligten Unternehmen bewahren dabei ihren Status als eigenständige Aktiengesellschaften.



Hans Peter Domanig, CEO Priora Group AG

PROJEKTE

SPS INVESTIERT IN ZÜRICH-NORD



Die Karl Steiner AG verkauft das durch sie entwickelte Immobilienprojekt SkyKey an die Swiss Prime Site AG in Olten. Das 63 Meter hohe Geschäftsgebäude wird im LEED-Standard gebaut und im Sommer 2014 bezugsbereit sein. Es bildet mit dem bereits fertig gestellten Business Center Andreaspark, in dem der künftige Hauptsitz der Karl Steiner AG sein wird, und dem im Bau befindlichen «Andreaspark3» einen Dreiklang. Das von der Karl Steiner AG entwickelte Gebäude befindet sich auf einem 9500 m² grossen Grundstück und weist eine Mietfläche von 40 000 m² auf. Sie verteilt sich auf 18 Obergeschosse und zwei Untergeschosse, in denen auch 230 Parkplätze untergebracht sind. Das Gebäu-

ANZEIGE

Wasser zum Wohlfühlen

Der Spezialist für alternative Wasserbehandlung

- permasolvent® primus** Innovative Hochleistungswasserbehandlung für Kalkschutz
- permasolvent® aktiv** Wartungsfreie Wasserbehandlungssysteme gegen Kalk und Korrosion
- permaster®** Rückspülfilter / Hauswasserstationen mit patentierter Bürstenreinigung
- permaster® sanus** Carbonfilter für gesundes, wohlschmeckendes Trinkwasser



perma-trade Wassertechnik AG Techcenterstrasse 2
CH-8608 Bubikon ZH · Tel. 055 253 31 71 · Fax 055 253 31 77
eMail: info@perma-trade.ch · www.perma-trade.ch

de ist auf rund 2300 Arbeitsplätze ausgerichtet und wird im Rahmen eines langfristigen Vertrags vollumfänglich durch die Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG gemietet.

ÜBERARBEITETES PROJEKT «RAZZIA»

Im Frühling 2009 wurde das Projekt «Razzia» (bestehender Kinosaal mit angrenzendem Neubau) von der Baubehörde bewilligt. In der Zwischenzeit

wurde die Nutzung des gesamten Gebäudekomplexes von der Ledermann Immobilien AG, der Eigentümerin der Liegenschaft, nochmals überprüft und gemeinsam mit der Höschgass Gastro AG, der Betreiberin des Restaurants im Kinosaal, weiterentwickelt. Das im Kinosaal vorgesehene Restaurant soll neu mit einem Boutiquehotel mit 23 Zimmern im Neubautrakt kombiniert werden. Das Innenarchitekturbüro Autobahn Interior Design

aus Istanbul wurde mit der Weiterbearbeitung des Projektes beauftragt.



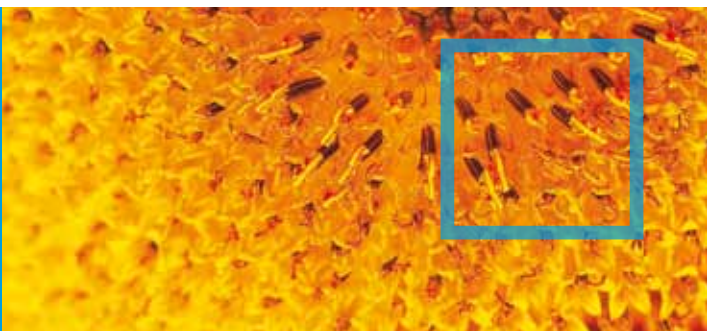
EIS- UND SPORTARENA DER ZSC LIONS AUF GUTEM WEG

Ende Januar haben die ZSC Lions und die Stadt Zürich die Resultate der Machbarkeitsstudie für die Realisierung einer Eis- und Sportarena auf dem Grundstück «Untere Isleren» in Zürich Altstetten präsentiert. Ein Stadion an diesem Standort sei möglich. Nun wird der Businessplan verfeinert, denn der Betrieb des Stadions soll selbsttragend sein.

ANZEIGE

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

Warum?



Darum!

Weil sich mit Bonitätsauskünften Mietzinsausfälle vermeiden lassen. 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


Creditreform
 Wirtschaftsauskünfte Inkasso Marketing

Bewertungsmethoden im Vergleich

Der Autor untersucht unter statistischem Fokus sechs Immobilienbewertungsmodelle auf Ergebnissicherheit und Robustheit gegenüber unsicheren Eingangsdaten nach dem Allgemeinen Gauss'schen Fehlerfortpflanzungsgesetz.

GERHARD ROESCH*

EINLEITUNG. Die Wahl des geeigneten Bewertungsmodells hängt von einer Vielzahl von Faktoren und Vorgaben ab. Die Erhebung und Überprüfung der notwendigen Informationen spielen dabei eine zentrale Rolle. Eine zu geringe Informationsgrundlage kann die Arbeit des Sachverständigen¹ genau so in Schwierigkeiten bringen wie ein zu hoher Parametrisierungsgrad, der unter Umständen die Anpassung und/oder Annahme einer Vielzahl von Parametern notwendig macht. Die Beurteilung der Anwendbarkeit eines Bewertungsmodells auf eine bestimmte Fragestellung oder die Identifikation der Parameter, für die man besonders genaue Eingangsinformationen braucht, setzen ein hohes Verständnis der jeweiligen Bewertungssysteme voraus.

Die nachfolgende Abhandlung hat den Terminus «Vergleich von Bewertungsmethoden» im Fokus und gibt einen kleinen Auszug der wichtigsten Erkenntnisse aus der Masterarbeit in Angewandter Statistik zum Thema «Quantitativer Vergleich von Modellen zur Wertermittlung unter besonderer Berücksichtigung von unsicheren Eingangsdaten»² wieder. Das Ziel dieser Masterarbeit und der nachfolgenden Zusammenfassung besteht nicht darin, die untersuchten Bewertungsmethoden in ihrer Gesamtheit zu beurteilen und aufgrund der erlangten Ergebnisse zu optimieren. Vielmehr wird jedem Sachverständigen eine Arbeit an die Hand gelegt, die es ihm ermöglicht, die Bewertungsmethoden auf ihre Empfindlichkeit bei Parametervariationen einzuordnen und das Bewertungsergebnis in seiner Genauigkeit abzuschätzen.

UNTERSUCHUNGSSPANNWEITE. Die Untersuchungen beschränken sich dabei auf folgende sechs Bewertungsmodelle:

1. Bewertungsmethoden, aus welchen sich direkt der Marktwert ableiten lässt. Diese Methoden kennzeichnen sich dadurch aus, dass sie alle über einen entsprechenden Marktanpassungsfaktor verfügen. In diese Kategorie gehören die zwei in Deutschland standardisierten Normbewertungsverfahren; das Sachwertverfahren mit seinen Marktanpassungsfaktoren sowie das Ertragswertverfahren (Barwert-Prinzip) mit den empirisch erhobenen

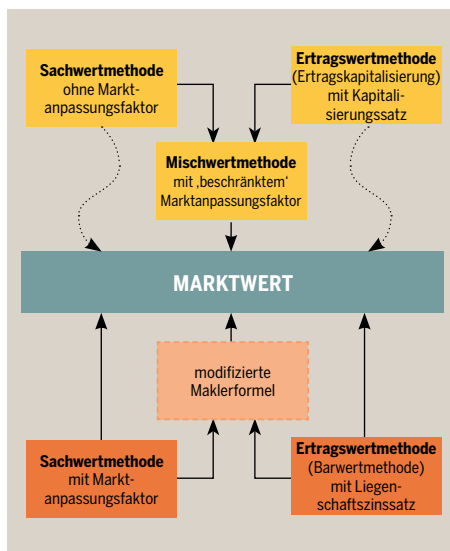


Abb. 1: Methodenübersicht für den Vergleich.

Liegenschaftszinssätzen. Des Weiteren die modifizierte Maklerformel³ und die Mischwertmethode, welche den Marktwert eines Grundstückes als Mischwert von Sach- und Ertragswert auslegt.⁴

2. Bewertungsmethoden, aus welchen sich nicht (direkt) der Marktwert ableiten lässt. In diese Kategorie gehört die Sachwertmethode ohne den Marktanpassungsfaktor sowie die Ertragswertmethode mit dem konstruierten Kapitalisierungssatz (Barwert einer ewigen Rendite; sog. Ertragskapitalisierung).

Das Discounted Cash Flow (DCF)-Verfahren musste in der Studie nicht explizit behandelt werden. Es führt, je nach Betrachtungszeitraum, zu den gleichen Ergebnissen wie die «vereinfachten» Er-

tragswertmodelle mit Kapitalisierungs- bzw. mit dem Liegenschaftszinssatz. Würde man nämlich mit einem durchschnittlichen Reinertrag und mit einem identischen Zinssatz aus dem DCF-Prinzip mit den «vereinfachten» Ertragswertverfahren rechnen, resultiert derselbe Ertragswert⁵. Auch die fehlertheoretischen Betrachtungen nach dem Allgemeinen Gauss'schen Fehlerfortpflanzungsgesetz führen zu den gleichen Resultaten. Es bedarf schliesslich keiner weiteren Erklärung, dass für einen objektiven, quantitativen Vergleich bei allen Wertermittlungs-Modellen von den gleichen Daten ausgegangen werden muss.

Als Ausgangslage der Analyse standen die Erwerbspreise und Bewertungsparameter von über 38 000 im Kanton Aargau gehandelten Liegenschaften zur Verfügung, die unter normalen Verhältnissen und ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse im Zeitraum von 1999 bis 2009 erzielt wurden.

Der Liegenschaftszinsfaktor in der Ertragswertmethode und der Marktanpassungsfaktor in der Sachwertmethode werden (gegenwärtig) für die in der Schweiz angewandten Bewertungsmethoden nicht benötigt und mussten deshalb für die Studie erstmalig empirisch erhoben bzw. aus den vorhandenen Bewertungsparametern abgeleitet werden. Als Grundlage für die Ermittlung von Liegenschaftszinssätzen und Marktanpassungsfaktoren wurden die entsprechenden deutschen Verfahren⁶ angewandt.

Die verwendete Kaufpreissammlung beinhaltet die folgenden neun Gebäudetypen (Abbildung 2):

NEUN GEBÄUDETYPEN DER VERWENDETEN KAUFPREISSAMMLUNG			
Abbildung 2			
Code	Gebäudetyp	Anzahl	in %
21	Einfamilienhäuser	18 696	~ 48
StwE	Eigentumswohnungen	17 477	~ 45
31	Einfamilienhäuser mit (Klein-)Gewerbe	454	} ~ 7
41	Mehrfamilienhäuser mit 2 bis 3 Wohnungen	867	
51	Mehrfamilienhäuser mit 4 bis 8 Wohnungen	439	
61	Mehrfamilienhäuser mit mehr als 8 Wohnungen	335	
52 + 62	Wohn- und Geschäftshäuser	654	
53 + 63	Reine Geschäftshäuser (ohne Wohnanteil)	84	
54 + 64	Gewerbebauten	197	

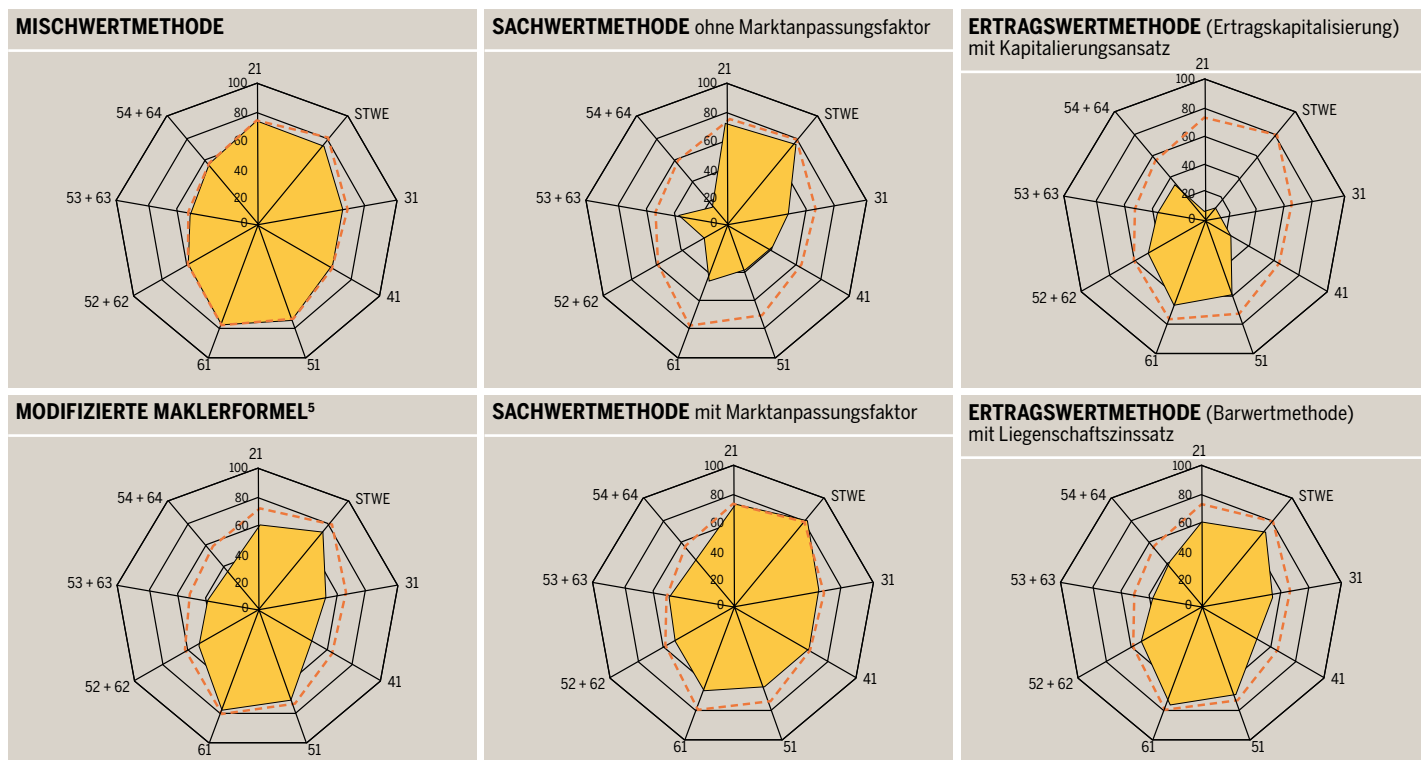


Abbildung 3: Resultate zur Ergebnis­sicherheit von sechs untersuchten Immobilien-Bewertungsmethoden.

Der überwiegende Teil der gehandelten Objekte sind Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Die grösseren und voluminöseren Gebäudetypen (z.B. MFH und Geschäftshäuser) machen eindeutig den kleineren Anteil im Liegenschaftshandel aus. Dies erscheint gemeinverständlich, schliesslich ist der Erwerb eines Einfamilienhauses für eine breitere Bevölkerungsschicht möglich als zum Beispiel der Kauf eines Wohn- und Geschäftshauses oder einer Gewerbehalle.

RESULTATE ZUR ERGEBNIS­SICHERHEIT IM ÜBERBLICK. Ein erster wesentlicher Bestandteil in der Zielsetzung der Studie war die Beantwortung der Frage: «Welches Bewertungsmodell verfügt über die höchste Ergebnis­sicherheit?»

Zu diesem Zwecke wurden die Marktwerte von über 38 000 gehandelten Liegenschaften der vorhandenen Kaufpreissammlung nach allen sechs Wertermittlungsmethoden ermittelt. Grundlage dafür bildeten die entsprechenden mathematischen Modelle sowie die erforderlichen Bewertungsparameter. Die geschätzten Marktwerte wurden schliesslich

getrennt nach insgesamt neun Gebäudearten mit den tatsächlichen Erwerbspreisen verglichen und analysiert.

Die grafische Aufbereitung der Ergebnisse mittels Netzdiagrammen zeigt in gelber Färbung den prozentualen Anteil der Bewertungsergebnisse, die innerhalb einer Spannweite von $\pm 20\%$ Abweichung zum bezahlten Erwerbspreis liegen. Die rot gestrichelte Linie markiert den aus allen sechs Bewertungsmodellen maximal erzielten prozentualen Anteil pro Gebäudekategorie.

Die Visualisierung der Ergebnisse zeigt anschaulich, dass die Mischwertmethode und die Sachwertmethode mit Marktanpassungsfaktor die umfangreichste und somit die höchste Ergebnis­sicherheit aufweisen. Die Mischwertmethode überzeugt sowohl bei den konsumtiven Nutzobjekten wie auch bei den Renditeobjekten. Im direkten Vergleich zur Mischwertmethode fällt die Sachwertmethode mit Marktanpassungsfaktor bei den Renditeobjekten ein wenig ab.

Im «vertikalen» Vergleich überzeugt lediglich die Mischwertmethode, welche deutlich bessere Ergebnisse liefert als

die modifizierte Maklerformel. Die Sachwertmethode ohne Marktanpassungsfaktor sowie die Ertragswertmethode mit Kapitalisierungssatz sind im direkten Vergleich mit den beiden in Deutschland standardisierten Verfahren sichtbar unterlegen.

Im «horizontalen» Vergleich präsentieren die vornehmlich deutschen Verfahren ein ausgewogeneres Resultat. Dagegen ist die Überlegenheit der Mischwertmethode gegenüber der Sachwertmethode ohne Marktanpassungsfaktor und der Ertragswertmethode mit Kapitalisierungssatz unbestreitbar.

Die höchste Ergebnis­sicherheit aller Gebäudearten wurde bei den Stockwerkeigentums-Wohnungen (StwE) mit knapp 80% erreicht. Die reinen Geschäftshäuser (Code 53 + 63) erzielten unter allen geprüften Methoden gerade noch knapp 50% (# 84!).

RESULTATE ZUR ROBUSTHEIT IM ÜBERBLICK. Ein zweiter wesentlicher Bestandteil in der Zielsetzung der Studie ist die Beantwortung der Frage: «Welches Bewertungsmodell ist am robustesten gegenüber unsicheren Eingangsdaten?» Die Robustheit gegenüber

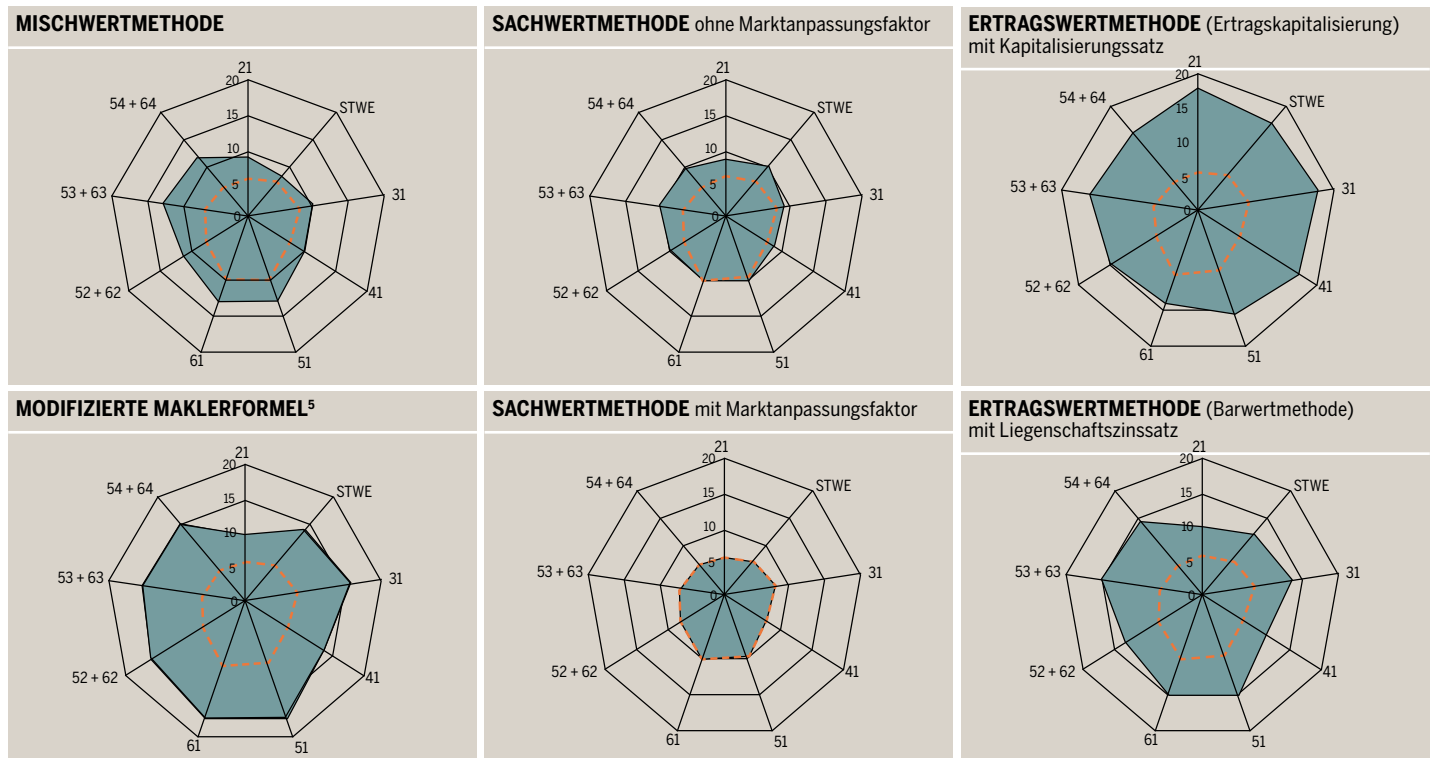


Abbildung 4: Resultate zur Robustheit von sechs Immobilien-Bewertungsmethoden gegenüber unsicheren Eingangsdaten.

unsicheren Eingangsdaten wurde an allen sechs Bewertungsmethoden nach dem Allgemeinen Gauß'schen Fehlerfortpflanzungsgesetz untersucht und ausgewertet. Zu diesem Zwecke wurden die entsprechenden Eingangsparameter von über 38000 gehandelten Liegenschaften mit einem gleichgrossen relativen Fehler von $\Delta x \pm 10\%$ versehen und schliesslich die Fortpflanzung der Unsicherheiten unter Einbezug der Kovarianzen berechnet (Abhängigkeiten zw. den Eingangsgrössen).

Die grafische Aufbereitung der Ergebnisse mittels Netzdiagrammen zeigt in grüner Färbung den prozentualen Anteil der relativen Gesamtunsicherheit. Die rot gestrichelte Linie markiert die aus allen sechs Bewertungsmodellen minimal erzielte Gesamtunsicherheit AG pro Gebäudekategorie. Die Visualisierung der Ergebnisse zeigt anschaulich, dass die Sachwertmethode mit Marktanpassungsfaktor die kleinste, grüne Flächenausdehnung aufweist und somit über die höchste Robustheit verfügt. Gesamthaft zeigt sich eine deutliche Überlegenheit der sachwertorientierten Bewertungsverfahren gegenüber den ertragswertorien-

tierten Methoden. Dazwischen liegt die Mischwertmethode mit ihrer Verknüpfung von Sachwert- und Ertragswertkomponenten.

Im «vertikalen» Vergleich überzeugt lediglich die Mischwertmethode, welche deutlich bessere Ergebnisse liefert als die modifizierte Maklerformel. Die Sachwertmethode ohne Marktanpassungsfaktor sowie die Ertragswertmethode mit Kapitalisierungssatz sind im direkten Vergleich mit den beiden in Deutschland standardisierten Verfahren unterlegen.

Im «horizontalen» Vergleich zeigt sich die Dominanz der Sachwertmethode bei den vornehmlich deutschen Verfahren. Dagegen ist die Unterlegenheit der Ertragswertmethode mit Kapitalisierungssatz gegenüber der Sachwertmethode ohne Marktanpassungsfaktor und der Mischwertmethode augenscheinlich.

Die höchste Robustheit aller Gebäudearten wurde bei den Einfamilienhäusern (Code 21) mit einer Gesamtunsicherheit von rund 5.8% erreicht. Die Mehrfamilienhäuser mit mehr als acht Wohnungen (Code 61) erzielten als bestes Ergebnis einen Wert von 9.7%.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSBETRACHTUNG.

- Bewertungsmethoden mit entsprechenden Marktanpassungsfaktoren⁷ oder empirisch abgeleiteten Liegenschaftszinssätzen liefern die höchste Ergebnissicherheit.
- Ertragswertorientierte Bewertungsverfahren⁸ reagieren im Vergleich zu den sachwertorientierten Verfahren deutlich empfindlicher auf Unsicherheiten in den Eingangsgrössen.
- Die Mischwertmethode verdient hinsichtlich Ergebnissicherheit und Robustheit eines Bewertungssystems zu Unrecht den Ruf als nicht vollwertige Bewertungsmethode.
- Sensitivitätsanalysen zur Marktwertermittlung von Grundstücken nach dem Allgemeinen Gauß'schen Fehlerfortpflanzungsgesetz sind bei Abhängigkeiten zwischen den Eingangsgrössen stets unter Einbezug der Kovarianzen zu erstellen.

Nachfolgend werden die Resultate der Ergebnissicherheit in Bezug zur Unschärfe bzw. Robustheit der untersuchten Bewertungsmodelle gesetzt. Die Visualisierung

der Ergebnisse soll dem Sachverständigen und Immobilienbewerter verständlich machen, die Bewertungsmethoden sowie die verschiedenen Gebäudearten hinsichtlich ihrer Genauigkeit und Robustheit zu beurteilen. Die folgenden Abbildungen (sog. Scatterplots) zeigen auf der Ordinatennachse den prozentualen Anteil der Bewertungsergebnisse, die innerhalb einer Spannweite von $\pm 20\%$ Abweichung zum bezahlten Erwerbspreis liegen. Die Abszissenachse stellt die Fortpflanzung der Unsicherheiten dar, dies bei einem für alle Bewertungsparameter gleichgrossen relativen Fehler von $\Delta x \pm 10\%$.

¹ Alle Personenbezeichnungen in dieser Studie beziehen sich in gleicher Weise auf Angehörige beider Geschlechter.

² Masterarbeit am Institut für mathematische Statistik und Versicherungslehre der Universität Bern, vorgelegt von Gerhard Roesch 2010

³ Die modifizierte Maklerformel vereint die beiden in Deutschland normierten Bewertungsmodelle Sachwert und Ertragswert. Sie ist kein normiertes und anerkanntes Bewertungsverfahren und wird in der deutschen Immobilienwertermittlungsverordnung nicht beschrieben (vgl. «Wertermittlung per mod. Maklerformel» aus «Der Immobilienbewerter» Ausgabe Nr. 3/2009 von G. Roesch

⁴ Die Mischwertformel impliziert bei genauerer Betrachtung, dass es sich bei diesem Verfahren eigentlich um ein Sachwertverfahren mit einem eingeschränkten Marktanpassungsfaktor handelt. Die Beschränkung bezieht sich dabei auf den Sachverhalt, dass der sog. beschränkte Marktanpassungsfaktor nicht direkt aus den gehandelten Grundstückspreisen abgeleitet, sondern durch den Gewichtungskoeffizienten m (dieser wird empirisch erhoben) und durch das Verhältnis der beiden Größen Ertrags- und Sachwert bestimmt wird.

⁵ vgl. Fachbeitrag «Verkehrswertermittlung nach dem mehrperiodischen Ertragswertverfahren (ImmoWertV)» von Dr. Götz Sommer, GuG Nr. 5/2010

⁶ «Modell zur Ableitung von Liegenschaftszinssätzen» Juni 2004 der Arbeitsgemeinschaft der Vorsitzenden der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte in Nordrhein-Westfalen. «Ausführungen zum Marktanpassungsfaktorensystem des Berliner Gutachterausschusses» von Sachverständigensozietät Mirko; Otto & Kollegen sowie Arbeitsmaterialien von Dr.-Ing. H.O. Sprengnetter; «Verkehrswertermittlung von Grundstücken» von Kleiber, Simon & Weyers (4. A., 2002)

⁷ einschliesslich beschränkten Marktanpassungsfaktoren (vgl. Mischwertmethode)

⁸ einschliesslich DCF-Verfahren

HINWEIS

Die in der Rubrik SEK SVIT | Gastbeitrag publizierten Beiträge geben die eigene Meinung des Gastautors wieder. Diese muss sich nicht mit jener der SEK SVIT decken.

Die Studie des Gastautors kann bestellt werden unter Mail: gerhard.roesch@ag.ch



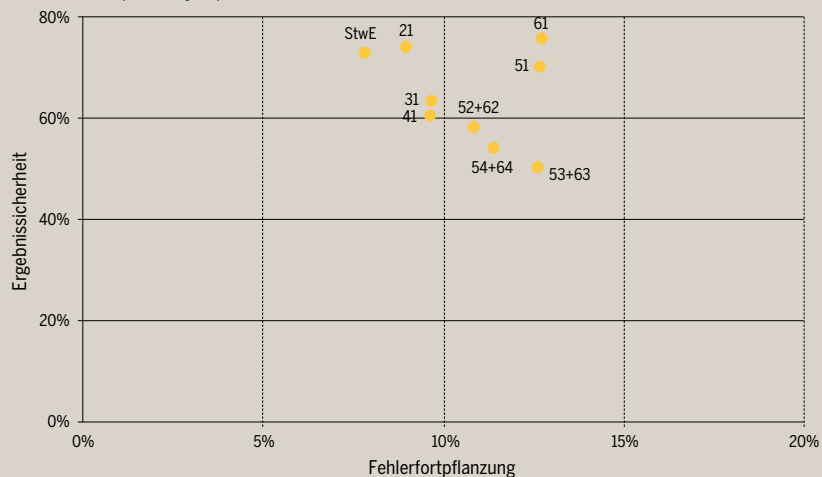
*GERHARD ROESCH

Leiter Sektion Grundstückschätzung KStA Aargau, Präsident SVKG, MAS Applied Statistics, dipl. Architekt & Raumplaner FH/SIA, Diplom-Sachverständiger & International Appraiser (DIA)*

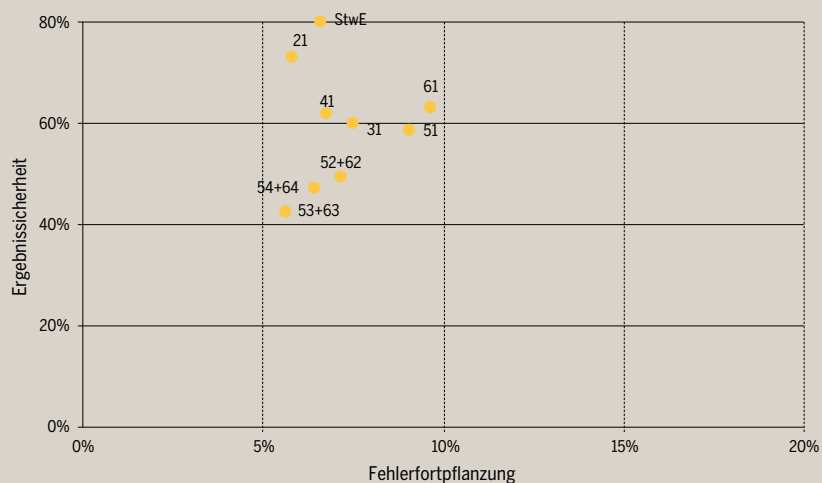
*für Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten

RESULTATE DER ERGEBNISSICHERHEIT IN BEZUG ZUR ROBUSTHEIT (UNSCHÄRFE)

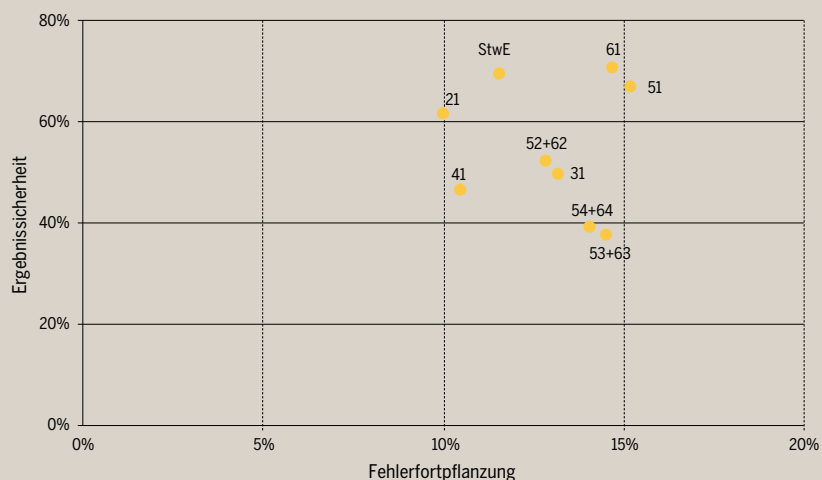
Mischwertmethode (Scatterplot)



Sachwertmethode mit Marktanpassungsfaktor (Scatterplot)



Ertragswertmethode mit Liegenschaftszinssatz (Scatterplot)



Investitionsanreize schaffen

Service 7000, Premium Sponsor des SVIT-Immobilien Forums 2011, hat in Pontresina Immobilienexperten zur traditionellen Diskussionsrunde geladen. Sanieren oder Abreissen? – Einfache Rezepte gibt es nicht.



Am Gespräch nahmen teil (von links nach rechts: Karl Theiler, Swisscanto; Urs Hausmann, Wüest & Partner; Martin Reithebuch, Service 7000; Peter Jäggi, HIAG/GRT Immobilien; Urs Lerch, Privera; Ruedi Stärkle, Die Liegenschaftler.

IVO CATHOMEN*

ÜBERALTERTER IMMOBILIENPARK. Der Immobilienpark der Schweizer kommt in die Jahre. Gebäude aus den 1960er- und 1970er-Jahren haben ihren Erneuerungszyklus längst überdauert. Andere entsprechen nicht mehr den Bedürfnissen. Die Eigentümer stehen vor der Frage: Abreissen oder Sanieren? Ein wirtschaftlich, aber vor allem politisch brisantes Thema. In der Peripherie rechnet sich ein Abriss und Neubau kaum. Aber auch eine umfassende Sanierung kann zu deutlich höheren Mieten führen. In den Ballungszentren ist der Widerstand gegen eine Verdichtung spürbar, auch wenn der politische Wille der Öffentlichen Hand da wäre. Entsprechend ist guter Rat teuer. Immobilien hat sich auf Einladung von Service 7000 mit sechs Fachleuten unterhalten.

Abreissen und neu bauen: Ist dies in der Praxis überhaupt eine Option?

– **Karl Theiler:** Unter den heutigen Rahmenbedingungen rechnet sich Abreissen häufig nicht. Institutionelle Investoren haben die Liegenschaften zu Marktwerten in ihren Büchern. Die Vermögenswerte müssten auf den Landpreis abgeschrieben und über den Ertrag der neuen Liegenschaft amortisiert werden. Diese Rechnung geht nur auf, wenn eine höhere Ausnutzung geschaffen oder eine höhere Miete durchgesetzt werden kann. Die Realität zeigt jedoch

ein anderes Bild: Häufig kann man nicht mehr das gleiche Volumen realisieren wie zu Zeiten des bestehenden Baus. Die Option «Abreissen» scheitert damit häufig an der Bau- und Nutzungsordnungen.

– **Urs Lerch:** Der Druck zur Verdichtung ist in den Ballungszentren offensichtlich noch nicht gross genug. In einem aktuellen Beispiel in Bern lässt man die tragende Struktur eines Gebäudes stehen, weil ein Neubau vier Stockwerke weniger hoch gebaut werden dürfte. Wenn die Bauordnung die gleiche Höhe zuliesse, würde man neu bauen. Falls die Wirtschaftlichkeitsrechnung aber aufgrund der Einschränkungen der Baugesetze nicht aufgeht, macht man halt nichts oder man saniert allenfalls. Je weiter draussen in der Peripherie, desto geringer ist die Platznot und desto weniger relevant ist die Option Abreissen.

„ Wir haben uns auf die Fahnen geschrieben, mit den Besten zusammen zu arbeiten. Da gehört Service 7000 eindeutig dazu.“

KARL THEILER ÜBER SERVICE 7000

– **Ruedi Stärkle:** Eine Berechnung hat ergeben, dass es tausend Jahre dauern würde, um die Bausubstanz der Schweiz zu erneuern, wenn wir im heutigen Tempo Im-

mobilien ersetzen. Es wird demzufolge zu wenig abgerissen. Damit veralten der Gebäudepark und die Nutzungskonzepte der bestehenden Gebäude. Jüngere Generationen haben aber andere Anforderungen an den Wohnraum als ältere. Wir vertreten vor allem private Kunden. In der Schweiz amortisieren die Privaten ihre Hypotheken traditionellerweise nicht. Nun kann man zwar abreissen und neu bauen. Aber die alte Hypothek bleibt bestehen.

– **Peter Jäggi:** Nach weit verbreiteter Meinung soll jedes Dörfchen und Städtchen in der Schweiz so bleiben, wie es ist. Die breite Bevölkerung will gar keine Verdichtung und Hochhäuser, obwohl die Politik im Rahmen der Raumplanung nach einer Verdichtung der Siedlungsgebiete strebt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Thema Mieterschutz. Ich nenne als Beispiel die Westschweiz, wo man den Gebäudepark vor allem aus energetischer Sicht erneuern sollte, wo es aber aus Mieterschutzgründen gar nicht möglich ist, mehr Miete zu verlangen. Sanierung und Wohnungsneubau werden dadurch erheblich erschwert. Dies führt zu einer weiteren Wohnungsverknappung und letztlich zu weiter steigenden Mietzinsen.

– **Urs Hausmann:** Es gibt auf der gesellschaftlichen Ebene keinen Konsens, wohin die Reise gehen soll. Als Beispiel für den Zielkonflikt nenne ich die Debatte rund um den Zürichberg. Hier wird Verdichtung



konsequent bekämpft. Dichte wird mit einer Verschlechterung der Wohnqualität gleichgesetzt, was aus meiner Sicht auf einem falschen Verständnis beruht. Die Kernstadt von Tokio entspricht etwa der Fläche des Kantons Glarus, zählt aber rund 8 Mio. Einwohner. Ungeachtet dieser Dichte ist die Lebensqualität höher als an vielen Orten in der Schweiz. Die geringe Dichte in der Schweiz ist ein kulturelles Phänomen – den Preis, den wir dafür bezahlen, ist eine starke Zersiedelung.

» Service 7000 ist für mich der Inbegriff von Service.«

PETER JÄGGI

Stellt sich somit die Frage, ob mit dem Gebäudepark überhaupt etwas unternommen wird?

– **Urs Hausmann:** Genf ist ein eindrückliches Beispiel dafür, dass aufgrund der Gesetze nicht mehr investiert wird. In ländlichen Gebieten, wie etwa im St.Galler Rheintal, verwarlosen ganze Dorfkerne. In Winterthur wird sogar darüber diskutiert, per Gesetz eine Unterhaltungspflicht einzuführen.

– **Ruedi Stärkle:** Dies hätte schwerwiegende Konsequenzen für das Grundeigentum, wenn ein Eigentümer beispielsweise

die Mittel für den Unterhalt nicht aufbringen kann. Würde er zum Verkauf gezwungen? Im Stockwerkeigentum wird uns diese Frage künftig noch stark beschäftigen. Ein Abbruch oder eine Sanierung ist dort nur mit einstimmigem Beschluss der Gemeinschaft möglich.

– **Karl Theiler:** Unterhalt kann man nicht regulatorisch erzwingen. Die Rahmenbedingungen müssten doch so sein, dass es sich lohnt, in eine Liegenschaft zu investieren. Wenn es sich aber wie in Genf nicht auszahlt, verlottern die Liegenschaften. Diese werden entwertet und dann abgestossen.

– **Urs Lerch:** Dadurch entsteht eine neue Investorenklasse, die «Schrott-Liegenschaften» kauft und mit minimalem Aufwand unterhält. In solchen Fällen müssen wir als Bewirtschafter beispielsweise um jedes Ersatzgerät kämpfen.

– **Martin Reithebuch:** Dies deckt sich mit unserer Erfahrung mit bestimmten Eigentümerkreisen. Die neuen Eigentümer investieren keinen Franken. Geräte werden «durchrepariert», auch wenn es aus energetischer Sicht ein Blödsinn ist.

– **Peter Jäggi:** Unsere Gesellschaft müsste sich im Klaren sein, was sie will. Mit den heterogenen Meinungen kommen wir nicht einmal in den grossen Städten auf einen gemeinsamen Nenner. Dadurch blockiert sich die Schweiz. Das Kapital für Investitionen wäre grundsätzlich da. Würden wir es schaffen, eine Regulierung zu etablieren, die wirtschaftlich funktioniert und mehr-

heitsfähig ist, könnten günstige und qualitativ gute Wohnungen realisiert werden.

– **Ruedi Stärkle:** Unsere Mietgesetzgebung hält die Mieten flächendeckend zu tief. Es sollte doch so sein, dass die Mieter, die vom Markt überfordert sind, unterstützt werden, nicht alle nach dem Giesskannenprinzip. Marktgerechte Mieten würden erhebliche Investitionen auslösen.

» Aus unserem ersten Kontakt vor einigen Jahren hat sich eine freundschaftliche Zusammenarbeit entwickelt.«

URS LERCH ÜBER SERVICE 7000

In verschiedenen Zürichseegemeinden ist in Diskussion, Mieten in gewissen Gemeindegebieten künstlich tief zu halten. Gibt es ein Recht darauf, am Zürichsee oder in den Kernstädten zu wohnen?

– **Urs Hausmann:** Gewisse Mieterkreise sind dieser Meinung. Ich denke dabei zum Beispiel an das Seefeldquartier. Dort kann der Quartierverein Riesbach nicht akzeptieren, dass Mieter mit tiefem Einkommen verdrängt werden. Die meines Erachtens absurde Idee ist, dass der Staat die eingewohnten Mieter subventionieren solle.

– **Karl Thelier:** Im Seefeld lohnt sich die Sanierung nicht, weil die Mieten nicht entsprechend angepasst werden können. Wird

abgerissen, kann man die Mieten neu am Markt ausrichten. Genau an solchen Orten würde es rentieren, neu zu bauen.

– **Ruedi Stärkle:** Ich bin in Küsnacht aufgewachsen, konnte es mir aber nicht leisten, dort wohnen zu bleiben. Anderen ging es gleich. Deswegen hatte ich aber nie das Gefühl, dies sei ungerecht.

„Ich habe Service 7000 als sehr innovatives Unternehmen kennengelernt.“

URS HAUSMANN

Ist der politische Wind aber heute nicht eher so, dass wir den Status quo zementieren?

– **Karl Theiler:** Mit einer Verdichtung könnten auch wieder günstigere Wohnungen geschaffen werden. Wird dies verunmöglicht, weichen wir auf weiter entfernte Entwicklungsgebiete aus, die mit dem Öffentlichen Verkehr gut erschlossen sind. Ob dies raumplanerisch sinnvoll ist, bleibe dahingestellt.

– **Ruedi Stärkle:** Ein Ansatz könnte sein, die Ausnutzung in bestimmten Gebieten massiv zu erhöhen, wie das im Kanton Zug jetzt eingeleitet wird.

– **Urs Lerch:** Ich finde den Vorstoss in Zug eine sehr gute Entwicklung. Logischerweise wird ein Teil des Mehrwertes von der Öffentlichen Hand abgeschöpft.

– **Karl Theiler:** In Basel kann man über den Gestaltungsplan hinaus ebenfalls Mehrnutzung realisieren, muss aber dem Staat den Mehrnutzen abliefern. Die Abschöpfung eines Teils wäre nachvollziehbar. Ist es aber der gesamte Nutzen, lohnt sich eine höhere Ausnutzung nicht mehr. Es darf kein Nullsummenspiel sein.

Ist Abreissen also nur eine Option, wenn die Dichte erhöht werden kann?

– **Karl Theiler:** Die Antwort ist eng mit der Frage verknüpft, ob Schweizerinnen und Schweizer in einem Hochhaus wohnen wollen. Wir denken sofort an die Hochhäuser der 1970er-Jahre, die heute nur noch das unterste Mietersegment anziehen. Ich bin aber überzeugt, dass viele Interessenten gerne beispielsweise

im Prime Tower wohnen würden. Im Ausland ist dies gang und gäbe.

– **Peter Jäggi:** Angesichts der Bodenverknappung ist günstiges Wohnen überhaupt nur durch grössere Dichte und Höhe möglich. Dies bedingt attraktive Investitionsbedingungen und eine entsprechende Baugesetzgebung. Wo sind die Wohnungen schweizweit am teuersten? In Genf!

Wenn nicht sanieren oder abreissen: Was soll mit den älteren Objekten geschehen?

– **Ruedi Stärkle:** Pro Jahr kommen rund 40 000 Wohnungen aufgrund der Überalterung der Bevölkerung auf den Markt. Es ist offen, was mit diesen häufig älteren Wohnungen geschehen soll.

– **Urs Hausmann:** Wir sind uns auch nicht bewusst, wie viele Einfamilienhäuser in den nächsten Jahren den Markt überschwemmen werden. Man rechnet insgesamt mit etwa 100 000 Objekten, die meist niemand mehr will, weil sie am falschen Ort stehen.

– **Ruedi Stärkle:** Einfamilienhäuser sind eine Wohnform, die von Jungen nicht mehr gewünscht wird. Aus unserer Erfahrung sind sie in peripheren Lagen schwer zu verkaufen.

– **Martin Reithebuch:** Man könnte diese abreissen und so der Zersiedlung entgegenwirken.

– **Urs Hausmann:** Dazu wird es nach meiner Überzeugung kommen. Aber wer übernimmt die Kosten? Wenn die Eigentümer nicht dafür aufkommen, vergammeln die Einfamilienhäuser.

– **Urs Lerch:** Ein eindrückliches Praxisbeispiel ist Spanien. In den dortigen Tourismusregionen wurden zu Tausenden Häuser gebaut. Bereits nach wenigen Jahren zeichnet sich eine Verwahrlosung ab. Diese Entwicklung war von Beginn weg offensichtlich. In unseren Einfamilienhaus-siedlungen an schwierigen Lagen könnte es eine ähnliche Situation geben.

– **Martin Reithebuch:** Allein in der Gemeinde Glarus Süd stehen rund 80 Häuser zum Teil seit zehn Jahren leer. Für solche Gemeinden wird dies zu einer echten Herausforderung.

Welchen Einfluss wird die Verteuerung der Mobilität haben, wie sie vom Bundesrat derzeit gefordert wird?

– **Karl Theiler:** Die meisten Leute wollen sowieso schon zentraler wohnen. Eine

Verteuerung würde den Druck erhöhen. Die Haltung des Bundesrates bedeutet eine Kehrtwendung zur bisherigen Politik, ländliche Gebiete mit dem Öffentlichen Verkehr optimal an die Kernstädte anzubinden.

– **Martin Reithebuch:** Man müsste in den Städten konsequent verdichtet bauen. Die St.Galler Gemeinde Niederhelfenschwil zahlt Abbruchprämien. Dies wäre eine Lösung.

– **Peter Jäggi:** Periphere Regionen werden durch die Kostenwahrheit der Mobilität zunehmend entvölkert. Für solche müssten politische Lösungen gefunden werden, indem man beispielsweise Erholungsgebiete schafft, die durch die Ballungsgebiete mitfinanziert werden.

„Service 7000 hebt sich dadurch ab, dass das Unternehmen links und rechts über die Leitplanken schaut um zu sehen, wohin man sich weiter bewegen will.“

RUEDI STÄRKLE

– **Urs Hausmann:** Durch die Aufwertung der Städte werden die Mieten weiter steigen.

– **Karl Theiler:** Die Konzentration auf bestimmte Siedlungsgebiete bedingt eine engere Zusammenarbeit zwischen den Regionen und Gemeinden. Heute streben aber alle danach, ihre Bevölkerung zu halten oder zu vergrössern.

– **Urs Lerch:** Wir subventionieren heute nicht nur den Öffentlichen Verkehr, sondern auch die Energie. Geht man davon aus, dass Atomkraftwerke nicht mehr mehrheitsfähig sind, wird das Thema Sanierung oder Abreissen mehr Gewicht erhalten.

– **Ruedi Stärkle:** Dafür müssten aber für Investoren Anreize geschaffen werden. ●



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

Orientierung im Rechtsdschungel

Ein MRA-Abo ist effizientes unerlässliches Hilfsmittel, um im Dschungel der Rechtsprechung aktuell zu bleiben und Übersicht zu erhalten. Die MRA-Redaktoren werden künftig auch die Immo-bilia bereichern.

UNÜBERSICHTLICHES MIETRECHT. Das Mietrecht wird entscheidend durch Gerichte geprägt. Die widersprüchliche umfangreiche Rechtsprechung ist selbst für Immobilienprofis unübersichtlich: Gerichte in 26 Kantonen und das Bundesgericht entscheiden. Wegleitende Urteile ergehen teils nicht auf Deutsch, sondern auf Französisch oder Italienisch. Auch werden für die Rechtspraxis bedeutsame Urteile nicht veröffentlicht.

80/20 UND MRA. Die juristische Zeitschrift «MietRecht Aktuell» (MRA) schafft seit 1995 Abhilfe. Statt tagelanger Verzettelung bei Recherche, Triage und Lektüre von Mietrechtsurteilen ist nach bewährter 80/20-Methode ein MRA-Abo effizient und angezeigt. MRA hilft, die Übersicht zu bewahren, im Mietrecht aktuell zu bleiben oder zu werden. Nebst Aufsätzen besonders wertvoll ist die Übersetzung und Kommentierung französischsprachiger Urteile.

GERECHTFERTIGTE BEREICHERUNG. Das hochkarätige MRA-Redaktionsteam – bestehend aus den Mietrechtsspezialisten lic. iur. Genoveva Lahmadi, Fürsprecher Hans Bätting, RA Dr. Beat Rohrer und RA Dr. Raoul Futterlieb – ist Garant für aktuelle und wertvolle Inhalte von «MietRecht Aktuell» und wird erfreulich auch die Immo-bilia künftig mit aktuellen Beiträgen bereichern.

Die Angebotspalette der aktuellen MRA-Ausgabe 5/2010 ist vielfältig.

ANFANGSMIETZINS UND ANFECHTUNG. Dr. Zinnon Koumbarakis vermittelt in seinem Aufsatz «Anfechtung des Anfangsmietzinses, Zusammenfassung der Praxis» eine wertvolle Übersicht unter Einbezug der einschlägigen Rechtsprechung.

KÜNDIGUNG & ERSTRECKUNG. Dr. Andreas Maag übersetzt und kommentiert den Originaltext französischen Bundesgerichtsentscheid zur Kündigung wegen Änderung des Verwendungszweckes (Urteil 4A_557/2009 vom 23.03.2010 = BGE 136 III 190). Es gibt keine ewige über die Vertragsdauer hinausgehende Bindung des Vermieters an einen einmal vereinbarten Verwendungszweck. Eine Kündigung zur Änderung der Nutzungsart (vorliegend eines Geschäftslokals) ist nicht missbräuchlich, kann aber bei einem jahrzehntealten Mietverhältnis für eine lange Erstreckung sprechen, wenn sie für den Mieter harte

Folgen hat. Massgebend ist der konkrete Einzelfall.

UNBEWILLIGTE UNTERMIETE. Lic. iur. Marco Giavarini kommentiert den auf deutsch übersetzten Bundesgerichtsentscheid (Originaltext französisch) zur Kündigung wegen unbewilligter Untermiete (Urteil 4A_47/2010 vom 06.04.2010 = BGE 136 III 186 ff.). Vorbehaltlich anderslautender Abreden ist – nach Ansicht von Lausanne – der Mieter eines zu Wohnzwecken bestimmten Mietverhältnisses nicht gehalten, dieses zu bewohnen. Im Mietvertrag können der Gebrauchszweck und die Gebrauchsmodalitäten näher umschrieben werden, indem beispielsweise der Kreis der Benutzer festgelegt wird. Die unentgeltliche Gebrauchsüberlassung einer Wohnung untersteht – gemäss Bundesgericht – nicht den Bestimmungen von Art. 262 OR bezüglich Untermiete. Der Kommentator zeigt zutreffend auf, dass das Bundesgericht durchaus eine analoge Anwendung von Art. 262 OR hätte zulassen können.

Dr. Matthias Tschudi kommentiert ein nicht in der amtlichen Sammlung erschienenes Urteil zur Erstreckung des Mietverhältnisses (BGE 4A_62/2010 vom 13.04.2010): Darf die Rechtsmittelinstanz, die im Gegensatz zur Vorinstanz eine Kündigung für gültig erachtet, sogleich über die Entstreckung entscheiden oder hat sie die Sache an die Vorinstanz zurückzuweisen? Entscheid und Kommentar befassen sich auch mit dem Ermessensspielraum des kantonalen Richters bei der Festlegung von Art und Dauer der Erstreckung.

MIETZINSREDUKTION? Dr. Jürg P. Müller kommentiert den nicht in der amtlichen Sammlung erschienenen BGE 4A_418/2009 vom 27.10.2009: Der freiwillige Verzicht auf einen Teil des Mietzinses kann nicht leichthin angenommen werden – auch dann nicht, wenn der Mieter einen reduzierten Mietzins überweist und der Vermieter diesen widerspruchlos entgegennimmt. Die Nachforderung einer Mietzinsdifferenz auf Jahre zurück ist nicht rechtsmissbräuchlich. ●



***THOMAS KASAHARA**
lic. iur., dipl. Immobilien-Treuhänder,
Mediator FH/SDM,
Stv. Direktor SVIT Schweiz,
Redaktor Immo-bilia

EIN MUSS FÜR BEWIRTSCHAFTER



MRA – unverzichtbare Lektüre.

● Das seit 1. Juli 1990 in Kraft stehende «neue» Mietrecht (Art. 253a - 274g OR) wird entscheidend durch die Gerichte beeinflusst. Die umfangreiche Rechtsprechung ist selbst für Immobilienprofis schwer fassbar. Gerichte aller Kantone und das Bundesgericht entscheiden in Mietsachen,

Je nach Streitwert oder zufolge Nichtweiterzug erwachsen bereits erst- oder zweitinstanzliche Urteile in Rechtskraft. Zudem werden wegleitende Urteile nicht nur auf Deutsch, sondern auch

auf Französisch oder Italienisch gefällt. Ausserdem werden Urteile oft nicht veröffentlicht, obwohl für die Rechtsanwendung bedeutsam.

«MietRecht Aktuell» (MRA) bietet unentbehrliches Wissen für Immobilienprofis und alle die es werden wollen. Dies Dank Praxisbezug, allgemein verständlicher Sprache und wertvollen Tipps. Die periodisch erscheinende juristische Informationsbroschüre «MietRecht Aktuell» ist das geeignete Hilfsmittel, um mietrechtlich stets am Ball zu bleiben.

Die Autoren stellen Gesetzes- und Ordnungsänderungen sowie aktuelle Bundesgerichtsentscheide und Urteile kantonalen Instanzen vor. Jeder Entscheid wird vom Autor speziell kommentiert. Es wird auf die Bedeutung und die Konsequenzen für Vermieter und Mieter hingewiesen und der Autor gibt Tipps, wie darauf reagiert werden kann. ●



Bestellschein

Hiermit bestelle ich das Jahresabonnement der Zeitschrift «MietRecht Aktuell»

- ab MRA-Ausgabe Nr.1/2010, Jahresabonnementspreis Fr. 108.00 (inkl. 2.5% MWST).
- ab MRA-Ausgabe Nr.1/2011, Jahresabonnementspreis Fr. 108.00 (inkl. 2.5% MWST).

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@mra-verlag.ch oder Fax 044 434 78 99

Immobilien und Geldwäscherei

Das Anfang Jahr in Kraft getretene Rundschreiben der Finma zur Finanzintermediation nach Geldwäschereigesetz konkretisiert deren Verwaltungspraxis. Die Autoren zeigen auf, wann im Immobiliensektor eine GwG-relevante Tätigkeit vorliegt.

PETER BURKHALTER & BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (Finma) erliess am 20. Oktober 2010 ein Rundschreiben zur Finanzintermediation nach dem Geldwäschereigesetz (GwG, SR 955.0). In diesem Kreisschreiben, das am 1. Januar 2011 in Kraft getreten ist, konkretisierte die Finma insbesondere ihre Praxis zur Verordnung über die berufsmässige Ausübung der Finanzintermediation (VBF, SR 955.071). Obwohl vorwiegend Tätigkeiten im Finanzsektor in den Anwendungsbereich des GwG fallen, werden auch Personen und Unternehmen, die primär Dienstleistungen in anderen Sektoren erbringen, von den Bestimmungen des GwG erfasst, wenn sie zusätzlich finanzintermediäre Tätigkeiten ausüben.

Vor diesem Hintergrund wird nachstehend das besagte Kreisschreiben zur Finanzintermediation mit einem speziellen Augenmerk auf die verschiedenen Tätigkeiten im Immobiliensektor diskutiert. Dabei wird anhand von konkreten Beispielen ausgeführt, in welchen Fällen resp. unter welchen Voraussetzungen im Immobiliensektor eine GwG-relevante Tätigkeit vorliegt.

GWG UND LIEGESCHAFTSVERWALTUNGEN. Ein Liegenschaftsverwalter, der im Rahmen der üblichen Immobilienverwaltung im Namen, im Auftrag und für Rechnung des Immobilieneigentümers Beträge erhält, ist nicht Finanzintermediär, weil er eine (vom GwG nicht erfasste) blosse Inkassotätigkeit ausübt.¹ Dabei gehören zur (üblichen) Liegenschaftsverwaltung das Inkasso von Mietzinsen oder von Nebenleistungen (wie Nebenkosten- oder Haftpflichtleistungen aus Mietvertrag), die Entgegennahme von Sicherheiten oder von Versicherungsleistungen.

Ebenso wenig fallen Zahlungen des Immobilienverwalters an Dritte in den Anwendungsbereich des GwG, falls solche Zahlungen einen direkten Zusammenhang mit der üblichen Liegenschaftsverwaltung haben, z.B. Zahlungen von Zins- und Amortisationsleistungen auf Fremdkapitalien (namentlich auf Hypothekarkredite), von Rechnungen für periodische Werklieferungen wie Wasser oder Elektrizität, die Bezahlung von Steuern, Abgaben, Versicherungs-



Sauber oder nicht? Die Finma führt aus, wann Tätigkeiten der Immobilienwirtschaft GwG-relevant sind. (Foto: istockphoto.com).

prämien bezüglich der Liegenschaft, die Bezahlung des laufenden Liegenschaftsunterhalts oder von Änderungen und anderen Arbeiten an der Liegenschaft, die Auszahlung von Löhnen (inkl. Sozialleistungen) für ständige oder periodische Dienstleistungen von Gärtnern, Hausmeistern, etc. oder die Rückzahlung eventueller Überschüsse. Dabei ist der Immobilienverwalter kein Finanzintermediär, unabhängig davon, ob er diese Auslagen aus den Einnahmen deckt, die er auf entsprechende Rechnung des Eigentümers erhält oder wenn er vom Liegenschaftseigentümer die Gelder für diesen Zahlungszweck (direkt) erhält.

» Das Finma-Rundschreiben gibt wertvolle Hinweise und konkrete Beispiele, wann eine Aktivität im Immobiliensektor in den GwG-Anwendungsbereich fällt.«

IMMOBILIENGESELLSCHAFTEN. Nach dem Kreisschreiben wird eine Immobiliengesellschaft als Sitzgesellschaft qualifiziert, wenn ihr einziger oder dominierender Vermögenswert eine oder mehrere

Liegenschaften ist und die Gesellschaft diese nicht selber verwaltet, sie also keine operative Tätigkeit wahrnimmt. Dementsprechend fallen operativ (insbesondere in der Liegenschaftsverwaltung) tätige Immobiliengesellschaften grundsätzlich in den Anwendungsbereich des GwG und es kann bezüglich der Frage, ob die verschiedenen Tätigkeiten vom GwG erfasst werden oder nicht, auf die vorstehenden Ausführungen verwiesen werden.

IMMOBILIENHANDEL. Das Rundschreiben stellt klar, dass die reine Maklertätigkeit nicht dem GwG unterstellt ist. Allerdings kann eine GwG-relevante Tätigkeit dann vorliegen, wenn der Immobilienmakler den Kaufpreis im Auftrag des Käufers (!) dem Verkäufer weiterleitet bzw. überweist. Handelt der Immobilienmakler jedoch im Auftrag des Verkäufers (!) und wird er von diesem entschädigt, handelt es sich nur um eine Inkassotätigkeit, die dem GwG nicht unterstellt ist.

GU/TU, ARCHITEKTEN, INGENIEURE UND BAUTREUHÄNDER. General- und Totalunternehmer, die Zahlungen des Bauherrn als Werkpreis entgegennehmen und an ihre Subunternehmer weiterleiten, verfügen über eigenes, nicht über fremdes Geld.

Dieser Finanzfluss stellt somit keine Finanzintermediation dar. Ebenso sind Architekten oder Ingenieure keine Finanzintermediäre, wenn sie im Rahmen der Bauleitung Zahlungsanweisungen vornehmen oder Unternehmer- und Lieferantenrechnungen abschliessen. Denn solche Dienstleistungen können nach dem Rundschreiben der Finma als akzessorische Nebenleistungen zu einer dem GwG nicht unterstellten Hauptleistung qualifiziert werden.²

Demgegenüber fällt ein Bautreuhänder, der für den Bauherrn den Zahlungsverkehr vornimmt und Baurechnungen bezahlt, in den Anwendungsbereich des GwG. Denn der Bautreuhänder handelt im Auftrag des

Bauherrn als Schuldner und ist dementsprechend als Finanzintermediär zu qualifizieren.

ZUSAMMENFASSUNG. Das Rundschreiben der Finma, das am 1. Januar 2011 in Kraft getreten ist, gibt wertvolle Hinweise sowie konkrete Beispiele, unter welchen Voraussetzungen die gängigen Geschäftsaktivitäten im Immobiliensektor in den Anwendungsbereich des Geldwäschereigesetzes sowie der zugehörigen Ausführungsverordnung fallen. ●

¹ Vgl. Art. 1 Abs. 2 lit. b VBF sowie Rundschreiben Rz 8 und 124.

² Art. 1 Abs. 2 lit. c VBF sowie Rundschreiben Rz 13 ff. und 131.



***PETER BURKHALTER & BORIS GRELL**

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

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

**Master of Advanced Studies (MAS)
Real Estate Management**

Informationsabend
Donnerstag, 3. März 2011, 18.00 Uhr

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Option bei der Vermietung von Ge

Die Vermietung von Immobilien ist grundsätzlich von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Soweit die Mietsache unternehmerisch genutzt wird, ist die Option (freiwillige Versteuerung) möglich. Die Option eröffnet Chancen für Eigentümer und Mieter.

RUDOLF SCHUMACHER*

VON DER MWST AUSGENOMMENER UMSATZ AUS DER VERMIETUNG VON IMMOBILIEN.

Der Gesetzgeber hat den Umsatz aus der Überlassung von Grundstücken und Grundstücksteilen zum Gebrauch oder zur Nutzung in Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) von der Mehrwertsteuer (MWST) ausgenommen. Obligatorisch steuerbar bleiben demgegenüber, soweit der Eigentümer subjektiv steuerpflichtig ist (vgl. dazu Immobilien, Januar 2011, S. 28 f.), verschiedene in dieser Gesetzesbestimmung genau umschriebene Umsätze wie z.B. die Vermietung von Parkplätzen (vgl. dazu Immobilien, Dezember 2010, S. 32 f.).

Ist ein Umsatz von der MWST ausgenommen, ist der Vorsteuerabzug auf den diesbezüglichen Aufwendungen ausgeschlossen (Art. 29 Abs. 1 MWSTG). Damit sind die Aufwendungen (Unterhalt) für Immobilien, welche durch den steuerpflichtigen Eigentümer nicht selbst für unternehmerische Zwecke genutzt werden oder für deren Umsatz aus der Vermietung er nicht optiert hat, vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen.

Für Aufwendungen mit wertvermehrendem Charakter (Investitionen) trifft dies ebenso zu, wobei bei Erfüllung der formellen Voraussetzungen bei einer späteren unternehmerischen Nutzung oder Option für die Vermietung oder für den Verkauf auf dem Zeitwert der Investitionen der Vorsteuerabzug nachträglich noch erfolgen kann (Nutzungsänderung, Einlagesteuerung nach Art. 32 MWSTG). Daraus folgt, dass bei der Vermietung von unternehmerisch genutzten Immobilien ohne Option eine Schattensteuer (Taxe occulte) im Umfang der nicht rückforderbaren MWST zu tragen ist. Diese Schattensteuer reduziert grundsätzlich die Rendite der Immobilie.

OPTION ALS CHANCE. Mit der Einführung des neuen MWSTG per 1. Januar 2010 hat der Gesetzgeber gegenüber dem alten Recht in Art. 22 Abs. 2 Bst. b MWSTG erweiterte Möglichkeiten der freiwilligen Versteuerung (Option) der Umsätze aus der Überlassung von Immobilien geschaffen. Die Option bleibt für effektiv abrechnende steuerpflichtige Eigentümer einzig nicht möglich, wenn die Mietsache durch den Mieter (Leistungsempfänger) ausschliesslich für private Zwecke genutzt wird (z.B. Wohn-

VORTEILE OPTION NEUBAU/GROSSSANIERUNG

Investitionen (ohne Boden): 10 Mio. CHF (netto) Kalkulierte Jahresrendite: 6% der Investition, MWST-Satz 2011 = 8%			
Berechnung ohne Option	CHF		CHF
Baukosten	10 000 000		
+8% MWST	800 000		
Baukosten inkl. 8% MWST	10 800 000	Jahresmiete (Aufwand)	648 000
Berechnung mit Option	CHF		CHF
Baukosten inkl. 8% MWST	10 800 000	Jahresmiete	600 000
Vorsteuerabzug	-800 000	+8% MWST	48 000
		Jahresmiete	
		inkl. 8% MWST	648 000
		Vorsteuerabzug bei	
		unternehmerischer Nutzung	-48 000
Baukosten netto	10 000 000	Jahresmiete (Aufwand)	600 000

immobilien). Durch diese Ausweitung ist die Option auch möglich bei Vermietungen an nicht Steuerpflichtige mit unternehmerischer Nutzung (z.B. Vermietung an Ärzte). Ausgeschlossen ist die Option für steuerpflichtige Eigentümer, welche zu Saldo- oder Pauschalsteuersätzen abrechnen. Die Option ist für jedes einzelne Mietverhältnis mit unternehmerischer Nutzung möglich; es ist nicht erforderlich (aber anzustreben), dass alle Mietverhältnisse in einer Immobilie optiert werden. Der Eigentümer hat bei der Festlegung seiner Vermietungsstrategie im Bereich der Geschäftsimmobilien die MWST mitzuberücksichtigen; es ergeben sich finanzielle Vorteile in Abhängigkeit des Vermietungsmarktes. Der Eigentümer hat bei Vermietung mit Option die Miete mit dem ordentlichen MWST-Satz von 8% zu belasten. Durch die Erzielung des steuerbaren Mietumsatzes hat der Eigentümer Anspruch auf Vorsteuerabzug (allenfalls auf Einlageentsteuerung nach Art. 32 MWSTG). Der Mieter hat Anspruch auf Vorsteuerabzug entsprechend seiner unternehmerischen Nutzung auf der ihm mit der Miete und mit der Heiz-, Betriebs- und Nebenkostenabrechnung (HBNK) in Rechnung gestellten MWST.

Handelt es sich um einen Neubau oder um eine Immobilie, bei der eine Grosssanierung anfällt, ist die Reduktion des Investitionsbetrages um die MWST ein wesentliches Argument für die Option (vgl. Abbildung). Dem Mieter mit unternehmerischer Nutzung, welcher keine

von der MWST ausgenommene Umsätze erzielt, steht der Vorsteuerabzug auf der optierten Miete sowie den HBNK vollumfänglich zu. Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass sich der Investitionsbetrag beim Eigentümer bei vollständiger Option für die Vermietung um die MWST von 800 000 CHF vermindert. Zudem ist ableitbar, dass für den dargestellten Fall bei Vermietung mit Option der Netto-Mietzinsaufwand beim Mieter um 48 000 CHF tiefer ausfällt. Wem letztlich der Vorteil aus der Option zufällt, wird der Markt entscheiden. Es ist das Bestreben des Eigentümers, die auf der Miete zu berechnende MWST auf den Mieter so weit wie möglich zu überwälzen, da diesem infolge der unternehmerischen Nutzung der Vorsteuerabzug zusteht; eine Vorsteuerkorrektur erleidet dieser nur soweit die Mietsache für von der MWST ausgenommene Leistungen (Art. 21 MWSTG) verwendet wird. Der Eigentümer hat die Chance, bei Überwälzung der MWST auf den Mieter eine höhere Rendite zu erzielen. Ist die Überwälzung nicht oder nicht vollständig möglich, wird der Nettomietzins für den Mieter tiefer, was mit einer besseren Vermietbarkeit verbunden sein kann.

Seit dem 1. Januar 2010 sind der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) keine Optionsgesuche mehr einzureichen. Optiert wird durch den offenen Ausweis der MWST bei der Fakturierung. Die Option ist im Mietvertrag oder in einem Nachtrag zum Mietvertrag zu regeln. Wird ein beste-

schäftsimmobilien

hendes Mietverhältnis neu optiert, handelt es sich dabei um eine mietvertragliche Änderung, welche dem Mieter entsprechend den Vorschriften des Mietrechts anzuzugehen ist.

GEMISCHTE VERWENDUNG UND NUTZUNGSÄNDERUNGEN ALS RISIKO. Soweit in einer unternehmerisch nutzbaren Immobilie nicht für alle Mietverhältnisse optiert werden kann oder für den Fall, dass bei einer Wiedervermietung nicht wieder optiert werden kann, sind die erforderlichen administrativen Vorkehrungen zu treffen, damit keine MWST-Risiken entstehen.

Aufwendungen für Mietflächen mit optierten Mietverhältnissen berechnen den Eigentümer zum Vorsteuerabzug. Ist nicht optiert, entfällt der Vorsteuerabzug. Befinden sich in einer Immobilie sowohl optierte wie nicht optierte Mietverhältnisse, sind die Rechnungen der Beauftragten (z.B. für Reparaturen) für den korrekten Vorsteuerabzug genau der einzelnen Mietsache zuzuweisen (direkte Zuweisung). Handelt es sich demgegenüber um einen Aufwand (z.B. Fassadensanierung), welcher die gesamte Immobilie betrifft, ist der Vorsteuerabzug lediglich teilweise – entsprechend dem durch den Eigentümer zu bildenden (und auf Verlan-

gen der ESTV nachzuweisenden) sachgerechten Schlüssel in Prozent – zulässig. Bei Nutzungsänderungen sind die Vorschriften des Gesetzgebers zu beachten. Bei abnehmender unternehmerischer Verwendung oder Wegfall einer bisherigen Option für die Vermietung liegt der Tatbestand des Eigenverbrauchs vor (Art. 31 MWSTG). Bei zunehmender unternehmerischer Verwendung oder der erstmaligen Option liegt der Tatbestand der Einlageentsteuerung vor (Art. 32 MWSTG). Die ESTV hat ihre Praxis zu dieser Thematik in den diesbezüglichen Publikationen umschrieben.

ERGEBNIS. Die Option für die Vermietung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien gilt als Chance und Zielsetzung. Zur Vermeidung von MWST-Risiken für den Eigentümer und den beauftragten Bewirtschafter (Haftung aus Auftrag) sind entsprechend der festgelegten Vermietungsstrategie die erforderlichen administrativen Vorkehrungen rechtzeitig zu treffen, damit

- die Vermietungsstrategie durch den beauftragten Bewirtschafter korrekt umgesetzt wird;
- die Mietverträge entsprechend den Vorschriften des Miet- und MWST-Rechts ausgestellt werden;

- die Rechnungsstellung für die optierten Mieterträge formell korrekt erfolgt (Art. 26 MWSTG);
- die erforderliche Zuweisung des Immobilienaufwandes zu den einzelnen Mietverhältnissen sachgerecht vorgenommen wird;
- die für die MWST erforderlichen Aufzeichnungen durch den beauftragten Bewirtschafter oder durch den Eigentümer (entsprechend der definierten Aufgabenteilung) so erfolgen, dass Nutzungsänderungen erkannt werden und die diesbezüglichen Berechnungen für die Deklaration der Einlageentsteuerung bzw. des Eigenverbrauchs zeitgerecht und korrekt erfolgen;
- die Aufbewahrung der Belege für wertvermehrnde Aufwendungen während mindestens 20 Jahren sichergestellt ist (Art. 70 Abs. 2 MWSTG);
- die Aufgabenteilung zwischen Eigentümer und dem beauftragten Bewirtschafter bezüglich der MWST vertraglich geregelt ist.



RUDOLF SCHUMACHER

dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom
HWW, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied
MWST-Konsultativgremium, Mitglied
MWST-Kompetenzzentrum der Treuhänder-
Kammer, Schumacher swisntax AG, Köniz

ANZEIGE

Alumhaus

Alumhaus GmbH, Hölzliwisenstr. 5, 8604 Volketswil, Tel: 043 495 22 88, Fax: 043 495 22 90

www.alumhaus.ch



Schaukästen und Informationsvitrinen, Briefkasten- und Postverteilanlagen

Vom 20-Liter-Haus zum Kraftwerk

Vor vierzig Jahren benötigte ein Neubau pro Quadratmeter Energiebezugsfläche und Jahr rund 20 Liter Heizöläquivalent. Mit den heute geltenden Vorschriften sind es noch ein Viertel davon. Doch schon heute können Häuser mehr Energie liefern als sie verbrauchen.



(Foto: Grab Architekten AG, Altendorf)

ARMIN BRAUNWALDER* •

WENIGER HEIZENERGIE – HÖHERE PREISE. Im Jahr des Erdölschocks von 1973 wurden in der Schweiz 7 Mio. Tonnen Heizöl verbrannt. Der Preis pro hundert Liter lag damals bei knapp 27 CHF. Die Beheizung von Gebäuden mit Heizöl kostete insgesamt rund 2 Mrd. CHF. Pro Quadratmeter Energiebezugsfläche lag in einem Neubau damals der Energieaufwand zur Deckung des Wärmebedarfs bei rund 20 Litern Heizöläquivalent. Der steigende Ölpreis beschleunigte in der Folge Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen zur Reduktion des Energieverbrauchs im Gebäudebereich und neue Vorschriften führten dazu, dass beträchtliche Effizienzpotenziale realisiert wurden.

1992 lag die Anforderung der Musterverordnung des Bundes für Neubauten bei 12 Litern Heizöläquivalent pro Quadratmeter Energiebezugsfläche, die Mustervorschriften der Kantone von senkten diesen Wert im Jahr 2000 auf 9 Liter. Der freiwillige Minergie-Standard lag damals bei 4,2 Litern. Im Jahr 2008 reduzierten die Kantone in ihren Mustervorschriften die Anforderungen an Neubauten auf 4,8 Liter. Der Minergie-Standard liegt aktuell bei 3,6 Litern, Minergie-P bei 3 Litern.

Bis ins Jahr 2009 reduzierte sich der Heizölverbrauch um 40% auf gut 4,2

Mio. Tonnen. Die Kosten dafür: 3 Mrd. CHF. Im Jahr 2008 lagen die Gesamtkosten für Heizöl aufgrund des hohen Preises von 109 Franken pro hundert Liter sogar bei knapp 5 Mrd. CHF.

TREND ZUR WÄRMEPUMPE. Mit der Reduktion des Heizölverbrauchs fand allerdings auch eine Substitution durch Gas und Elektrizität statt. Der Gasverbrauch hat sich seit 1973 mehr als verzehnfacht. Und die Zahl der fest installierten elektrischen Widerstandsheizungen schnellte bis Ende der achtziger Jahre auf rund 250 000 hoch. Heizöl (56%), Elektroheizungen (11,4%) und Gas (13,8%) deckten im Jahr 2000 gemäss Bundesamt für Statistik mehr als 81% des Heizenergiebedarfs in Schweizer Wohngebäuden ab. Ein rasantes Wachstum verzeichnen elektrisch betriebene Wärmepumpen zur Nutzung erneuerbarer Umweltwärme. Ihre Zahl hat sich während der vergangenen zwanzig Jahre auf über 160 000 fast vervielfacht.

Die Kosten für Heizöl, Elektrizität und Gas zur Beheizung von Wohnbauten lagen in den letzten zehn Jahren gesamthaft zwischen 5 und 8 Mrd. CHF – je nach Energiepreisen. Ein beträchtlicher Teil davon kann durch energetische Erneuerungen eingespart werden. Denn knapp 90% der rund 1,5 Mio. Wohngebäude wurden vor 1990 gebaut. Unmen-

gen von Wärmeenergie entweicht aus diesen Gebäuden über schlecht isolierte Fassaden, Kellerdecken, Estrichböden und undichte Fenster in die Umgebung. Durch energetische Gebäudeerneuerungen können diese Wärmeverluste in der Regel etwa halbiert werden – womit sich auch der CO₂-Ausstoss entsprechend verringert. Bei einer aktuellen Sanierungsrate von nur 1% dauert es aber fast hundert Jahre, bis die letzten Energielecks im schweizerischen Gebäudepark abgedichtet sind. Mit dem bis 2020 laufenden Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen soll dieser Prozess beschleunigt werden (vgl. Infobox auf Seite 39).

SANIERUNG: VOM 20-LITER-HAUS ZUM NULL-ENERGIE-HAUS.

Was mit einer klugen energetischen Sanierung möglich ist, zeigt das Beispiel von zwei 1896 errichteten Mehrfamilienhäusern in Basel. Aus dem ursprünglichen 20-Liter-Haus wurde bezogen auf die Wärmebilanz ein Nullenergie-Haus. Es wurde 2009 mit dem Schweizer Solarpreis ausgezeichnet. Im Jahr 2010 erhielt es den «Watt d'Or» des Bundesamtes für Energie.

Eine einfache Aufgabe war es nicht, die sich das Architekturbüro Viridén + Partner AG ausgesucht hatte: Die beiden über 100jährigen Liegenschaften an der Feldbergstrasse 4 und 6 liegen an einer stark befahrenen Stadt-

strasse. Die Stadtbildkommission stellte Auflagen an die Fassaden- und Dachgestaltung. Von Vorteil für die Bauherrin EcoRenova AG war, dass sie gleich nach Planungsbeginn auch das Nachbarhaus Nr. 4 übernehmen konnte. Damit entstanden zahlreiche neue Möglichkeiten für die bauliche Konzeption und das Energiesystem. So konnten etwa Treppen in zusätzlichen Wohnraum gewandelt und so die bestehende Wohnfläche vergrössert werden.

Aus energetischer Sicht entstand eine raffinierte Lösung: Der gesamte Wärmeenergiebedarf (Warmwasser, Heizung, Wohnungslüftung und Hilfsenergie) wird ausschliesslich durch die Solarenergie auf dem Dach des Ge-

bäudes gedeckt. Der bisherige Gesamtenergieverbrauch (inkl. Haushaltstrom) konnte von 223 000 Kilowattstunden (kWh) pro Jahr auf 15 800 kWh pro Jahr gesenkt werden. Das entspricht einer Reduktion um rund 93%.

Grundlage dieser hohen Energieeffizienz bildet die wärmegeämmte Gebäudehülle. Eine kontrollierte Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung sorgt für niedrige Lüftungsverluste. Beide Fassaden erhielten zusätzlich 20 cm Dämmung. Sämtliche Fenster haben eine Dreifach-Isolierverglasung. Das Dach wurde mit einer Dämmschicht von 36 bis 50 cm, die Kellerdecke mit einer Dämmschicht von 20 cm abgedichtet. Ein grosses Augenmerk richteten die Architekten

zudem auf die Vermeidung von Wärmebrücken, um auch hier Energieverluste zu minimieren.

NEUBAU: DAS HAUS ALS ENERGIELIEFERANT.

Wie im Neubaubereich die geltenden energetischen Vorschriften weit unterschritten werden können, zeigt das Mehrfamilienhaus «Kraftwerk B» im schwyzerischen Bennau (die Immobilien berichtete darüber). Das Beispiel des Minergie-P-Eco zertifizierten Gebäudes steht für eine Bauweise, die Häuser zu Energielieferanten machen. Es nutzt die nach Süd-Westen ausgerichteten Dach- und Fassadenflächen konsequent zur aktiven Nutzung der Sonnenenergie. Das Energiekonzept entwickelte die Winterthurer Amena AG

ANZEIGE



«MINERGIE® – auf dem Weg zum nachhaltigen Bauen»

**Donnerstag, 10. März 2011,
Armee-Ausbildungszentrum, Luzern**

Informationen und Anmeldung unter www.minergie.ch

Eröffnung der ersten Schweizer Minergie Expo mit:

Regierungspräsident Marcel Schwerzmann, Vorsteher des Finanzdepartementes, Kanton Luzern
Heinz Tännler, Regierungsrat Kanton Zug, Präsident MINERGIE
Marco Biland, Messeleiter, Geschäftsleiter ZT Fachmessen AG

Referenten Fachtagung:

Prof. Dr. Holger Wallbaum, Stellvertretender Leiter Institut für Bau- & Infrastrukturmanagement ETH, Zürich
Roger Baumann, Leiter Business Development Real Estate Asset Management, Credit Suisse AG, Zürich
Wiebke Rösler, Direktorin Amt für Hochbauten der Stadt Zürich, Präsidentin Verein eco-bau
Yorick Ringeisen, dipl. Arch. EPFL SIA, Partner Bauart Architekten und Planer AG, Bern
Imelda Greber, Leiterin Facility Management SRG SSR, Bern
Stefan Stutz, Ing. FH/HLK und eidg. dipl. Energieberater, Geschäftsleiter Partnerplan AG, Luzern
Dr. Sibyl Anwander Phan-huy, Leiterin Qualität/Nachhaltigkeit, Coop Genossenschaft
Dr. Ruedi Kriesi, Kriesi Energie GmbH, Vizepräsident MINERGIE, Wädenswil
Prof. Heinrich Huber, Stv. Leiter MINERGIE Agentur Bau, Muttenz
Dr. lic. phil. I Urs Rey, Leiter Analysebereich Bau & Immobilien, Statistisches Amt des Kantons Zürich

Patronatspartner:



Medienpartner:



Kosten: Der langfristig günstige Energieträger. **Effizienz:** Dank Brennwerttechnik tiefere CO₂-Emissionen. **Umwelt:** Mit Ökoheizöl schwefelarm extrem niedrige Schadstoffemissionen; ideal in Kombination mit Solarenergie. **Versorgung:** Auf Jahrzehnte gesichert; dank Lagerung im eigenen Tank hohe Unabhängigkeit. **Unter dem Strich ist Heizen mit ÖL die richtige Lösung.** Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder www.heizoel.ch

HEIZEN MIT ÖL

«Wir haben bei der Sanierung Pro und Contra abgewogen. Und heizen mit Öl.»



300 MIO. FÜR GEBÄUDEPROGRAMM

in Zusammenarbeit mit der Grab Architekten AG aus Altendorf.

Die Gebäudehülle des 7-Familienmiethauses besteht aus hochisolierten, vorgefertigten Holzelementen mit dicker Wärmedämmung (44 cm). Die kontrollierte Lüftung mit Wärmerückgewinnung senkt zusätzlich den Grundwärmebedarf. Auf dem Schrägdach sowie auf dem Pavillondach ist eine 261 Quadratmeter grosse Photovoltaik-Anlage montiert. Sie erzeugt 32 000 kWh pro Jahr. Der jährlich überschüssige Solarstrom von rund 7000 kWh wird ins öffentliche Netz eingespeisen. In der Südwestfassade sind 146 Quadratmeter Warmwasserkollektoren integriert. Der Ertrag ist grösser als der Warmwasserverbrauch. Dazu trägt auch das Zusammenspiel mit der Fortluft-Wärmepumpe, mit den integrierten Kleinstspeicherholzöfen mit Wasserabsorber und ein Abwasser-Wärmetauscher bei. Überschüssiges Warmwasser kann deshalb an das Nachbargebäude zur Warmwasservorwärmung geliefert werden.

Die eingesetzten Geräte gehören zu den besten Energieeffizienzklassen (siehe auch www.topten.ch). Für die WC-Spülungen wird das Regenwasser in zwei 20 000 Liter fassenden Kugeltanks gesammelt. Um möglichst alle energetischen Verbesserungsmöglichkeiten ausnutzen zu können, werden auch die Bewohner zur Betriebsoptimierung einbezogen. Dabei hilft ihnen eine relativ einfach zu bedienende Steuerung.

Die Energiebilanz dieses 2009 mit dem Schweizerischen und Europäischen Solarpreis ausgezeichneten Gebäudes ist positiv: Dem Gesamtenergiebedarf von 62 000 kWh steht eine Eigenenergieerzeugung aus Sonne, Umweltwärme und Wärmerückgewinnung von 70 000 kWh gegenüber. Dieses Haus ist definitiv ein Kraftwerk.

Solarpreise für Neubauten und Gebäudesanierungen: www.solaragentur.ch



***ARMIN BRAUNWALDER**
Der Journalist BR, Braunwalder Energie-Kommunikation, Erstfeld, ist Projektleiter Öffentlichkeitsarbeit bei der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.), www.energieeffizienz.ch, braunwalder@energie-kommunikation.ch

Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen startete Anfang 2010. Für die Sanierung von Gebäudehüllen stehen aus der Teilzweckbindung der CO₂-Abgabe 133 Mio. CHF pro Jahr zur Verfügung. Neu werden auch Einzelbauteile gefördert wie der Ersatz veralteter Fenster oder die Wärmedämmung von Wänden, Dach und Böden. Unterstützt werden nur gut dämmende Einzelbauteile. In den meisten Kantonen bestehen ergänzende Förderprogramme für Gesamtanierungen, erneuerbare Energien (z.B. Sonnenkollektoren, Holzheizungen, Wärmepumpen), Abwärmenutzung und effiziente Haustechnik. Die Kantone stellen da-

für 80 bis 100 Mio. CHF pro Jahr bereit. Die kantonalen Programme werden zusätzlich mit rund 67 Mio. CHF aus der Teilzweckbindung der CO₂-Abgabe unterstützt. Während zehn Jahren können so im Gebäudebereich insgesamt 280 bis 300 Mio. CHF pro Jahr für Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Energien eingesetzt werden.

Links:

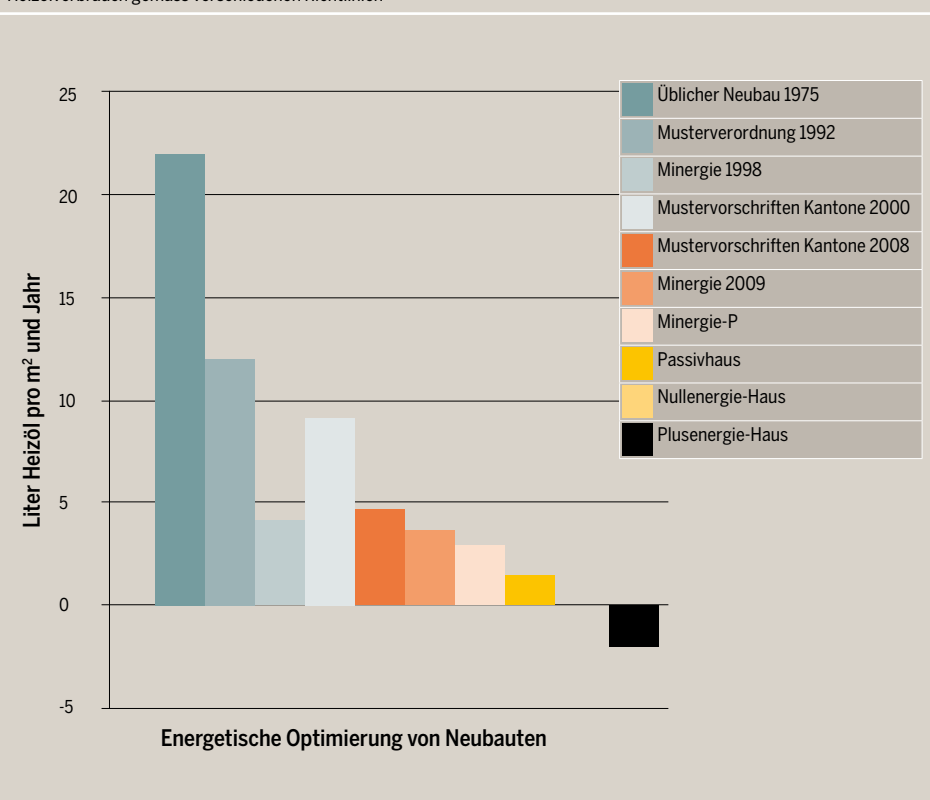
Das Gebäudeprogramm: www.dasgebäudeprogramm.ch
Übersicht über Förderprogramme: www.energiefranken.ch
Stromsparende Geräte und Haustechnik: www.topten.ch



Nullenergiehaus an der Feldbergstrasse Basel (Foto: Nina Mann / Viriden + Partner AG, Zürich).

ABNEHMENDER ENERGIEVERBRAUCH

Heizölverbrauch gemäss verschiedenen Richtlinien



Der angestrebte Energiebedarf hat sich vom üblichen Neubau 1975 bis hin zur positiven Energiebilanz verbessert.

Bauen für die 2000-Watt-Zukunft

Unter dem Titel «2000-Watt-Gesellschaft» werden verschiedene Überbauungen realisiert. Die Autoren des nachfolgenden Beitrags¹ zeigen am Beispiel der Überbauung Badenerstrasse der Baugenossenschaft Zurlinden auf, was Bauherren tun können.

WALTER RITZ / TAMARA VANOLI*

FAKTOR 3. Seit der Erdölkrise der 1970er-Jahre wächst das Bewusstsein, dass die fossilen Rohstoffe endlich sind. Die Weltwirtschaft hatte durch Erdölshocks schwere Rückschläge erfahren und musste gegen Inflation und Rezession kämpfen. Generell ist der Energieverbrauch weltweit stark gestiegen. Lag in den 1960er-Jahren der durchschnittliche Energieverbrauch pro Kopf bei 2000 Watt, werden heute bereits 6000 Watt verbraucht – eine Steigerung um Faktor drei. Wobei der Unterschied des Pro-Kopf-Verbrauchs der Industriestaaten zu den Entwicklungs- und Schwellenländer extrem ist (siehe Grafik).

ZEITHORIZONT FÜR LANGFRISTIGE VISION:

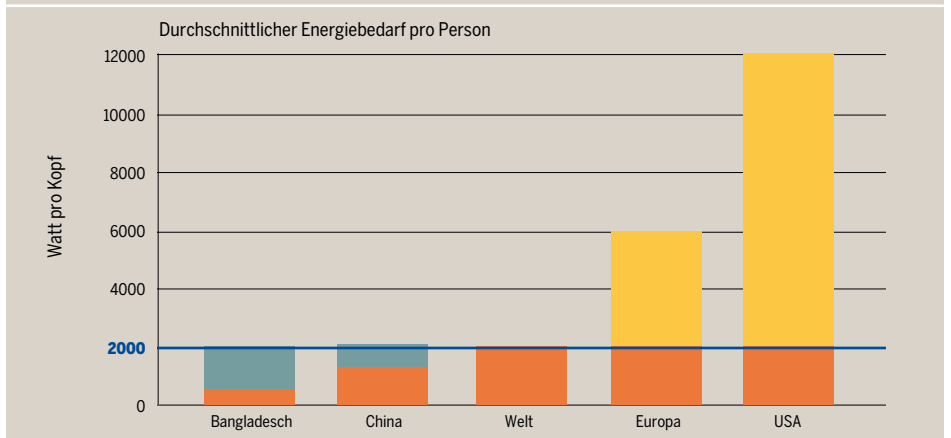
JAHR 2050. Die 2000-Watt-Gesellschaft hat die Vision, dass der Energieverbrauch bis 2150 auf 2000 Watt pro Kopf gesenkt wird. Bis ins Jahr 2050 soll der Anteil der rein fossilen Energien um 50%, d.h. von 3000 Watt auf 1500 Watt pro Person reduziert werden. Gemäss Novatlantis, einem Programm der ETH Zürich, ist genügend unausgeschöpftes Effizienz- und Substitutionspotenzial vorhanden, so dass dieses Ziel erreicht werden könnte. Im Vordergrund steht nachhaltiges Bauen, Verbesserung des Netzes des öffentlichen Verkehrs und Materialeffizienz bzw. Substitution von fossilen durch erneuerbare Energieträger.

Die Stadt Zürich hat als Legislaturschwerpunkt 2006 bis 2010 unter anderem das Ziel «Nachhaltige Stadt Zürich – auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft». Der Umsetzungsauftrag wurde durch den Volkswillen in der Gemeindeverordnung verankert. Die Stadt hat verschiedene Schwerpunktgebiete in Bezug auf nachhaltiges Bauen definiert. So wurde z.B. eine Stelle für Beratung und Begleitung, sogenanntes Energie-Coaching geschaffen. Unterstützend wirken weiter die Programme wie der EWZ-Effizienzbonus bei energieeffizienten Unternehmen und weitere Förderprogramme zur Senkung des Energieverbrauchs. Als Vorbildfunktion hat die Stadt Zürich das Stadtspital Triemli wie auch das Schulhaus Milchbuck gemäss den neuesten Standards für nachhaltiges Bauen verwirklicht.

BAUGENOSSENSCHAFT ZURLINDEN. Die Baugenossenschaft Zurlinden (BGZ) hat sich als Leitbild dem zukunftsorientierten Woh-



ENERGIEVERBRAUCH IM VERGLEICH
Quelle: 2000-Watt-Gesellschaft, www.novatlantis.ch



nungsbau verschrieben. Projekte im Neubau und erstmals auch im Renovationsbereich, werden gemäss dem Legislaturziel der Stadt Zürich «2000-Watt-Gesellschaft» sowie des «SIA Effizienzpfades Energie» geplant. Durch die Umsetzung der Energieeffizienz in Planung, Bau und Betrieb erhofft sich BGZ eine massive Senkung des Energiebedarfs ohne Einbussen der Lebensqualität.

Beim Neubauprojekt Badenerstrasse in Zürich-Albisrieden, ein siebenstöckigen Mehrfamilienhauses mit 54 Wohnungen, ging es nicht nur darum, die bei einem anfallenden Neubau verbrauchte Energie zu reduzieren. Vielmehr liegt der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung des 2000-Watt-Gedankens in einem Strauss von Einflussfaktoren:

- Mobilität der Bewohner
- Verwendete Baumaterialien
- Raumklima / Warmwasser
- Licht und Apparate
- Rückbau / Lebenszyklus der Bauteile.

Wie konnten diese Punkte optimal am Beispiel Zurlinden umgesetzt werden?

MOBILITÄT DER BEWOHNER. Ein wichtiges Element des Erfolges der BGZ besteht in der gemischten Nutzung der Liegenschaft. Der im Erdgeschoss etablierte Dienstleister (Migros) gewährleistet eine optimale Grundversorgung der Mieter. Des Weiteren wird zum Beispiel die Abwärme der Kühlaggregate für die Wärmeerzeugung der Mietwohnungen genutzt. Dank der guten Verkehrsanbindung an den öffentlichen Verkehr und die Einbettung des Standortes in eine intakte Quartierstruktur war der Standort Zürich-Albisrieden optimal.

Es kommt nicht von ungefähr, dass sich die grösseren Städte als erste zu einer energiepolitischen Neuausrichtung bekannt haben. Insbesondere im ländlichen Gebiet, wo die Bewohner stärker auf den individuellen motorisierten Verkehr angewiesen sind, ist eine Umsetzung

der ambitionierten Energiesparziele deshalb schwieriger.

VERWENDETE BAUMATERIALIEN. Dank der neuen bautechnischen Möglichkeiten hat der CO₂-neutrale Baustoff Holz ein regelrechtes Revival erlebt. Zuerst wurde der Werkstoff zur Wärmeerzeugung wiederentdeckt. Auf die ersten Holzstückelbrennanlagen für grössere Gebäude folgten schon bald die industriell vorgefertigten Holzpellets, die sich auch für den Betrieb von kleineren Anlagen bestens eignen.

Bei der BGZ setzte man auf eine neuentwickelte Bauweise, bei der die haupttragenden Konstruktionen aus Beton bestehen und die fünf Wohnungsetagen aus Holz angefertigt wurden. Die Kombination dieser beiden Werkstoffe ermöglicht, dass die graue Energie (Energie, welche zur Erstellung der Bauten notwendig ist) um rund ein Viertel reduziert wurde.

» Umweltbewusstes, energieeffizientes Wohnen ist auch ohne Qualitätseinbuße der Mieter bzw. Nutzer möglich.«

RAUMKLIMA / WARMWASSER. Holz sorgt dank seiner physikalischen Eigenschaften für eine angenehme Umgebungsluft. In der Kombination von Beton und Holz können gute Energiewerte erzielt werden, ohne dass massive zusätzliche Isolationsmaterialien verbaut werden müssen. Bei den bisherigen Minergiebauten wurden zentrale Lüftungsanlagen – die optimalerweise mit einer Wärmerückgewinnung arbeiten – eingebaut. Diese benötigen jedoch sehr viel Raum und die Instandhaltung erweist sich als schwierig. Die Baugenossenschaft Zurlinden setzt deshalb auf ein dezentrales Lüftungskonzept mit kleinen Ventilatoren, welche bei jedem Fenster eingesetzt werden.

Bei beiden Systemen fallen die häufigen Probleme des falschen Lüftens weg und der Energieverbrauch wird massgeblich reduziert. Die kontrollierte Lüftung drängt sich insbesondere bei lärmexponierten Lagen auf, da die Fenster immer geschlossen bleiben können.

Ein wichtiger Aspekt ist zudem die optimale Wärmeerzeugung. Wo mög-

lich bzw. auch gesetzlich zulässig, wird auf Erdwärme oder Seewasserwärme gesetzt. Ansonsten kommen Luft-Wärmepumpen oder Holzheizungsanlagen zum Einsatz. Im städtischen Bereich steht je nach Standort auch die Fernwärme, die primär als «Abfallprodukt» der Hauskehrichtverbrennung anfällt, zur Verfügung. Der unterstützende Einsatz via Photovoltaikanlage (Stromerzeugung) oder Solaranlagen (Wassererwärmung) ist bei heutigen Bauten beinahe schon Standard.

LICHT UND APPARATE. Rund ein Viertel der Energie, die ein Gebäude über den Zeitraum seines Lebens (rund 60 Jahre) verbraucht, wird für die Lichterzeugung und für hausinterne Apparate verwendet. In den letzten Jahren konnte bei den handelsüblichen Maschinen (Abwaschmaschine, Waschmaschine, Kühlschränke) der Energieverbrauch um mehr als die Hälfte gesenkt werden. Seitens der Eigentümerschaft kann nur im Bereich der Allgemeinräume ein Beitrag geleistet werden. Die Einflussnahme auf die Mieter ist u.a. im Hinblick auf unser Mietrecht nur begrenzt möglich. Es braucht somit auch Aufklärungs- und Verständnisarbeit bei den Mietern.

BGZ setzte bei der Überbauung Badenerstrasse energieeffiziente Geräte gemäss neustem Stand der Technik sowie auch Bewegungsmelder und Lichtsensoren in den Allgemeinräumen ein.

RÜCKBAU / LEBENSZYKLUS DER BAUTEILE. Auch die beste Liegenschaft muss irgendwann umgebaut, erneuert oder ersetzt werden. Sei es aufgrund der bauspezifischen Eigenschaften oder aufgrund von sich verändernden Marktbedürfnissen. Somit ist dem Rückbau mit den anfallenden Kosten und dem Energiebedarf frühzeitig Rechnung zu tragen.

Die Entsorgung von nicht mehr gebrauchten unbehandelten Holzteilen, die noch als Brennstoff verwendet werden können, ist um ein Vielfaches kosteneffizienter, einfacher und energieschonender als die Verkleinerung von Betonelementen zu Recyclingbeton.

Die Lebensdauer von Elektrogeräten ist ebenfalls zu hinterfragen. Konkret müssen wir uns die Frage stellen, ob wir unter dem Aspekt des Gesamtenergiebedarfes (Herstellung, Betrieb, Verwertung)

ein noch funktionstüchtiges Gerät nach einigen Jahren durch ein neueres ersetzen sollen oder nicht. Als Faustregel gilt heute, dass sich der Ersatz nach vier bis fünf Jahren ökonomisch und ökologisch lohnt.

» Dank koordiniertem Einsatz neuer Technologien und angestimmtem Einsatz verschiedener Baustoffe lässt sich der Verbrauch von endlichen Ressourcen massgeblich senken.«

SCHLUSSFOLGERUNG IM BEZUG AUF 2000-WATT-GESELLSCHAFT. Das Bewusstsein der Bevölkerung, dass viele Ressourcen endlich sind, ist mittlerweile vorhanden. Ein schonender Umgang mit Rohstoffen wird von einem Grossteil der Gesellschaft erwartet und von der Politik gefordert. Auch im Hinblick auf die langfristige Vermietbarkeit und Vermarktbarkeit einer Immobilie tut der Entwickler gut daran, nachhaltige Projekte zu entwickeln.

Bei der Umsetzung der Massnahmen zur 2000-Watt-Gesellschaft ist es zentral, dass der gesamte Lebenszyklus der Immobilie in Betracht gezogen wird. Wie bei vielen Bauprojekten ist auch hier die optimale Lage und das zu wählende Gesamtkonzept von zentraler Bedeutung. Die Baugenossenschaft hat erste Projekte wie die Überbauung Badenerstrasse erfolgreich lanciert. Die Erstvermietungen waren problemlos. Weitere Bauten wie «Neubau Sihlbogen» sind ebenfalls unter dem Fokus nachhaltigen Bauens geplant. ●

¹Dieser Beitrag entstand im Rahmen des Masterstudienganges MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern/ IFZ. (Visualisierung: pool Architekten)



*WALTER RITZ

Walter Ritz, Zürich, ist Direktionsmitglied der ZKB im Bereich Immobilienfinanzierungen, eidg. Bankfachmann und Betriebsökonom. In Weiterbildung zum MAS Real Estate Management.

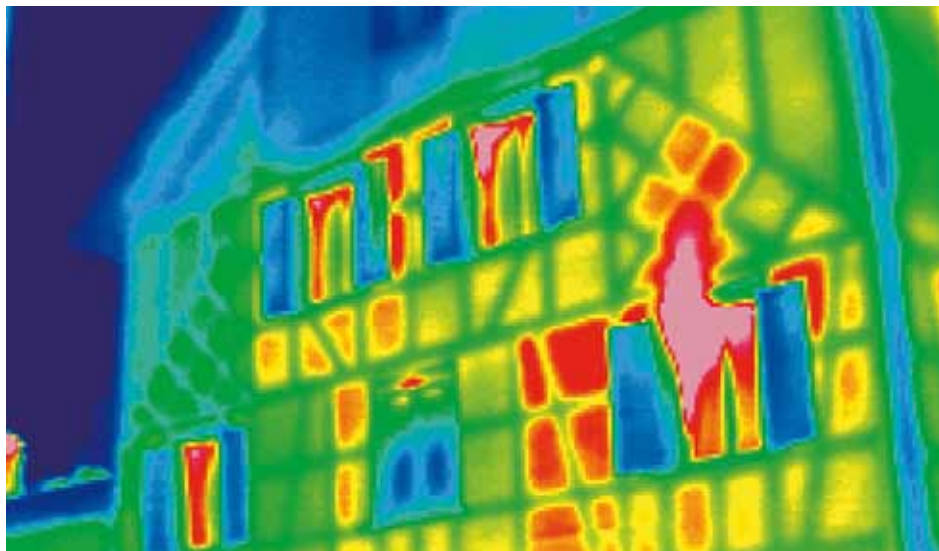


*TAMARA VANOLI

Tamara Vanoli, Immensee, ist im Bereich der Bauherrenberatung bei Brandenberger+Ruosch AG tätig. In Weiterbildung zum MAS Real Estate Management.

Schlüssel zum Energiesparen

Die meisten Gebäude in der Schweiz sind Altbauten. Viele von ihnen müssen in den nächsten Jahren saniert werden. Die Investitionen in eine umfassende Erneuerung lohnen sich. Doch es gilt, die richtige Strategie zu wählen und vorhersehbare Stolpersteine zu umgehen.



Alles bunt: Hier ist eine energetische Sanierung der Fassade angezeigt.

RED. ●
ZWEI DRITTEL TIEFERER ENERGIEVERBRAUCH.
 Am Beginn jeder Sanierung steht ein ganzheitliches Konzept, welches energetische und wirtschaftliche Kriterien ebenso mit einbezieht wie Aspekte des Wohnkomforts. Dabei steckt in der Gebäudehülle das grosse Sparpotenzial: Eine umfassende Modernisierung von Alt-

bauten reduziert den Energieverbrauch um einiges mehr als die Hälfte. Eine Gebäudesanierung beginnt mit einer gut gedämmten Gebäudehülle. Bei einem bestehenden Gebäude fließen rund 40% der Heizwärme durch Fenster und Fassade, knapp 20% durch Dach und Estrich sowie rund 10% über den Keller ab. Zum andern sind die Optionen, ein Gebäude auf Vordermann zu bringen, vielfältig und das Spektrum möglicher Erneuerungsmassnahmen ist breit. Die energetische Sanierung reduziert nicht nur die Energie- und Betriebskosten, sondern steigert auch Gebäudewert, Wohnkomfort und Vermietbarkeit.

Was jedoch durchwegs zu beachten ist: Ohne eine umfassende Gebäudeanalyse und den Beizug von Baufachleuten geht es kaum. Nur wenn der Zustand eines Gebäudes bekannt ist, lässt sich die Sanierung gezielt planen. «Gebäudehülle Schweiz» hat 2009 eine Bildungsoffensive lanciert, um die Beratungskompetenz zu erweitern. Den Hauseigentümern sollen die spezialisierten Energieberater bei der Gebäudeanalyse weiterhelfen und im selben Schritt den Gebäudepass ausstellen können.

KOMPETENTE BERATUNG. Fachmännische Beratung ist oft entscheidend, denn eine funktionierende Hülle besteht aus verschiedenen einzelnen Bauteilen. Auf undichte Stellen bei Fensterbrüstungen ist

ebenso zu achten wie auf unnötige Wärmebrücken. Und ebenso wichtig ist das bauphysikalische Zusammenspiel von dichten Fenstern und ungedämmter Fassade, wenn später keine Feuchtigkeitsschäden auftreten sollen. Bei herkömmlichen Aussendämmungen sind die Empfehlungen der Baufachleute ebenfalls eindeutig: Bei Massivbauten genügen minimale Dämmstärken zwischen 16 cm und 18 cm. Bei Leichtbaukonstruktionen sind hingegen 18 bis 20 cm dicke Dämmschichten erforderlich. Der Zusatzaufwand, eine Standard-Dämmung zur Minergie-Lösung aufzuwerten, ist jedoch sehr gering. Die Arbeitsabläufe sind dieselben und der Mehraufwand für die Materialien fällt bei den Zusatzinvestitionen kaum in Betracht. Kompensiert wird dies durch geringere Energiekosten und ausgeglichene Raumtemperaturen.

STRATEGISCHE ENTSCHEIDE. Mit Abklärungen zum baulichen Zustand und effektiven Energieverbrauch ist es aber nicht getan. Die Erneuerungsstrategie hat ebenso allfällige Komfortmängel – unter anderem Durchzug in den Wohnräumen oder ungenügende Grundrisse – sowie die baugesetzlichen Vorschriften zu berücksichtigen. Es gilt, das Wünschbare vom Machbaren zu trennen. Paragraphen in den jeweiligen Bauordnungen können allerdings einschränkend oder befreiend sein: Bisweilen darf aus Gründen des Denkmalschutzes die Aussenfassade nicht verändert werden. Anders verhält es sich bei Reserven, die für eine grössere Ausnützung der Parzellenfläche sprechen. Kann eine Erneuerung mit einem Ausbau unter dem Dach, mit einem Wintergarten oder einem anderweitigen Anbau kombiniert werden, ergeben sich interessante Optionen für die künftige Nutzung sowie besonders für die Finanzierung. Gebäudeeigentümer haben sich daher vorgängig zwischen Werterhaltung, Teilerneuerung, umfassender Erneuerung oder einem Ersatz-Neubau zu entscheiden.

AUFTEILBARE KOSTEN. Die Kosten sind ein zentrales Thema bei der Gebäudeerneuerung. Je langfristiger die Planung und je umfassender das Programm, umso höher fallen die erforderlichen Investitionen aus. Wichtig ist daher zu wissen,

ANZEIGE

Trockag

Wann's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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



«MINERGIE IST EIN WIRTSCHAFTSFAKTOR»

dass nicht alles auf einmal erneuert werden muss. Eine Gebäudesanierung kann schrittweise in einzelnen Etappen erfolgen, welche auf mehrere Jahre verteilt ausführbar sind. Wichtig ist jedoch, auf die richtigen zeitlichen Abläufe zu achten. Die etappierbaren Massnahmenpakete werden von Sanierungsexperten folgendermassen skizziert:

1. Ersatz der Fenster, neuer Sonnenschutz, Wärmedämmung der Fassade
2. Wärmedämmung des Daches oder des Estrichbodens und der Kellerdecke
3. Heizkesseleratz, neuer Wasserwärmer
4. Innenausbau: Küche, Bad, neue Leitungen, eventuell Einbau einer Komfortlüftung.

In falscher Reihenfolge saniert, können verschiedene Probleme wie zum Beispiel Feuchtigkeit und Schimmelwachstum entstehen.

FINANZIELLE ANREIZE. Der Bund fördert die Sanierung von Gebäuden seit 2010 Jahr gesamthaft mit rund 200 Mio. CHF. Das Gebäudeprogramm hat 2010 das Programm der Stiftung Klimarappen abgelöst. Wichtigste Neuerung: Neu werden auch Einzelbauteile gefördert. Fördersätze und Bedingungen sind aufgeführt unter www.dasgebaeudeprogramm.ch.

Dass sich eine energetische Gebäudesanierung aber nicht nur für Eigentümer sondern auch für die Volkswirtschaft lohnt, zeigt Armin Binz, Hochschuldozent und Leiter der Minergie Agentur Bau. «Anstatt viel Geld für den Einkauf von Energieträgern aus dem Ausland auszugeben, sorgen Investitionen in die Gebäudehülle für eine hohe Wertschöpfung bei der inländischen Baubranche.»

GEBÄUDEHÜLLE SCHWEIZ

Der Verband Schweizer Gebäudehüllen-Unternehmen ist das führende Kompetenzzentrum und der professionelle Dienstleistungsanbieter für die Gebäudehülle. Der Verband tritt an der Minergie-Expo mit einer Sonderschau und einer Fachveranstaltung auf. www.gh-schweiz.ch.

MINERGIE-EXPO

Datum: 10. - 13. März 2011
 Ort: Messe Luzern
 Öffnungszeiten: Do bis So 10 - 18 Uhr
 Eintritt: Erwachsene CHF 12.-
 Information: www.minergie-expo.ch



Franz Beyeler, Geschäftsführer Minergie



• **Minergie braucht die ausländische Konkurrenz nicht zu fürchten, findet Geschäftsführer Franz Beyeler im Gespräch mit Immobilien. An der Minergie-Expo in Luzern vom 10. bis 13. März 2011 lanciert der Verein einen neuen Standard.**

– **Minergie ist eine Erfolgsgeschichte und verzeichnet eine grosse Marktdurchdringung am Schweizer Wohnmarkt. Gleichzeitig wird der Standard nach und nach durch die Bauvorschriften eingeholt. In welche Richtung geht Ihre Entwicklung weiter?**

– Franz Beyeler: Ich höre die Frage oft, warum wir uns auf Energie und Lebensqualität beschränken. Uns ging es nie primär um Energie, sondern um Lebensqualität. Auch ist der Einwand, dass uns die Bauvorschriften einholen, nur zum Teil richtig. Wir schreiben zum Beispiel eine Komfortlüftung vor. Die allgemeingültigen Bauvorschriften tun dies nicht. Ich erachte die Lüftung – auch aus bauphysikalischen Gesichtspunkten – als wichtig und richtig, auch wenn dies für die Bauherrschaft auf den ersten Blick eine zusätzliche Hürde darstellt. Mit Minergie-P haben

wir einen weiteren, ambitionierten Standard eingeführt, der sich bewährt. Viele Planer haben heute noch nicht den Mut, sich daran zu wagen. Hier leisten wir hartnäckig Überzeugungsarbeit. Mit dem neuen Standard Minergie-A unternehmen wir nun den nächsten Schritt. – Es ist übrigens richtig, dass wir zahlenmässig ein Schwergewicht im Wohnmarkt haben. Nach Quadratmetern Nutzfläche ist aber der Dienstleistungssektor – namentlich Bürogebäude, Shoppingcenter und Detailhandel – bereits grösser.

– **Ausländische Nachhaltigkeitsstandards drängen in die Schweiz. Wie reagieren Sie auf diese Konkurrenz?**
 – Man muss die Marktdurchdringung von Minergie und anderen Standards in Relation setzen. Hier sind wir weltweit Spitze. Die punktuelle Zertifizierung nach LEED, wie sie jetzt beispielsweise beim Prime Tower angestrebt wird, hat mit einer internationalen Mieterschaft zu tun. In den USA gehört es zum guten Ton, sich in LEED-zertifizierten Gebäuden einzumieten.
 – **Was halten Sie von der doppelten Zertifizierung nach LEED und**

Minergie, wie das im Fall des Prime Tower geprüft wird?

– Es gibt ganz wenige Gebäude und Investoren, die doppelt zertifizieren. Ich halte das für überflüssig. Im Fall von LEED ist es zudem sehr teuer. Als Bauherr würde ich mich für einen Standard entscheiden.
 – **Wie sieht es mit der eigenen Expansion ins Ausland aus?**

– Wir sind im Ausland bereits punktuell aktiv, soweit es unsere beschränkten Kapazitäten zulassen. In Frankreich zertifiziert die Non-Profit-Organisation Prestaterra nach unseren Vorgaben und unter dem Namen nach Minergie. Teilweise zertifizieren wir ausländische Immobilien von der Schweiz aus. In verschiedenen anderen Ländern – zum Beispiel Polen, USA oder Schweden – sind informelle Gespräche im Gang. Die Erschliessung neuer Märkte ist mit enormem Aufwand verbunden, bis die Marke bekannt ist sowie Banken, Hersteller und Planer davon überzeugt sind.

– **Die Vernehmlassung für Minergie-A ist abgeschlossen. Wie war das Ergebnis?**

– Die Rückmeldungen waren grundsätzlich positiv. Viele Planer haben auf diesen nächsten

Schritt gewartet. Wir konnten viele Vorschläge und Anpassungsvorschläge berücksichtigen und gehen nun am 10. März 2011 zur Eröffnung der Minergie-Expo in Luzern mit dem Standard live. Es gab auch grundsätzlich kritische Stimmen. Unsere Aufgabe ist es aber, die Hürde höher zu legen. Letztlich sind unsere Standards ja immer freiwillig.

– **In Luzern findet erstmalig eine Minergie-Expo statt. Was ist das Ziel?**

– Als Patronatsgeber wollen wir Anbieter, Planer und Bauherren zusammenbringen, Informationen austauschen und dadurch die Marktdurchdringung vergrössern. Dass die drei Messehallen ausverkauft sind, zeigt, welcher Wirtschaftsfaktor Minergie in der Bauwirtschaft und Zulieferindustrie ist.

– **Was ist aus Ihrer persönlichen Warte das Highlight der Expo?**

– Es gibt verschiedene: die Fachtagung mit der Lancierung von Minergie-A, sodann die Übergabe des 20 000. Minergie-P-Zertifikates. Dass die Expo zudem in den nach Minergie zertifizierten Messehallen stattfindet, sei hier auch noch erwähnt.

«Noch viel Potenzial vorhanden»

Mit offener, transparenter Information und spartenübergreifendem Wissen kann unser Land in Sachen erneuerbarer Energie durchaus mit dem nahen Ausland mithalten. Angelo Zoppet sprach mit Beat Huber¹, Kenner der Holzenergieszene.



Das Biomasse-Heizkraftwerk Längenfeld im Oetzal versorgt 200 Haushalte mit einem 15 km langem Fernwärmenetz (Fotos: Polytechnik Biomass Energy).

ANGELO ZOPPET-BETSCHAFT* •

ERNEUERBARE ENERGIE IM SCHATTEN DER ATOMDISKUSSION. Die nun je länger und stärker in den Fokus geratende Diskussion um neue Atomkraftwerke erhöht aus der Sicht vieler die Gefahr, dass die erneuerbaren Energien im Allgemeinen und die Biomasse im Besonderen ins Hintertreffen geraten könnten. Sowohl dem Erzeuger als auch dem Verbraucher bringt es letztlich wenig, die verschiedenen Energiearten gegeneinander auszuspielen. Energie aus Biomasse, insbesondere aus dem einheimischen, umweltneutralen und nachwachsenden Rohstoff Holz, ist nach wie vor umweltschonend, zuverlässig und bezahlbar. Die Biomasse ist und bleibt eine Stütze der erneuerbaren Energien und nachhaltigen Energiepolitik. Holzenergiefachmann Beat Huber hat von der soeben zu Ende gegangenen Mitteleuropäischen Biomassekonferenz in Graz viele gute und interessante Ergebnisse sowie Erkenntnisse mitnehmen können.

Eine davon ist, dass wir in Zukunft in Europa und in der Schweiz erheblich schneller zu neuen Lösungen und Produkten kommen müssen: Das Innovationstempo, vor allem im Fernen Osten, ist

viel höher. Es ist also nur noch eine Frage der Zeit bis wir nicht nur eingeholt, sondern überholt sind. Das war einhellig die Meinung der hochkarätigen Referenten in Graz. Es ist seit den Impulsprogrammen des Bundes in den 1990er-Jahren längst bekannt, dass der Immobilien- und Gebäudebestand noch immer ein grosses Energiesparpotenzial hat.

» Mit Energie aus Biomasse sind wir keineswegs auf dem Holzweg!«

BEAT HUBER

GUTE ERFAHRUNG MIT BIOMASSE. Vor allem für die Wärmeherzeugung, also im Bereich Gebäudeheizungen, sind Biomasseanlagen vorzüglich geeignet. Das haben schon längst umweltbewusste Tourismus- und Luftkurorte im ganzen Alpenraum erkannt. Dort arbeiten zum Teil schon seit über zehn Jahren Biomasse-Heizkraftwerke einwandfrei, umweltfreundlich und kostengerecht. Dass es an vielen Orten in der Schweiz, die für Biomasseanlagen be-

sonders gut geeignet wären, oft Widerstand gibt und nur sehr harzig vorwärts geht, liegt manchmal auch an Defiziten von Projektverantwortlichen und fast immer an der mangelhaften, wenig transparenten Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit.

Beat Huber, Sie sind soeben aus Graz zurückgekehrt. Was sind Ihre wichtigsten Eindrücke und Erkenntnisse dieser wohl bedeutendsten viertägigen Biomassekonferenz im Alpenraum und Mitteleuropa?

„Unter dem Motto: «Die Zukunft der erneuerbaren Energien beginnt jetzt!», war dies eine eindrucksvolle und bestens organisierte Veranstaltung, die einen umfassenden Überblick zum Stand und Problematik von Biomasse und Bioenergie zeigte. Das Ergebnis der Referate, Plenarsitzungen, Workshops und Exkursionen ist, dass die Bioenergie nicht nur schon heute, sondern in Zukunft vermehrt in der gesamten Energieversorgung eine wichtige Rolle spielen wird. Vor allem auch durch ihr breites Einsatzspektrum und wegen der guten Speicherfähigkeit. Dabei gewinnt sie dank Ausbau und Nutzung in Form von Wärme, Strom und Kraftstoff weltweit an Bedeutung.“

„Nebst führenden europäischen Politikern, Umweltforschern, Verbands- und Industrievertretern gab es auch Referenten aus der Schweiz. Wie stark waren in der Hauptstadt des Bundeslandes Steiermark Behörden- und Umweltschutzvertreter sowie Planer aus der Schweiz vertreten?“

„Unter den 1000 Teilnehmern aus 56 Ländern haben leider nur eine Handvoll Branchenvertreter aus unserem Land teilgenommen. Besonders für unsere Planer wäre dies eine gute Gelegenheit gewesen, sich umfassend und ganzheitlich weiter zu informieren und sich auf den neuesten Stand von Technik und Entwicklung zu bringen. Zudem darf man nicht ausser Acht lassen, dass an solchen Spitzenkongressen die Netzwerke erweitert und Erfahrungen ausgetauscht werden können, was für die Schweiz nur vorteilhaft ist.“

„Gerade auch bei uns, in einem an Holz reichen Land, ist und bleibt die Biomasse ein gewichtiger Faktor der erneuerbaren Energiestrategie und in der Politik gegen den Klimawandel. Warum sind uns in dieser Hinsicht andere Alpenregionen wie Österreich, Bayern und Südtirol voraus?“

„Weil unsere Nachbarn früher gestartet sind und das grosse Potenzial ihrer einheimischen Ressourcen längst erkannt haben. Dort hat man frühzeitig das Holzvorkommen richtig abgeschätzt und die Nutzung für industrielle und energetische Zwecke konsequent umgesetzt. Bei uns wurde leider zu lange nur darüber gefachsimpelt, geredet und geschrieben. Zudem ist von der Holzenergiebranche das ökonomisch nutzbare Holzvorkommen überschätzt und die Schutzfunktion der Wälder in höheren Lagen und Berggebieten unterschätzt wor-

den. Mit dem Tat- und Umsetzungsbeweis konnten die erwähnten Länder auch in verfahrenstechnischer Hinsicht, in Forschung und Entwicklung weltweit an die Spitze vorstossen. Das Ergebnis zeigt heute, dass diese Länder und Regionen auch für die zukünftige Entwicklung gut gerüstet sind, ihren Vorsprung vielfach noch ausbauen. Was natürlich für die dortige Volkswirtschaft und Gesellschaft enorm wichtig ist.“

„Nach wie vor besteht ein grosser Nachholbedarf bei der Erneuerung von Immobilien. In waldreichen Gebieten des mitteleuropäischen Raumes setzen sich immer mehr energieeffiziente Biomasseanlagen zur Wärmeerzeugung durch. Warum ist es in der Schweiz vielerorts so schwer, solche Anlagen zu bauen?“

„Gut 40% des gesamten Energieverbrauchs in Europa benötigen Immobilien

ANZEIGE



Badtuchwärmer von infraSWISS – ein Traum

InfraSWISS Badtuchwärmer sind im Nu warm und verzaubern jedes Badezimmer in eine Oase der Entspannung. Ob in dezemtem Ton oder in edlem Schwarz, sämtliche Geräte haben ein zeitlos schönes Design und sind dank unterschiedlicher Grösse und schlanker Form in jedes Badezimmer problemlos integrierbar. Je nach Modell können mehrere Badtuchstangen montiert werden: Als Doppel- oder Einzelstange, rundlich gestylt oder in eckiger Form.

infraSWISS®
SWISS MADE

infraSWISS AG · Industriepark
Logisticcenter 1 · 6246 Altishofen
Tel. 062 748 98 88 · Fax 062 748 98 80
info@infraswiss.com · www.infraswiss.com



Im Bild: Ansicht zweier Biomasse-Rauchrohrkessel.

BIOGRAFIE¹

Beat Huber ist Geschäftsführer der Polytechnik Swiss AG mit Sitz im Schweizerischen Immenensee bei Küssnacht am Rigi. Seit über 30 Jahren ist er in der Holzbranche und Holzenergieerzeugung an vorderster Front tätig. Er war an der Entwicklung einer der ersten wirtschaftlich funktionierenden Stückholzheizungen und an einer polyvalenten (Wärme, Kälte, Strom und Fernwärme) Energieerzeugungsanlage der damaligen Swissair mitbeteiligt. Für die öffentliche Hand hat er an Umwelt- und Energiestudien mitgearbeitet und war an der Weltneuheit «plastOil» der Zuger Firma Risi beteiligt. Beat Huber ist zudem Vorstandsmitglied im Schweizerischen Verband für Umwelttechnik (SVUT).

Die Firma Polytechnik ist ein bedeutender Anbieter von luft- und feuerungstechnischen Anlagen. Sie berät Bauherren und Investoren kompetent, lösungsorientiert und kundengerecht; sie plant und produziert schlüsselfertige Anlagen. Die Polytechnik-Gruppe beschäftigt derzeit 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Hauptsitz in Weissenbach vor Wien. Niederlassungen in der Schweiz, Frankreich, Ungarn, Polen, Rumänien, Russland, Weissrussland, Neuseeland und Australien weisen auf wachsende Exportmärkte aufstrebender Staaten hin. www.polytechnik.ch

und Häuser – davon sind zwei Drittel Wohnbauten. Hier liegt noch immer ein enormes Potenzial für erneuerbare Energien brach. Und genau da hat die Bioenergie eine grosse Chance. Dieses Reservoir mit intelligenten Lösungen der Biomasse effizient und wirtschaftlich zu füllen, ist nicht nur Aufgabe der Politik, sondern auch der Branche selber. Wenn die Vorzüge der Bioenergie wie nachwachsende Rohstoffe, gute Verfügbarkeit, geringe Transportwege und umweltfreundlicher Betrieb der Bevölkerung richtig und tatsachengerecht vermittelt werden, so erlebt die heimische Biomasse-Energie enormen Auftrieb und Erfolg. Eine weitere Voraussetzung dazu ist, das Fachwissen richtig einzubringen, sich der Erfahrung auch von ausländischen Partnern nicht zu verschliessen und mit guter Planung zu überzeugen. Weiter gilt, dass alle Beteiligten offen und ehrlich informieren – nach dem Motto: «Transparenz tötet Gerüchte!»

„Eine Frage zu einer konkreten Brennstoffart: Der Pelletverbrauch in Europa ist in den vergangenen acht Jahren um das Fünffache, auf rund acht Mio. Tonnen im Wärme- und Strommarkt gestiegen. Dieser rasant zunehmende Bedarf benötigt auch entsprechende Produktionsanlagen. Wer hat dieses enorme Potenzial längst erkannt und beliefert uns in Zukunft?“

„Mit dem Anstieg der fossilen Energiepreise und der geforderten, besseren Nutzung der Biomasse, steigt unbestritten auch die

Nachfrage für Biomasse in Form von Pellets. Auf der ganzen Welt sind in holzreichen Gegenden gigantische Produktionsanlagen geplant und bereits in Ausführung. Vor allem in Russland, in den USA und in Brasilien. Ein auch bei uns nicht unbekannter Energiekonzern wie Vattenfall ist an solchen Werken beteiligt. In der Schweiz stellt die Holzfirma Tschopp aus dem luzernischen Buttisholz ihre hochwertigen Swissspellets her, die in jeder Hinsicht einwandfrei und optimal hergestellt sind. Angesichts der drohenden ausländischen Konkurrenz rechtfertigt sich eine weitere Pellet-Strasse.

„Man muss ein Energiesystem immer als Ganzes betrachten.“

BEAT HUBER

„Spielt in der Schweiz überhaupt der so genannte freie Markt – oder anders herum gefragt, haben kleinere Firmen oder Schweizer Filialen von ausländischen Biomasseanbietern eine faire Chance auf dem von einigen Wenigen beherrschten Inlandsmarkt?“

„Der mit den bilateralen Verträgen weitgehend liberalisierte freie Markt sollte grundsätzlich alle konkurrenzfähigen Marktteilnehmer zulassen. Dass damit kleine, oft in sich abgeschlossene Branchen Mühe haben, beweisen viele Beispiele aus den unterschiedlichsten Gebieten. Wenig

Verständnis habe ich allerdings bei Projektvergaben, bei denen Qualitäts-Management-Systeme, die selbst in Zentralasien längst zum Standard gehören, nicht oder sehr eigenartig zur Anwendung gelangen. Doch ich bin guten Mutes, dass durch die vermehrt feststellbare Einflussnahme international tätiger Planer und Ingenieurbüros die Auftragsvergabe-Kriterien fairer und transparenter werden.

„Wie sollen umweltfreundliche Bauherren und Investoren vorgehen, wenn sie auf Biomassen setzen wollen?“

„Im Gegensatz zu den Brennstoffen Öl oder Gas ist die Biomasse sehr vielfältig und komplex. Das bedingt gute und bestens ausgebildete sowie erfahrene Ansprechpartner und Fachleute. Wichtige Parameter (veränderliche Grössen) bei der Biomasse respektive bei Biomasse-Projekten sind: Brennstoff-Art und -Zusammensetzung, Verfügbarkeit, Feuerung mit Energieumwandlung, Rauch- und Abgasreinigung, Feinstoff- und Ascheminimierung, Ascheentsorgung, Wärme-Energieauskopplung, Steuerung und Betrieb, Unterhalt sowie die Gesamtlogistik. Dazu braucht es die richtigen und starken Partner. Eine gute, neutrale und objektive Beratung im Vorfeld macht sich immer bezahlt.“



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**
Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

NEGATIVE UND POSITIVE LEHRBEISPIELE



• Die nachfolgenden drei Beispiele zeigen auf, wie unterschiedlich in der Schweiz und Österreich bei Biomasse-Heizwerkprojekten vorgegangen wird – hier oft leider weniger glücklich und manchmal umständlich, dort meist effektiv und kommunikativ.

In der wald- und holzreichen Schwyzer Gemeinde Unterberg führte im Winter 2009 ein regionales Stromwerk im Auftrag der Gemeinde eine Umfrage und Machbarkeitsstudie für ein Heizkraftwerk mit Wärmeverbund durch. Das Ergebnis fiel ernüchternd und enttäuschend aus: Trotz des unbestritten hohen Potenzials für eine Biomasseanlage mit Wärmeverbund befürworteten bloss ein Fünftel der Ibriger Hauseigentümer einen Anschluss. Sowohl der ungenügende Fragebogen, das nicht ganz geschickte Vorgehen als auch die fehlerhafte Kommunikation mit wenig Transparenz dürften zum Negativergebnis geführt haben. Da ein Ersatz für die 20jährige Holzschneitzelheizung, die alle Gemeindebauten mit Wärme versorgt, ansteht, liess der Gemeinderat nicht locker. Er legt nun der Stimmbürgerschaft am kommenden 13. Februar ein konkretes

Projekt vor: Eine Holzheizung für nasse Waldholzschnitzel mit Fernwärmenetz. Inzwischen hat sich erneut Widerstand gegen das Projekt und das Vorgehen der Gemeinde gebildet. Nicht nur Macher und Konzept stehen in der Kritik, sondern auch, dass sich die Gemeinde als Mehrheitsaktionärin an einer Aktiengesellschaft mit 4 Mio. CHF beteiligen soll. Viele Fragen seien dabei noch ungelöst und offen. So ist es wohl absehbar, dass im für ein Biomasse-Heizwerk bestens geeigneten Ibrig die energiepolitischen Weichen einmal mehr falsch gestellt werden könnten.

Und wie hat man im kleinen, insgesamt nur 4000 Bewohner zählenden und zum Tirol gehörenden Tannheimer Tal (mit seinen fünf Gemeinden) auch wirtschafts- und tourismusfördernde erneuerbare Energien eingeführt? Nach intensiven und transparenten Anfragen und Information der Bevölkerung nahm im Spätsommer 2002 der Gemeindepräsident von Tannheim mit einer ausgewiesenen Firma bezüglich eines Biomasseheizwerks mit Wärmeverbund Kontakt auf. Und nur wenige Wochen später legten die Spezialisten aus dem fernen Wien ein Projekt vor, das für die klei-

ne, durchaus mit Unterberg zu vergleichende Gemeinde, auch wirtschaftlich machbar war. Nach umfassender Information und Kommunikation der Bevölkerung im Advent des gleichen Jahres gründeten die Tannheimer im Februar 2003 eine Ortswärmegesellschaft. Darin hat die Gemeinde Anteile von drei Vierteln, die privaten Energiespezialisten einen Viertel. Schon Ende Oktober 2003 ging die neue Ortswärmeversorgung Tannheim in Betrieb. Seit nun mehr als sieben Jahren läuft das 6-Megawatt-Biomasseheizwerk störungsfrei und versorgt den Grossteil des nur 1000 Einwohner zählenden Sommer- & Wintertourismusortes mit Wärme. Im Januar 2008 eröffnete die noch kleineren Nachbargemeinde Grän ein weiteres Biomasse-Heizwerk mit 5 Megawatt Leistung. In ebenfalls nur sechs Monaten realisierte der Wiener Komplettanbieter auch diese Anlage. Seitdem spart man in den beiden Tourismusorten im lieblichen Westtiroler Hochtal pro Jahr mehr als 2 Mio. Tonnen Heizöl und bis heute wurden die klimarelevanten Emissionen um über 50 000 Tonnen reduziert. Also beste Werbung für die besonders auch bei Schweizern sehr beliebte Ferienregion. ●

Jeder nach seinem Geschmack – Aber auf eigene Rechnung.

Wasser- und Wärmekosten gerecht verteilt.



NeoWeb

Mit Online-Kundenportal für den papierlosen Datenaustausch, Statusinformationen und Download der Abrechnungen.

NeoVac ATA bietet das All-in-One-Paket für die verbrauchsabhängige Wärme- und Wasserkostenabrechnung. Von den Messgeräten für die Verbrauchermittlung bis zur individuellen Abrechnung der Heiz-, Wasser- und Nebenkosten. Die perfekte Lösung aus einer Hand. Mehr über den Komplettservice von NeoVac ATA erfahren Sie unter **0800 80 76 76** oder **www.neovac.ch**.

Oberriet • Pratteln • Worb • Bulle • Inwil • Porza • Crissier • Dübendorf Ruggell / FL • Götzis / A

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTTECHNIK **NeoVac**

Leidenschaft und Leidensdruck

Nachhaltig werthaltig ist das durch die vier SVIT-Fachkammern organisierte Real Estate Symposium 2011. Über 150 Teilnehmer erleben im Trafo Baden engagierte und brillante Referenten samt spannender Podiumsdiskussion zum Thema «Mit Nachhaltigkeit zur Werthaltigkeit».



Kultur- und Kongresszentrum TRAF0 Baden – ideale Plattform für inhaltlich und kulinarisch nachhaltige und werthaltige Veranstaltungen.

THOMAS KASAHARA •

EINS GETOPPT. Das Real Estate-Symposium vom 1. Februar 2011 im Kultur- und Kongresszentrum TRAF0 in Baden setzt bleibende Akzente zum Thema «Mit Nachhaltigkeit zur Werthaltigkeit». Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz, moderiert den Anlass gekonnt. Sechs erstklassigen Einzelreferenten folgt eine engagierte Podiumsdiskussion unter versierter Leitung von Nationalrat Filippo Leutenegger, Präsident von Haus Club Schweiz, Gebäude-Klima Schweiz und Verband für Energieeffizienz. Zwischenverpflegungen, Mittagessen-Stehlunch, und Apéro mit Get-Together lassen die Teilnehmer auch kulinarisch nachhaltig gestärkt heimkehren. Auch Dank der Sponsoren V-Zug, HRS, Sto und Wincasa wird die Symposiumspremiere von 2010 getoppt.

SALVE VON SALVI. Dr. Marco Salvi, Zürcher Kantonalbank, stellt zwei Studien vor und definiert den Begriff Nachhaltigkeit bewusst weit. «Aufgrund des technischen Fortschritts und Wandels wird Gesichertes obsolet, was z.B. die Industrie in Baden bildhaft zeigt. Als Ökonom ist bei mir nicht das Dauerhafte im Zentrum, sondern die Internalisierung der externen Effekte. Wir müssen spüren, was die Kosten unseres Handelns sind. Nachhaltigkeit heisst, Kosten zu tragen, die wir z.B. als Eigentümer/Vermieter und als Mieter verursachen».

Er beleuchtet die Minergielabel-Entwicklung bei Immobilieninvestitionen: Sind Eigentümer/Vermieter und Mieter bereit, den Aufpreis zu bezahlen? Die erste Studie zeigt bei Wohnbauten: Nur 20% der Neubauten sind im Minergiestandard erstellt. Der Weg zur Energieeffizienz ist beim Immobilienbestand sehr lang: Der Lebenszyklus einer Immobilie mehr als 40 bis 50 Jahre. Jährlich werden nur 1,5% des Bestandes umfassend saniert. Im Minergiestandard bauen vor allem private Investoren. Regional wird primär in der Deutschschweiz nach Minergiestandard gebaut: In der Westschweiz sind es unter 5%. Im Oberwallis gibt es aber eine sehr hohe Minergiedichte. Typologisch wird Minergie eher an besseren Lagen gebaut.

TREIBER. Gemäss ZKB-Studie sind die zwei wichtigsten Treiber der Minergiedichte: Einkommen und Sprachregion. Salvi interpretiert Letzteres als Mentalität und Kultur. Für ihn ist klar: «Die Idee ist falsch, dass Minergie etwas für umweltpolitisch interessierte Leute ist». Die Höhe der Subvention spielt keine entscheidende Rolle.

ZAHLUNGSBEREITSCHAFT FÜR MINERGIE? Werden Minergieinvestitionen vom Markt honoriert? Mit der hedonischen Methode wird gemessen, ob Minergie berücksichtigt wird oder nicht. Alle «homegate»-Daten seit 2002 werden geprüft. Bei Stockwerk-

eigentum ist die bereinigte Preisdifferenz mit 3,5% gross, beim Einfamilienhaus mit 7,5% noch grösser. Gemäss Salvi wird Minergie vom Markt honoriert, d.h. man verliert damit kein Geld. Salvi betont jedoch: Der Ölpreis müsste über 200 CHF für 100 Liter liegen, um – bei angenommenem Zinssatz von 2% – zusätzlichen Kosten von Minergie über 30 Jahre zu amortisieren.



» Es gibt klar einen Minergie-Röstigraben.«

Dr. Marco Salvi, Zürcher Kantonalbank

TUE GUTES. Für Salvi ist klar: «Es muss einen zusätzlichen Nutzen geben, damit die Menschen freiwillig in Minergie bauen. Wichtigster Treiber ist die Bereitschaft, etwas für die Umwelt zu tun. Dabei handelt es sich um existierende, spürbare Anreize».

MINERGIE UND MIETE. In der 2. ZKB-Studie werden die durchschnittlichen Mieten der auf «homegate» inserierten Wohnungen verglichen. Bereinigt liegt in der Schweiz die Bruttomiete von Minergie-Wohnungen um 4,9% höher, für Salvi erstaunlich.



Die kontroversen Themen lösen – selbst in den Pausen – engagierte und hochstehende Diskussionen aus, dies mit wechselnden Gesprächspartnern.

QUINTESSENZ. Energieeffiziente Investitionen bei Wohnbauten lohnen sich und bewirken – im Durchschnitt – keine Verminderung der Rendite. Es gibt Lageunterschiede. Allein bezogen auf die Heizkostensparnis lohnt sich Minergie nicht. Es bräuchte jährliche reale Preisanstiege von über 4%. Der Mietwohnungsmarkt honoriert energieeffiziente Investitionen. Die Schweiz steht international sehr gut da: Nirgendwo gibt es so viele Wohn-Neubauten, die als Greenbuilding gelten können (+20%). Bei Bürogebäuden in der Schweiz wird gemäss Salvi weniger in Minergie gebaut (daher zu wenig statistisches Material). Internationale Studien aber belegen: Branchen mit schlechtem Image bauen vermehrt energieeffizient.

NACHHALTIGKEIT AUS NUTZERSICHT. Jean-Claude Maissen, Fondsleiter des Immobilienfonds CS REF Property Plus und Verantwortlicher des CS REF Green Property, erwähnt beim Referat «Nachhaltigkeit als Anlageklasse», dass das von CS Real Asset Management Schweiz verwaltete Vermögen Ende 2010 27,2 Mrd. CHF beträgt. Seit 1999 wird ein jährliches Wachstum von durchschnittlich 2,5 Mrd. CHF mit innovativen Produkten erzielt. In den letzten Jahren wurde Nachhaltigkeit zum Wertfaktor. Deshalb hat die CS 2009 den Real Estate Fund Green Property implementiert. Laut CS ist die finanzielle Tragbarkeit gegeben.

Gemäss RICS-Studie wurde in den USA eine Preisdifferenz von +16% ermittelt. Rund 50% der Unternehmen sind gewillt, für Betriebsimmobilien einen Aufpreis für Nachhaltigkeit zu zahlen. Maissen verweist auch auf Wüest & Partner-Immo-Monitoring 2011, wonach für eine «grüne Liegenschaft» ein Aufschlag von 6,5% auf die Nettomiete möglich ist. Alle Kosten werden bei Planung und Erstellung ausgelöst, aber 80% der Lebenszykluskosten fallen erst in der Nutzungsphase des Gebäudes an. Als Architekt ist Maissen überzeugt: «Je höher die Nebenkosten, desto weniger kompetitiv bin ich im Markt».



„Wichtig unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit sind Gebäude mit hoher Nutzungsflexibilität.“

Jean-Claude Maissen, Credit Suisse

GREENPROPERTY-GÜTESIEGEL. Die Gebäude bewertet CS mit dem greenproperty-Gütesiegel, das ökologische, ökonomische und soziale Aspekte abdeckt. Maissen: «Zertifikate haben einen kommunizierbaren Standard. Werthaltigkeit bei grünen Gebäuden ist gewährleistet, auch wenn dies der Markt manchmal anders sehen möchte».

THE TRUTH OF KNUF. Holger Knuf, Geschäftsführer von i²fm, geht das Thema «Nachhaltigkeit einer Immobilie in der Retrospektive» erfrischend an: Was hat Nachhaltigkeit – unter dem Aspekt der drei Säulen der Nachhaltigkeit (Ökonomie – Ökologie – Soziales) mit der Immobilienwirtschaft zu tun? Knuf folgert, dass unter Aspekt der Wirtschaftlichkeit und Kostensenkung bei den Betriebskosten nur 1,2% eingespart werden können. Bei energetischer Sanierung (Dach/Fassade/Fenster/Keller) eines Bürogebäudes mit 10 000 m² BGF und 8000 EUR Energiekosten ergeben sich jährliche Folgekosten von 150 000 EUR. Gemäss Knuf gibt es nur eine wirksame Lösung: Einsparung von m². Der Trend geht in die andere Richtung: Der Flächenbedarf in Deutschland ist gestiegen. Ökonomisch funktioniert es also nicht. Unternehmen machen gemäss Knuf aus marketingtechnischen Überlegungen mit, konzentrieren sich aber auf die Organisation. In Deutschland sind Unternehmen, die Greenbuildings abnehmen, in aller Munde: Prominentes Beispiel ist die Deutsche Bank.

VISIONÄR MIT LEIDENSCHAFT. Pionier Walter Schmid, Bau- und Generalunternehmer sowie Präsident der Umwelt Arena AG, zeigt seine Beweggründe authentisch auf. Schmid investiert seit Jahrzehnten Teile des Gewinns in umweltentlastende Projekte (z.B. Tiefenwasserbohrungen für



» 2012 ist die Eröffnung der Umwelt Arena in Spreitenbach.«

Walter Schmid, Pionier und Unternehmer



Das Podium unter der Leitung von Filippo Leutenegger.

ANZEIGE

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



Ein Glücksfaktor, der lange währt.

Sonnenkollektoren von Schweizer nutzen die Energiequelle der Zukunft.

Ästhetisch, flexibel in der Anwendung, unabhängig von anderen Energiesystemen: Mit Sonnenkollektoren von Schweizer treffen Sie die richtige Wahl. Unsere Sonnenkollektoren passen zu jedem Architekturstil und glänzen mit hervorragendem Energieertrag und erstklassiger Qualität. Mehr Infos unter www.schweizer-metallbau.ch oder Telefon 044 763 61 11.

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



» **Menschliche Trägheit im Erfolg ist ein Problem. Es braucht Leidenschaft, Leidenschaft und Pioniere.»**

Dr. David Bosshart



Martin Hitz, David Bosshart, Filippo Leutenegger und Walter Schmid (v.l.n.r.).

Wohnüberbauungen, Kompogas, Elektroautos, usw.). Schmid ist überzeugt: Nur wenn neben der Ökologie auch die Ökonomie stimmt, machen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz Sinn und haben langfristig Erfolg. Zudem braucht es Kommunikation und Aufklärung. Nach Verkauf seiner Kompogas AG Ende 2010 an die Axpo hat Schmid Kapazität für sein nächstes Grossprojekt: Die Umwelt Arena in Spreitenbach: Ein zentrales Kompetenzzentrum für Umwelttechnik mit erlebnisorientierten Ausstellungen und vergleichbar präsentierten Produkten anhand von Qualitätsinfos unabhängiger Organisationen. Schmid hat die ZKB als Hauptpartner im Boot. Die Bauarbeiten sind seit April 2010 im Gang. Die Eröffnung ist bereits 2012. Dank Energiebündel Walter Schmid wird auch die Umweltarena erfolgreich realisiert werden (www.umweltarena.ch).

HEAT OF THE MOMENT. Martin Hitz, Arch. ETH, Leiter Bauwesen/Liegenschaften der Genossenschaft Migros Ostschweiz, legt die «Aspekte der Nachhaltigkeit aus Sicht des Eigennutzers» dar. Eine Flächenreduktion ist für Migros aufgrund der Wettbewerbssituation kein Thema. Das Investitionsvolumen von Migros Ostschweiz beträgt für die nächsten drei Jahre allein 700 Mio. CHF. Obwohl standardisierte Unternehmensvorgaben bestehen, ist es jedes Mal ein Prototyp. Hitz pointiert: «Der Ölpreis ist mir egal. Wir haben ein Strom-

problem bzw. Wärme/Abwärme. Minerergie ist für Wohnbauten standardisiert und nicht für grosse Detailhandelsobjekte». Hitz hält fest: «Nachhaltigkeit aus rein ökonomischen Gründen ist nicht immer sinnvoll. Man muss eine Mischrechnung machen. Vorzeigeobjekt ist Winterthur Nord, das hervorragende Gebäudewerte hat».



» **Nachhaltig zählt nur der vermiedene m²: Weniger, aber schön mehr.»**

Holger Knuf, ifm

BACK TO THE FUTURE. Dr. David Bosshart, CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, beleuchtet «Wie die Schweizer wohnen: Klischees und Realität. Zukunft und Vergangenheit». Ausgangspunkt ist die Umfrage: Wo würden sie leben, wenn sie ihr Leben ändern könnten. Die Antwort darauf: In Ländern, die klein, reich, sozial sicher und klimatisch kühl sind. Im Nationen-Ranking ist die Schweiz top, ausser Politisch (Rang 11), da patzt der Bundesrat. Wohnen hat gemäss Bosshart einen wichtigen Stellenwert, obwohl wir in einer zunehmend globalisierten Welt leben. Er ist überzeugt, dass die Schweizer lernen müssen, abzustiegen oder den Lebensstandard zu halten,

auch im Wohnbereich. Wo wohnen und arbeiten wir in Zukunft? In der Schweiz haben wir viele «Places of spaces» (Orte mit historisch schönem Anteil, Rückzugsorte, Romantik des Ländlichen). Zudem haben wir arbeitsgeneralisierende Orte: «Places of Flow» (urbanisierter Lebensstil/Abenteuer). Zuckerberg hat die virtuelle Welt transparent gemacht. Beschleunigung und Transparenz sind nicht mehr wegdenkbar. Das gilt auch für den Immobilienmarkt. Die Immobilie der Zukunft wird ein «Commodity», das wir kaufen wie einen Laib Brot. Wie wird sich die Schweiz entwickeln - urban/kosmopolitisch oder ländlich/touristisch? Wohnen orientiert sich an der Tradition: «Wir bleiben Höhlenbewohner - unsere zentralen Wohnbedürfnisse unterscheiden sich wenig von unseren Vorfahren». Retro ist somit auch bei Immobilien ein sicherer Wert. Zu beachten sind der Trend vom Erfahrungs- zum Beschaffungswissen und die Nutzung neuer Konstellationen. Der Mensch versucht vermehrt, die persönliche Note einzubringen. Nutzräume werden zunehmend zu Wohnräumen. ●

HINWEISE

6 Einzelreferenten-Präsentationen, zurzeit abrufbar - unter Rubrik Real Estate Symposium 2011 - auf: www.svit.ch/svit-fm-schweiz/events
 ZKB-Studien «Der Minerergie-Boom unter der Lupe» (2010) und «Minergie macht sich bezahlt» (2008) abrufbar auf: www.zkb.ch/de/center_worlds/ueber_uns/publikationen/studien0/aktuelle_ausgabe.html
 Infos zu Umwelt Arena Spreitenbach: www.umweltarena.ch

Massivbau und Renovation

Die 13. Immo Messe Schweiz vom 25. bis 27. März 2011 in St. Gallen widmet dieses Jahr den Schwerpunktthemen Massivbau und nachhaltige Renovation.



Impressionen der Immo Messe 2010 (Foto: R. Kühne/Immo Messe St. Gallen)

MITG. **RENOVIEREN ODER ERSETZEN?** Welche Grundstoffe eignen sich beim Ausbau oder bei einer umfassenden Renovation am besten? Und wann ist es angebracht, ein Gebäude rückzubauen und zu ersetzen? Diesen Fragen geht an der Immo Messe Schweiz eine Sonderschau nach, die den Massivbau und nachhaltiges Renovieren in den Mittelpunkt stellt. Die Sonderschau behandelt das Bauen, Erhalten und Modernisieren mit massiven Baustoffen wie Backstein, Ziegelstein oder Beton. Diese Baustoffe kommen längst nicht mehr nur in reiner, materialhomogener Form vor, sondern im Verbund mit wärmedämmenden Zusatzstoffen. Die Gebäudemauer übernimmt also nicht mehr nur Tragfunktion: Sie bildet bereits einen Teil des Systems Wärme- und Schalldämmung.

Die Wahl der tragenden Bauteile eines Gebäudes erfolgt bei der Erstellung oft nach persönlichen Präferenzen. Hingegen kann bei der Renovation die Wahl der Baustoffe der Bauherrschaft Kopfzerbrechen bereiten: Auf welches Material soll man setzen? Oder wäre es nicht sogar angebracht, die Bauteile gar nicht zu renovieren, sondern zu ersetzen? In genau diesem Spannungsfeld befinden sich die Partner der diesjährigen Sonderschau. Es sind dies die IG Altbau, der Verein Green Building Schweiz (GBS) und die Denkmalpflege des Kantons und der Stadt St. Gallen.

Die IG Altbau befasst sich intensiv mit der Renovation erhaltenswerter,

historischer Gebäude. Sie verfügt über regionale Werkgruppen mit altbauversierten Handwerkern und Planern. Wir bieten Liegenschaftsbesitzern auf Objekt, Budget und Wunschliste zugeschnittene Dienstleistungen an. Sei es eine intensive und umfassende Objektberatung von zwei bis drei Stunden, die umfassende Planung eines anspruchsvollen Vorhabens oder deren reibungslose und engagierte bauliche Umsetzung, beschreibt Philipp Hostettler die Arbeit der IG Altbau. Er ist Vizepräsident der Interessengemeinschaft und als Architekt Ansprechperson der Regionalgruppe St. Gallen/Appenzell.

NICHT NACH SCHEMA F. Nur die optimale Zusammenarbeit aller am Bau Beteiligten garantiert letztlich den Erfolg einer Renovation. «Weil wir sehr oft und gerne zusammenarbeiten, klären wir heikle Schnittstellen, die sonst oftmals vernachlässigt werden. Altbauten haben eigene Gesetze und fordern spezielle Kenntnisse». Ist es problemlos möglich, alte Häuser in Massivbauweise energetisch auf den neusten Stand zu bringen? «Grundsätzlich ja; allerdings gelingt eine solche Sanierung nicht nach Schema F.»

INFORMATIONEN

www.immo-messe.ch
 Ort: Olma Messen, St. Gallen
 Datum: 25.-27. März 2011
 Öffnungszeiten: Freitag 11.00 - 19.30 Uhr,
 Samstag 10.00 - 18.00 Uhr, Sonntag 10.00 - 17.00 Uhr.
 Der Eintritt ist kostenlos.

Güller Bausysteme



Freie Auswahl an Behängen wie Rollladen-Panzer, Raffstore oder „onno“. Nichts ist unmöglich.

ALUKON-Rollläden



Sichtschutz, Energiesparer, Schutzwall, Schallschutz



Fassadenintegrierte Rollladen- und Sonnenschutzlösungen



Schrägrollladen, Bedienkomfort, programmierbare Sicherheit

Güller Bausysteme AG
 CH-5436 Würenlos

Filialen in:

8604 Volketswill • 7303 Mastrils

Tel. 0800 48 35 53 • www.gueller.ch

Die Immobilienbranche profitiert

Neue Partnerschaft in Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten: SVIT Swiss Real Estate School AG und SVIT Bern arbeiten künftig mit dem Bildungszentrum Feusi zusammen. Thomas Graf und Marcel Hug zu neuer Dynamik und anstehenden Herausforderungen.



KASPAR ABPLANALP*

NEUE PARTNERSCHAFT. Die SVIT Swiss Real Estate School AG und der SVIT Bern arbeiten in der Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten künftig mit dem Bildungszentrum Feusi in Bern zusammen.

Im Interview äussert sich Thomas Graf (Bild) als Vorstandsmitglied und Sekretär des SVIT Bern zur neuen Dynamik – und auch zu den anstehenden Herausforderungen aus Sicht des SVIT Bern. Stellung nimmt überdies Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG (siehe Box).

Thomas Graf, in der Berner Sektion des SVIT Schweiz herrscht Aufbruchstimmung. Dies zeigt auch die neue Partnerschaft mit Feusi im Aus- und Weiterbildungsbereich. Wie ist es dazu gekommen?

Thomas Graf: Immobilienfachleute mit professionellem Know-How sind für die ganze Branche zentral wichtig. Bei den bestehenden Bildungsangeboten gab es viele Doppelspurigkeiten und Überschneidungen. Die Kräfte wurden verzettelt statt gebündelt. Die Partnerschaft führt ausgewiesene Immobilien- und Ausbildungskompetenzen von SVIT und Feusi zusammen.

Welche Vorteile bringt die vereinbarte Kooperation?

Die Kurse und Ausbildungslehrgänge unter dem neuen Partnerschaftsdach bürgen für hervorragende Qualität und professionelle Rahmenbedingungen. Zudem kann dank der Kooperation das Risiko vermindert werden, dass Kurse wegen zu geringer Anmeldezahlen abgesagt werden müssen – dies kam leider ab und zu vor, und zwar auf beiden Seiten. Auch profitieren wir in Zukunft von der Top-Infrastruktur des Feusi Bildungszentrums in Bern.

Ab wann wird das neue Partnerschaftsmodell in der Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten wirksam?

Die Kurse, die der SVIT Bern in Partnerschaft mit dem Bildungszentrum Feusi durchführt, starten ab Oktober 2011. Die Zusammenarbeit auf Stufe Lehrgänge beginnt 2012.

Was ändert sich durch die neue Partnerschaft für die Teilnehmenden an Kursen und Lehrgängen?

Alle derzeit noch laufenden Kurse und Lehrgänge werden unter den bisherigen Rahmenbedingungen zu Ende geführt. Künftig werden eher kleinere Klassen geführt, was das Angebot zusätzlich attraktiver macht. Die Bildungsangebote werden künftig im Bildungszentrum Feusi durchgeführt. Die modernen Unterrichtsbedingungen sind ein weiteres Plus der neuen Partnerschaft.

Was bedeutet die Partnerschaft für die Immobilienbranche?

Ein Immobiliensektor, der hohen Qualitätsstandards verpflichtet ist, braucht wie gesagt bestens ausgebildete Fachleute. Von der Partnerschaft zwischen SVIT und Feusi profitieren deshalb nicht nur die angehenden Immobilienfachleute, sondern letztlich die ganze Immobilienwirtschaft.

Welche Themen beschäftigen die Immobilienbranche derzeit am meisten?

Im Moment ist die Meinung verbreitet, dass sich in der Schweiz eine Immobilienblase bildet. Ich würde jedoch nicht von Blase sprechen. Es ist so, dass vor allem in den Zentren Genf, Zug und Zürich die Preise stark angestiegen sind und sich auf einem sehr hohen Niveau bewegen. In der Schweiz sind die regionalen Unterschiede jedoch gross. Da das Zinsumfeld sehr günstig ist, wird insbesondere im Anlagebereich die Hauptaufgabe darin bestehen, marktfähige Objekte zur Verfügung zu stellen. Im Weiteren werden wir nach wie vor stark beschäftigt sein mit der Vermarktung von neuen Büroflächen.

Das Jahr ist noch relativ jung. Welche Projekte nimmt der SVIT Bern nach der Partnerschaft mit Feusi als nächstes in Angriff?

Aufgrund der Zusammenarbeit mit dem Feusi Bildungszentrum werden wir auch die Geschäftsstelle des SVIT Bern neu organisieren. Zusätzlich wird der Vorstand auf das neue Verbandsjahr, welches am

1. Juli 2011 beginnt, neu strukturiert. Die Dynamik hält also an!

Welche strategischen Herausforderungen stellen sich dem Verband in den nächsten Jahren?

Diese stehen insbesondere im Bildungsbereich an. Wir wollen das Ausbildungsangebot weiter ausbauen. Aber auch in der Nachwuchsförderung und im Ausbau des Mitgliederbestandes wollen wir uns entwickeln. Und natürlich ist es uns ein Anliegen, die vielseitige und wichtige Tätigkeit des SVIT bekannter zu machen.



*KASPAR ABPLANALP

Partner der diff. Marke & Kommunikation GmbH, ist Redaktor und Kommunikationsberater des SVIT Bern.

VORTEILHAFTE ZUSAMMENARBEIT IN BERN

Die Fachausweis-Lehrgänge werden auf dem Platz Bern ab 2012 im Auftrag der SVIT Swiss Real Estate School AG durch die Feusi durchgeführt. Dies bringt für alle Beteiligten grosse Vorteile. Damit werden die Ausbildungsgänge auf dem Platz Bern unter dem Dach des SVIT vereinheitlicht. Gleiche Lehrpläne, Lehrmittel und Bildungsangebote helfen, die Qualität an allen Standorten auf demselben hohen Niveau zu garantieren.

Aufgrund der Neuorganisation der Strukturen im SVIT Bern haben sich Hanspeter Burkhalter (Präsident SVIT Bern), Thomas Graf (Lehrgangsleiter SVIT Bern) und meine Wenigkeit zusammengesetzt, um die optimale Lösung für die Schulung auf dem Platz Bern zu erörtern. Aufgrund der Diskussionen hat sich herausgestellt, dass eine Kooperationslösung mit der Feusi den verstärkten Bedürfnissen der Studierenden nach Betreuung und der Arbeitgeber nach einheitlichen Standards in der Ausbildung auf dem Platz Bern optimal gerecht wird. Darum wurde der Kontakt zur Feusi gesucht. Nach einigen Sitzungen mit der Inhaberin der Feusi, Frau Sandra von May, und dem Leiter der Weiterbildung, Herr Lukas Kmocho, war klar, dass nicht nur inhaltlich eine „win-win“-Situation entstehen würde, sondern auch auf der persönlichen Ebene stimmte die Chemie. Die inhaltlichen Ziele der Feusi, qualitativ hochstehende Ausbildung zu erbringen, gepaart mit dem Branchenwissen und der langjährigen Erfahrung des SVIT in der Ausbildung und als Träger der Immobilienprüfungen, werden sicher zu einer Qualitätssteigerung der Ausbildungen auf dem Platz Bern führen. Die Kooperation bei den durch die SVIT Swiss Real Estate School durchgeführten Lehrgängen (Fachausweise und Immobilienreuhändler) wird sinnvollerweise auf 2012 hin gestartet. Ab diesem Zeitpunkt werden alle Immobilienausbildungen auf dem Platz Bern unter dem Dach der Feusi und nach den Vorgaben der SVIT Swiss Real Estate School durchgeführt.

Die Planung sieht nun vor, im Hinblick auf die Neustrukturierung des Bildungsmodells des SVIT auch das Angebot auf dem Platz Bern anzupassen. So soll das Angebot unter dem SVIT-Dach breiter werden und durch die gebündelten Kräfte sollen vermehrt auch auf der Sachbearbeitungsstufe Ausbildungen angeboten werden. Auf der Stufe der Lehrgänge, welche zu einem eidgenössisch anerkannten Abschluss führen, wird das Angebot durch den Verwaltungsrat der SVIT Swiss Real Estate School festgelegt, in welchem neu auch Vertreter der durchführenden Regionen Einsitz haben.

Wir sind überzeugt, mit dieser Kooperation einen Schritt in die richtige Richtung zu gehen und so die Qualität der Ausbildung in der Immobilienbranche nochmals zu erhöhen.

Marcel Hug, Geschäftsführer SVIT Swiss Real Estate School AG; GL-Mitglied SVIT Schweiz, Ressort Aus- & Weiterbildung

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

◉ INTENSIV SEMINAR 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 Seminarkonzeptes 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

DATUM

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 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.

◉ NEU: KLAUSURTAGUNG FÜHREN EINES

IMMOBILIENUNTERNEHMENS

Immobilientreuhänder sind nicht nur als Immobiliendienstleister gefordert, sondern sind in der Regel gleichzeitig auch Unternehmer. Diese Klausurtagung nimmt das Thema der Unternehmensführung als Teil des Alltages auf. Neue gesetzliche Regelungen, Entwicklungen in der Personalführung und nicht zuletzt Haftungsfragen spielen je länger desto mehr eine grosse Rolle. Um das Unternehmen optimal führen zu können, ist ein aktuelles Wissen darüber unerlässlich. Diesen Bedingungen trägt das Klausurkonzept voll Rechnung. Aber nicht nur dies: Diese Klausur bietet auch die Möglichkeit, mit Berufskollegen intensiven Gedankenaustausch in angenehmer Atmosphäre zu betreiben und gemeinsame Fragestellungen zu diskutieren. Die Referenten kommen allesamt aus der Welt der KMU und haben daher auch einen engen Bezug zu den aktuellen Fragestellungen. Die Teilnehmenden sind danach in der Lage, die Strukturen ihres Betriebes zu überdenken und sinnvoll anzupassen.

ZIEL

Die Teilnehmenden vertiefen ihre Kenntnisse in den behandelten Themen, welche sie bei der täglichen Arbeit antreffen und mit denen sie immer wieder konfrontiert werden. Die Teilnehmenden sind am Schluss in der Lage, die wichtigsten Aspekte der Unternehmensführung eines Immobiliendienstleisters gewinnbringend im Berufsalltag anzuwenden.

ZIELPUBLIKUM

Immobilien dienstleister, die der Geschäftsführung und/oder dem Verwaltungsrat einer Unternehmung aus dem KMU Bereich angehören.

PROGRAMM

- Aktienrecht / GmbH-Recht
- Die übertragbaren unentziehbaren Aufgaben von Verwaltungsrat und Geschäftsführung
- Haftungsfragen (zivil- und strafrechtlich) im Zusammenhang mit der Unternehmensführung
- Arbeitsrecht
- Vertragsgestaltung und AGB
- Prozessvermeidung und -vorbereitung
- Rechnungswesen / Finanzen - Finanzverantwortung von Verwaltungsrat bzw. Geschäftsführung
- Sozialversicherungsrecht
- Risk Management - Risikobeurteilung als Kontrollinstrument

- Steuerrisiken des Verwaltungsrates bzw. der Geschäftsführung
- Revision
- Nachfolgeplanung und -regelung (Steuern, Ehe- und Erbrecht, Unternehmensbewertung, Finanzierung der Nachfolgeregelung)
- Marketing für Immobilien-KMU
- Kommunikation in Immobilien-KMU, CI und CD
- Content Relationship Management
- Businessplan
- Unternehmenskultur in KMU

REFERENTEN

- Orlando Rabaglio, dipl. Steuerexperte, Rechtsanwalt, Bühler und Lienert
- Dr. iur. Robert Meier, Rechtsanwalt, Meier & Vogel Rechtsanwälte
- Karl Renggli, dipl. Wirtschaftsprüfer, AWB Allgemeine Wirtschaftsprüfung und Beratung AG
- Stephan Wegelin, Stephan Wegelin AG, Marketing & Communication

DATUM

23. 3.2011 um 10.15 Uhr bis 25. 3.2011 um 16.00 Uhr

TEILNEHMERGEBÜHR (EXKL. MWST.)

CHF 2800.– (SVIT-Mitglieder), CHF 3200.– (übrige Teilnehmer) exkl. MWST.

Inbegriffene Leistungen:

- Kursdokumentation
- Pausenverpflegungen
- Mittagessen

Die Buchung von Einzeltagen ist nicht möglich.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.
- Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Bei Rücktritt nach Zustellung der schriftlichen Anmeldebestätigung wird bis 30 Tage vor Beginn der Klausurtagung eine Umtriebsentschädigung in der Höhe von Fr. 550.- verrechnet. Ab 30 Tagen vor Beginn der Klausurtagung werden Fr. 1000.- verrechnet, ab dem Klausurbeginn sind die vollen Teilnehmergebühren zu entrichten.
- Für die Annullation von Hotelzimmern gelten verbindlich die Bestimmungen des Hotels.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

► 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 Führungskräfte und Fachkräfte aus den Berufsfeldern Immobilienbewertung, Immobilienvermarktung sowie Immobilienentwicklung. Es eignet sich aber auch für interessierte Immobilienbewirtschaftler/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 Steuerberatungen, 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
- Umstrukturierungen von Immobilienbesitz
- Steueraufschub bei der Grundstückgewinnsteuer
- Übernahme latenter Steuern
- Handänderungssteuer

ORT

Hotel Four Points by Sheraton
8045 Zürich

DATUM

Mittwoch, 9. März 2011,
08.30 – 16.30 Uhr

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. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (ohne Intensivseminare).

► NEUES SEMINAR ZEITMANAGEMENT UND ARBEITSTECHNIK AM 18. MÄRZ 2011

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

ZIEL

Die Teilnehmenden verstehen die Bedeutung von Zielsetzungen im Zusammenhang mit Arbeitstechnik und Zeitmanagement. Sie erkennen ihre Störfaktoren und Zeitfresser und lernen Instrumente kennen, um ihre Prioritäten richtig setzen zu können. Durch die zielgerichtete Planung ihrer Arbeitswoche gewinnen sie Zeit.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschaftler, Immobilien-Entwickler, Immobilien-Bewerter, Immobilien-Treuhänder sowie weitere interessierte Kreise.

METHODE

Auf Theorieblöcke folgen individuelle Arbeitsphasen, die ermöglichen, das Gelernte sofort in den Kontext der persönlichen Arbeitssituation zu stellen. Die Arbeit in Gruppen mit max. 14 Teilnehmenden erlaubt der Referentin, auf die Bedürfnisse jedes einzelnen einzugehen und lässt genug Raum für den direkten Austausch zwischen den Seminarteilnehmenden.

PROGRAMM

- Die Bedeutung von Arbeit und Zeit
- Persönliche IST-Analyse
- Ziele und Prioritäten setzen
- Zielsysteme, Eliminierung von Störfaktoren und Zeitfressern
- Nein-Sagen-Können, Delegation, Kommunikation
- Planungsinstrumente
- Arbeitsorganisation
- Arbeitsplatzorganisation
- effiziente Sitzungsgestaltung
- E-Mail effektiv und zeitsparend einsetzen

REFERENTINNEN

- Jacqueline Steffen, Steffen Coaching, Marketing und Management
- Ida Stalder, Steffen Coaching, Marketing und Management

ORT

Belvoirpark, 8022 Zürich

DATUM

Freitag, 18. März 2011,
08.30 – 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR (EXKL. MWST.)

Fr. 980.– (SVIT-Mitglieder),
Fr. 1200.– (übrige Teilnehmende)
exkl. MwSt.

Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Box auf S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (ohne Intensivseminare).

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**NEUES SEMINAR
MEHRWERTSTEUER BEI
BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTEL-
LUNG UND ÜBERTRAGUNG
VON IMMOBILIEN
AM 22. MÄRZ 2011**

Das Mehrwertsteuergesetz vom 12. Juni 2009 ist seit dem 1. Januar 2010 in Kraft. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat verschiedene MWST-Infos und MWST-Branchen-Infos publiziert. Einige Publikationen sind erst kürzlich erschienen oder sind immer noch ausstehend. Trotzdem hat die Bewirtschaftung von geschäftlich nutzbaren Immobilien die Vorschriften des MWSTG zu beachten. Haftungsrisiken aus Auftrag sind zu vermeiden und die Chancen für Eigentümer und Beauftragte sind zu nutzen. Die theoretischen Grundlagen werden anhand von praktischen Fällen aufgearbeitet und diskutiert. Die bei der Erstellung von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien für das Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung werden erläutert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei

der Übertragung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verpasst Chancen.

ZIELPUBLIKUM

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

PROGRAMM

- Erarbeitung der erforderlichen Grundlagenkenntnisse
- Lokalisierung der Chancen und Fallgruben
- Allgemeine Hinweise zum MWSTG
- Immobilienvermietung und Option
- Vorsteuerabzug und Korrekturen bei Nutzungsänderungen
- Parkplätze
- Hinweise zur Mehrwertsteuerabrechnung
- Stockwerkeigentum
- Miteigentümergeinschaften
- Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung
- Übertragung von Immobilien (ohne/

- mit Option, im Meldeverfahren)
- Mandatsübernahme
- Weiterbelastung von Aufwendungen
- Leerstand
- Nutzungsrechte
- Schadenersatz

REFERENTINNEN

- Rudolf Schumacher, Schmacher swisstax AG, Köniz

ORT

Hotel Arte, 4600 Olten

DATUM

Dienstag, 22. März 2011,
08.30 – 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR (EXKL. MWST.)

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN
Siehe Box auf S. 56: «AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (ohne Intensivseminare).

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**
1./2.4. und 15./16.4.2011 (Intensivseminar, 4 Tage)
- Neu: Führen eines Immobilienunternehmens**
23. März bis 25. März 2011 (Klausurtagung)
- Praxisseminar Steuern und Immobilien**
9. März 2011 (Tagesseminar)
- Neu: Seminar Zeitmanagement und Arbeitstechnik**
18. März 2011 (Tagesseminar)

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift



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

Ausschreibung von Prüfungen

BERUFSPRÜFUNG HÖHERE FACHPRÜFUNG FÜR IMMOBILIEN-TREUHÄNDER 2011*

Im Juni 2011 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilien-Treuhänderinnen und Immobilien-Treuhänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	14. – 16. Juni 2011 (schriftliche Prüfungen) 23. – 24. Juni 2011 (mündliche Prüfungen)
Prüfungsort:	Basel
Prüfungsgebühr:	Fr. 3000.–
Anmeldeschluss:	28. Februar 2011

BERUFSPRÜFUNG VERTIEFUNGSRICHTUNG IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTER 2011*

Im September 2011 wird die Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Bewirtschafterin und -Bewirtschafter durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	7. September 2011 (schriftliche Prüfungen) 12. – 17. September 2011 (mündliche Prüfungen)
Prüfungsort:	Bern und Zürich (mündliche Prüfungen werden evtl. auch im Raum Zug durchgeführt, je nach Anzahl Prüfungsteilnehmer.)
Prüfungsgebühr:	Fr. 2500.–
Anmeldeschluss:	16. Mai 2011

BERUFSPRÜFUNG VERTIEFUNGSRICHTUNG IMMOBILIEN-VERMARKTER 2011*

Im Oktober 2011 wird die Berufsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Vermarkterin und -Vermarkter durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	17. Oktober 2011 (schriftliche Prüfungen) 18. – 21. Oktober 2011 (mündliche Prüfungen)
Prüfungsort:	Zürich
Prüfungsgebühr:	Fr. 2500.–
Anmeldeschluss:	27. Juni 2011

BERUFSPRÜFUNG STUFE BASISKOMPETENZ 2011*

Im November 2011 wird die Berufsprüfung Stufe Basiskompetenz durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Daten:	14. – 15. November 2011
Ort:	Bern / Zürich / Tessin
Prüfungsgebühr:	Fr. 1000.–
Anmeldeschluss:	29. Juli 2011

*Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformulare können – sortiert nach Prüfungen – auf der Homepage herunter geladen werden: <http://www.svit.ch/svit-schweiz/bildungpruefungen/pruefungen.html> oder bei der folgender Adresse bezogen werden. Sekretariat SFPKIW, c/o SVIT Schweiz, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 93, Fax 044 434 78 99, E-Mail info@sfpk.ch

Einstiegs-/Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

Die Einstiegs- (M) bzw. Sachbearbeiterkurse (SB) bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende 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 Zürich

26.04.2011 bis 12.07.2011
Montag- und Dienstagabend,
18.00 – 21.00 Uhr
Zürich-Oerlikon

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

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

21.06.2011 bis 14.07.2011
Dienstag- und Donnerstagabend
(Kursdauer 24 Lektionen)
St.Gallen

SVIT Zürich

30.03.2011 bis 18.05.2011
(8 Abende), Zürich-Oerlikon

SB4

LIEGENSCHAFTSBUCHHAL- TUNGS-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 Ostschweiz

29.03.2011 bis 18.06.2011
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: 24.10.2011 bis 12.12.2011
Montagabend, 18.00 – 21.00 Uhr,
Zürich-Oerlikon

SB5

IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Bern

Modul 1: März bis Mai 2011,
Donnerstag 18.00 – 20.40 Uhr

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 LEHRGANGSLEITUNGEN 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 Prüfungs- direktion Region Bern

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Karin Joergensen 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
Corso San Gottardo 63
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
Siewerdtstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 98, F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

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

Olma Messen St.Gallen
25.-27. März 2011
www.immomesse.ch



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

IMMOBILIEN MANAGER (f/m)

Unsere Unternehmung kontrolliert und bewirtschaftet ein Immobilienportfolio in der Zentralschweiz mit Anlagen in den Bereichen Hotellerie, Wohnbau und Gewerbe.

WIR SUCHEN:

Immobilien Manager (f/m), welcher unsere anspruchsvolle internationale Kundschaft bei Immobilienfragen sowie Relocation Situationen von A bis Z betreut.

WIR ERWARTEN:

- Mind. 5 Jahre Erfahrung in einer Immobilienverwaltung und Kenntnisse über alle gängigen Immobilien Anlagekategorien
- Verkaufs- und Unternehmerpersönlichkeit
- Bereitschaft neue Verwaltungsmandate und Immobilienprojekte durch gezielte Akquisitionen beizubringen
- Gute Kenntnisse in D und E in Wort und Schrift

WIR BIETEN:

- Vielseitige Aufgaben in einem dynamischen Umfeld
- Leistungsbezogene Entschädigung
- Beteiligung an Immobilienverwaltung (nach Absprache)

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Photo an:

Wistra AG, U. E. Erculiani – Delegierter des Verwaltungsrats,
Haldenstrasse 23, 6006 Luzern, Telefon 041 417 07 87
oder ue.erculiani@residence-national.com

Läderach Weibel

Die Läderach Weibel AG gehört als Bau- und Immobilienunternehmer zu den Branchenleadern in der Region Thun/Bern.

Im Zuge einer Nachfolge suchen wir einen unternehmerischen

Leiter Immobilien (m/w)

Gesamtverantwortungsgebiet

- Projektentwicklungen (Landsuche bis zur Baureife)
- Projektrealisierungen (Bauherrenverantwortung)
- Verkauf und Bewirtschaftung

Sie bringen einen entsprechenden Leistungsausweis aus einem professionellen Immobilien-Umfeld mit, sind verhandlungsgewandt und überzeugen durch Ihre Persönlichkeit und Fachkompetenz. Als Grundlage verfügen Sie über eine entsprechend solide Ausbildung und Praxis. Idealerweise bringen Sie ein Beziehungsnetz in der Region Thun/Bern mit.

Läderach Weibel bietet Ihnen eine herausfordernde, vertrauens- und verantwortungsvolle Position, grosse Selbständigkeit, interessante Anstellungsbedingungen verbunden mit einem attraktiven, leistungsbezogenen Salärpaket.

Über Einzelheiten gibt Ihnen gerne der jetzige Stelleninhaber Kurt Scheidegger Auskunft. Telefon: 033 225 38 81.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

Läderach Weibel AG

Kurt Scheidegger · Bleichstrasse 10 · 3602 Thun
kurt.scheidegger@laederachweibel.ch · www.laederachweibel.ch



Das Center for Urban and Real Estate Management (CUREM) der Universität Zürich gehört zu den führenden Anbietern im Bereich immobilienwirtschaftlicher Weiterbildung. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für den **Master of Advanced Studies in Real Estate** per 1. März 2011 oder nach Vereinbarung eine/n engagierte/n

Studiengang- leiter/in (80 – 100%)

Aufgabengebiete

- Weiterentwicklung und Qualitätssicherung des Studienprogramms
- Rekrutierung und Betreuung von Dozierenden und Studierenden
- Koordination und Weiterentwicklung des wissenschaftlichen Profils von CUREM
- Mitorganisation nationaler und internationaler Veranstaltungen

Wir bieten

- Multidisziplinäre und visionäre Auseinandersetzung mit der gebauten Umwelt
- Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Fachkräften aus Wissenschaft und Praxis
- Engagiertes, inspirierendes Team und internationale Vernetzung in der Immobilienbranche
- Herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben
- Einen hohen Grad an Selbstständigkeit und Flexibilität
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

Wir erwarten

- Abgeschlossenes Studium, vorzugsweise in Ökonomie oder einer anderen Sozialwissenschaft
- Berufserfahrung im immobilienwirtschaftlichen Umfeld
- Selbstständiges, proaktives und kundenorientiertes Handeln
- Kompetentes Auftreten gegenüber Professoren und Studierenden
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Bitte senden Sie diese an:

Frau Monika Egloff, Universität Zürich / CUREM, Schanzeneggstrasse 1, 8002 Zürich, egloff@isb.uzh.ch



Kanton St.Gallen

Das **Hochbauamt des Kantons St.Gallen** ist zuständig für die Planung, die Erstellung, den Unterhalt und die Bewirtschaftung von Hochbauten, die der Kanton zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt.

Mit Stellenantritt nach Vereinbarung suchen wir eine/einen

Bedarfsplanerin/Bedarfsplaner

zur Verstärkung des Ressorts Portfoliomanagement/Abteilung Immobilienmanagement. In dieser Funktion unterstützen Sie in der strategischen Planung die Nutzerdepartemente beim Festlegen des zukünftigen Flächenbedarfs und erarbeiten Lösungsstrategien als Basis für Machbarkeitsanalysen. Zu Ihren weiteren Aufgaben gehören die längerfristige Gesamtplanung, das Erstellen von Objektstrategien oder die Massnahmenplanung für das zugewiesene Portfolio.

Sie verfügen über eine abgeschlossene höhere Ausbildung in Architektur/Bauwesen und können idealerweise eine Zusatzausbildung im Bereich Bauökonomie oder Immobilienmanagement vorweisen. Sie haben Erfahrung bei der Erstellung von Studien im strategischen Flächenmanagement und in der Abwicklung von Bauprojekten. Sie können Gebäudezustände beurteilen und die Entwicklungsfähigkeit aufzeigen.

Zu Ihren Selbstkompetenzen gehören Eigeninitiative, konzeptionelle Fähigkeiten, konstruktives Hinterfragen von Sachverhalten sowie Analyse- und Strukturierungsfähigkeit. Wir sprechen Personen an, die Freude am Umgang mit Menschen haben, durch Kommunikations-, Kooperations- und Teamfähigkeit zu überzeugen wissen.

Wir bieten Ihnen viel Eigenverantwortung, zeitgemässe Anstellungsbedingungen mit guten Weiterbildungsmöglichkeiten sowie einen attraktiven Arbeitsplatz mit moderner Infrastruktur in St.Gallen.

Das Baudepartement bekennt sich zur Gleichstellung von Mann und Frau. Wir freuen uns über Bewerbungen von Frauen und Männern.

Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen richten Sie bitte an das Baudepartement des Kantons St.Gallen, Personaldienst, Lämmlisbrunnenstr. 54, 9001 St.Gallen. Für einen ersten Kontakt oder für Fragen steht Ihnen der Leiter Immobilienmanagement, Jürg Kellenberger (Telefon 058 229 37 97) gerne zur Verfügung.

Stellen beim Kanton SG: www.stellen.sg.ch Siehe auch: Amtsblatt



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

Talacker 42 8001 Zürich

Spörri Personalberatung AG

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

Brandenberger+Ruosch AG ist seit 1965 ein führendes Schweizer Unternehmen auf den Gebieten Bauherrenberatung, Immobilienberatung und Unternehmensberatung. Mit unseren 35 Mitarbeitenden bedienen wir namhafte öffentliche und private Auftraggeber.

Zur Ergänzung unseres Teams am Hauptsitz in Dietlikon suchen wir:

- **einen Bauherrenberater Hochbau**
- **einen Immobilienberater**

Wir bieten Ihnen:

- Interessante und abwechslungsreiche Aufgaben als Projektmanager
- Hohe Eigenverantwortung
- Direkten Kundenkontakt
- Angenehmes Arbeitsumfeld in einem dynamischen, innovativen Team

Ihr Anforderungsprofil:

- Dipl. Architekt oder dipl. Bauingenieur ETH oder FH sowie einige Jahre Berufserfahrung mit Kenntnis des Schweizer Bauwesens
- Vom Immobilienberater erwarten wir zudem vertiefte Kenntnisse im Real Estate Management und im Facility Management
- Fundierte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Freude an zielgerichteter Kommunikation
- Analytische Begabung, konzeptionelles Denken und engagierte Arbeitsweise

Herr Dr. M. Kellenberger freut sich über Ihre vollständigen schriftlichen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto, Schul- und Arbeitszeugnisse (keine E-Mails).



**BRANDENBERGER+RUOSCH AG
MANAGEMENT-BERATER**

Industriestrasse 24, 8305 Dietlikon, Tel. 044 805 47 77, Fax 044 805 47 78
Niederlassungen in Bern und Luzern; www.brandenbergerruosch.ch



Der Hauseigentümerverband Aargau mit seinen 35'000 Mitgliedern vertritt die Interessen von Haus-, Grund- und Stockwerkeigentümern.

Die Geschäftsstelle in Baden bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Rechts- und Bauberatung, Bewertungen, Verkauf von Immobilien und Drucksachen.

Zur Ergänzung unseres Bewerterteams suchen wir eine/n

Immobilien-Bewerter/-in (80 – 100 %)

Mit Hoch- bzw. Fachhochschulabschluss im Bauwesen (Architektur, Bauingenieur o.ä.) oder in Betriebswirtschaft. Praktische Erfahrung im Bau- und Immobilienbereich sowie eine spezifische Weiterbildung (SVIT, SIV o.ä.) sind von Vorteil.

Sie beraten Eigentümer von Immobilien, Investoren, Notariate sowie Behörden und erstellen Entscheidungsgrundlagen wie Bewertungsgutachten, Immobilienstrategien, Markt- und Objektanalysen.

Sie sind kontaktfreudig, teamfähig, haben ein Flair für immobilienwirtschaftliche Themen, konzeptionelle Fragestellungen und Interesse an Zahlen. Sie arbeiten effizient, selbständig, verfügen über stilsicheres Deutsch und haben einen überzeugenden Auftritt gegenüber Kunden.

Wir bieten eine vielseitige und selbständige Tätigkeit, Raum für fachliche Entwicklung und Weiterbildung sowie einen attraktiven Arbeitsplatz im Herzen der Stadt Baden.

Auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen freut sich Martin Meili, Geschäftsleiter Hauseigentümerverband Aargau, Stadtturmstrasse 19, 5401 Baden, martin.meili@hev-aargau.ch. Auskünfte erteilt Olivier Altenburger, Leiter Bewertungen, Tel. 056 200 50 50.



Stadt Bern

Direktion für Finanzen
Personal und Informatik

Unsere Direktion erbringt vielfältige stadtinterne Dienstleistungen und stellt zentrale Ressourcen bereit. Die Liegenschaftsverwaltung bewirtschaftet und betreut das umfangreiche städtische Immobilienportefeuille.

Für den Bereich Immobilienverwaltung suchen wir per 1. März 2011 oder nach Vereinbarung eine/n

Immobilienbewirtschafterin / Immobilienbewirtschaftler

mit eidg. Fachausweis

Ihre Aufgaben: Ihr Aufgabengebiet umfasst sämtliche Aspekte einer professionellen und fortschrittlichen Immobilienbewirtschaftung. Sie betreuen ein anspruchsvolles und abwechslungsreiches Portefeuille von Wohnliegenschaften und stellen u.a. die Vollvermietung sowie den ordentlichen Unterhalt sicher.

Ihr Profil: Wir wenden uns an eine/n Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. FA. Die abwechslungsreichen und interessanten Aufgaben erfordern eine belastbare, kundenfreundliche und mitdenkende Person mit hoher Sozialkompetenz. Arbeiten Sie gerne im Team und sind zudem berufserfahren, verhandlungssicher und politisch interessiert? Dann sind Sie für uns die ideale Besetzung!

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Claude P. Morand, Tel. 031 321 65 95, steht Ihnen für erste Auskünfte gerne zur Verfügung.

Direktion für Finanzen, Personal und Informatik, Liegenschaftsverwaltung,
Selina Tüller, Schwanengasse 14,
3011 Bern
www.bern.ch

Drei Tage in höheren Sphären

Wer ans SVIT-Immobilien Forum nach Pontresina kommt, lässt für drei Tage den Alltag hinter sich. Wetter, Programm und Atmosphäre tragen gleichermaßen dazu bei.



Rockstar, «Enabler» und «Entrepreneur»: Bob Geldof führte dem Forumspublikum in Pontresina eindrücklich vor Augen, dass «Hilfe für die Ärmsten in Afrika keine Barmherzigkeit, sondern Notwendigkeit für unsere eigene Entwicklung in Europa ist.» (alle Fotos aus Pontresina: Urs Bigler)

IVO CATHOMEN •
«MAKING A DIFFERENCE». Die Forumsteilnehmer sind am Samstag Mittag mit reicher Fracht zurück ins Unterland zurückgekehrt: Inspirationen von Coach Dieter Lange, Einblicke von Hans Eichel, Ansichten von Rachida Dati und vor allem mit einprägenden Eindrücken über die Person und das Wirken von Bob Geldof. Zusammen mit den zahlreichen weiteren Referenten und verschiedenen Show-Acts haben sie das Publikum verzaubert. Bob Geldofs Auftritt darf mit Fug und Recht als eines, wenn nicht sogar das Highlight in der Forumsgeschichte

bezeichnet werden. «Musiker werden von einem Millionenpublikum gehört.» Diese «Waffe» setzt er regelmässig und erfolgreich für die Ärmsten in Afrika ein – nicht aus Barmherzigkeit, sondern, weil «unsere Zukunft von jener der Bevölkerung auf dem schwarzen Kontinent abhängt.»

VORSCHAU AUF DAS FORUM 2012. OK-Präsident Urs Gribi löfnete in seinem Schlusswort zum SVIT-Immobilien Forum 2011 das gut gehütete Geheimnis über die Keynote-Speaker des Forums 2012: der ehemalige italienische Ministerpräsident und Präsident der Europäi-

schen Kommission Romano Prodi, Erin Brockovich – das Original und Vorbild zum gleichnamigen Blockbuster mit Julia Roberts. Show-Act sind die legendären Barclay James Harvest. Das Forum 2012 wird im Kalender übrigens nach hinten gerückt und findet vom 2. bis 4. Februar 2012 statt.

SUMMER CAMPUS STEHT VOR DER TÜR. Die SVIT-Immobilien Forum AG ist dem Wunsch nach einem Seminar-Event für Immobilienfachleute gefolgt. Der erste SVIT Summer Campus findet vom 3. bis 5. Juli 2011 im Rondo in Pontresina statt.

Der Summer Campus richtet sich an Fachleute der Immobilienwirtschaft, die ihr Wissen und ihren Horizont erweitern möchten. Mit Workshopthemen wie Mietrecht, Marketing oder Verhandlungskompetenz ist der Campus noch näher an den Kernthemen der Branche angesiedelt als das Forum. Als Sponsoren haben bisher zugesagt: Service 7000, Electrolux, Homegate und Eurokaution. Die Online-Anmeldung läuft ab sofort über www.summer-campus.ch.

Alle Bilder zum Forum finden Sie unter: www.svit-immobilienforum.ch



Einmal mehr dirigierte Daniela Lager die Referenten auf der Bühne.

Der ehemalige deutsche Finanzminister Hans Eichel verstand es auf sympatische Weise, der Schweiz den Spiegel vorzuhalten. «Wenn ich über die Rolle der Schweiz in Europa spreche, dann möchte ich dies als Einladung an die Schweiz verstanden wissen, an der Entwicklung aktiv und im Kreis der EU zu partizipieren und nicht nur die Entscheide aus Brüssel nachzuvollziehen.»





«Unzufriedenheit ist mein Antrieb»

Warum er so versessen darauf sei, die Situation in Afrika und vor allem unsere Sichtweise auf den Kontinent zu verändern? «Weil ich unhaltbare Situationen grundsätzlich nicht ausstehen kann», sagt Bob Geldof im Gespräch mit ImmoBilia.



IVO CATHOMEN •

– Vor Ihnen sprach Hans Eichel am Forum. Kennen Sie ihn noch aus seiner Amtszeit?

– Mit der damaligen deutschen Regierung und vor allem mit Schröder war es schwierig. Er war ziemlich arrogant und auf die Wiederwahl fixiert. Mit Angela Merkel komme ich besser klar.

– Jeder Politiker denkt doch über kurz oder lang an seine Wiederwahl...

– Ja, klar. Das ist Teil ihres Jobs. Ich treffe Nicolas Sarkozy nächste Woche. Auch ihm geht es um seine Wiederwahl. Er will eine erfolgreiche G20 und hofft auf einen positiven Effekt. Was immer ich von ihm persönlich denke: Er ist der derzeitige vom französischen Volk gewählte Staatspräsident – «that's it» – meine politische Haltung oder meine Sympathie tun nichts zur Sache.

– Damit werden Sie aber Teil des Systems. Stört Sie das nicht?

– Das kümmert mich nicht. Wenn Sie das System verändern wollen, müssen Sie es verstehen und Teil davon werden. Nehmen wir die Charts als Beispiel: Ich hasste die Top-20. Wie verändert man sie? Indem du Nummer eins wirst. Dann wollen alle Bands wie du klingen, damit sie selber wieder Nummer eins werden.

– Jemand sagte mal, wenn man alles Geld der Welt um 12 Uhr gleichmäßig auf die Weltbevölkerung verteilen würde, hätte man um fünf nach zwölf wieder Milliardäre und Bettler.

– Ich habe kein Problem mit Reichen – nicht einmal, ob sie das Geld legal oder als Gangster gemacht haben. «Well done.» Vielleicht mag ich die Person nicht, aber das hat nichts mit dem Wohlstand zu tun.

Und es wird gleichzeitig immer Leute geben, die weniger haben. Das heisst aber nicht, dass es keine Gerechtigkeit, Menschlichkeit und Respekt für diese Menschen geben kann. Wir haben Verpflichtungen gegenüber Menschen, die wir nicht kennen. Es ist nicht nur eine moralische Verpflichtung, sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Es kann nicht in unserem Interesse sein, dass es arme Menschen gibt. Sie können unser Zeug kaufen, und wir kaufen ihres. Das ist doch zum Vorteil aller. Auch in den entlegensten Gegenden der Erde gibt es heute einen angemessenen Lebensstandard. Wie? Durch Handel!

– Wie hat sich Ihre Geisteshaltung gegenüber der Zeit verändert, als Sie in den News die Berichte über Hunger in Afrika sahen?

– Nicht ich, sondern Afrika hat sich verändert – und zwar dra-

matisch. Es gibt heute nicht mehr 30 Mio. Menschen, die vor dem Hungertod stehen. Es gibt noch einige, aber nicht mehr so viele. Jetzt wissen wir im Unterschied zu 1984, wie wir schnell auf Hunger reagieren können, bevor Unterernährung entsteht. Als ich erstmals nach Afrika ging, waren 19 Konflikte im Gang und es gab drei Demokratien. Jetzt gibt es drei Konflikte in den über fünfzig Staaten Afrikas und 23 Demokratien. Der Nobelpreisträger Amartya Sen sagte einmal, dass es in einer Demokratie keinen Hunger gebe. Er hat Recht. Hunger entsteht heute am häufigsten durch den Klimawandel. Übers Ganze gesehen erhalten Menschen in Afrika Bildung, sie sterben nicht mehr so häufig an Aids. Was hat sich verändert? Die Infrastruktur in Afrika. Wir erreichen die Menschen. Die Investitionen aus



China haben wesentlich dazu beigetragen. Wir müssen uns an diesem Wachstum beteiligen und uns nicht auf den Aspekt Armut konzentrieren. Hilfe braucht es, um ein Grundniveau an Gesundheit, Bildung, Landwirtschaft usw. zu erreichen. Wenn die Wirtschaft einmal zu laufen beginnt, sollte unser Fokus auf Wachstum liegen. Es gibt angemessene Regierungs- und Steuersysteme, Sicherheit und Rechtsprechung. Unter diesen Voraussetzungen werden Unternehmen gegründet.

–Aber hat Afrika in Bezug auf Demokratie nicht noch einen langen Weg vor sich?

–Wenn man darunter eine Demokratie nach Schweizer Zuschnitt versteht, stimmt das. Aber die Schweiz sollte sich auch nicht als Masstab der Demokratie aufspielen. Schliesslich können Frauen hier erst seit vierzig Jahren

wählen. Ich war selber noch in Spanien und Portugal zu den Zeiten der faschistischen Regierungen. Das tönt doch alles sehr nach Afrika, ist aber erst wenige Jahre zurück. Also: wie viel Demokratie braucht es,

» Business in Afrika ist schwierig, aber es ist riesig und wächst.«

um eine Entwicklung in Gang zu setzen? Wir brauchen den Menschen in Afrika nicht vorzuschreiben, wie sie ihre Demokratie zu gestalten haben. Das ist in höchstem Mass arrogant. Es ist einfach zu argumentieren, wenn man bereits eine funktionierende Wirtschaft hat. Aber in Afrika kommen Politik und die politischen Rechte an zweiter Stelle. Wirt-

schaft ist wichtiger. Halten wir uns vor Augen, dass die meisten Staaten nicht älter als fünfzig Jahre sind. Wie können wir erwarten, dass sie nicht durch die Bürgerkriege gehen, wie wir das getan haben?

–Ist Korruption kein Hindernis für die Entwicklung?

–Wer besticht denn die Politiker in den afrikanischen Ländern? Es sind doch die grossen Multis! Es braucht immer zwei für Korruption. Wir können also nicht mit dem Finger auf diejenigen zeigen, der Schmiergeld entgegennimmt, ohne auch unsere Unternehmen ins Visier zu nehmen. Dieser einseitige Fokus aufgrund der vorgefassten Meinungen vermittelt ein falsches Bild von Afrika. Das ist aber nicht die Realität. In Afrika entfallen etwa 6 bis 7% des BIP auf Korruption. Die aufstrebenden Märkte sind so dynamisch, dass das Ausmass keine Rol-

le spielt. Mit zunehmendem Wohlstand nimmt sie zudem ab. In der Schweiz dürfte der Level bei 1% liegen. Warum? Es gibt keine Notwendigkeit.

–Wollten Sie schon die Welt verändern, als Sie Ihre Musikerkarriere gestartet haben?

–Ich wollte in erster Linie mein eigenes Leben verändern. Ich hasste es. Ich war ein Loser und ergriff die Gelegenheit. Meine Kindheit war kein Spass, die Schule ein Albtraum. Der einzige Lichtblick war, was ausserhalb – im Universum – passierte. In den 1960er-Jahren war London dieses Universum. Es war so nahe, dass ich es förmlich riechen konnte. Ich wollte da sein, ich wollte teilhaben.

–Sie sagten, dass Sie in 95% der Fälle scheitern und in 5% erfolgreich seien...

–Das ist wahrscheinlich noch zu positiv ausgedrückt.

» Warum muss immer alles komplexer werden? Ich will Einfachheit!«

–Aber über alles gesehen: Waren Sie in Ihrem bisherigen Leben erfolgreich?

–Nein.

–Wonach streben Sie?

–Nach Zufriedenheit – werde sie aber nicht erreichen.

–Was verändern Sie als nächstes?

–Ich gehe nicht mit dem Ziel in die Welt hinaus, irgend etwas zu verändern. Es passiert, weil ich mich über einen Zustand oder eine Situation ärgere und frage, «warum ist das so?». Nehmen wir die zunehmende Komplexität unserer Systeme als Beispiel. Darüber kann ich mich ereifern. Wir müssen den Pfad umkeh-

ren – von Komplexität hin zu Einfachheit. Ich verlor unlängst meine kleine Digitalkamera und habe von meinem Manager eine neue erhalten. Sie ist zwar besser als die alte, aber viel zu komplex für mich. Ich hab keine Lust, mich durch ein Manual zu kämpfen. Verdammte! Warum muss alles immer komplexer werden? Mein Handy! Ich nutze dieses hier (Bemerkung: uralte) seit ewigen Zeiten. Es funktioniert. Niemand will den ganzen Schrott, den sie neu draufpacken!

–All das soll Ihr Leben bequemer machen...

–Tut es aber nicht! Es dient einzig dazu, den Preis zu er-

höhen und im Techno-Konkurrenzkampf eine Nasenlänge voraus zu sein. Ich höre doch jeden Tag über irgendwelche Geräte: «Warum haben sie dies und das verändert? Das alte Modell war viel besser.» Das ist doch alles nur Marketing-Bullshit! Die Hersteller machen das nur, weil sie es technisch können, weil sie mehr Speicher zur Verfügung haben, damit sie mehr idiotische Gadgets draufpacken können, die gar niemand will. Schauen Sie das Smartphone (Bemerkung: neuste Generation) meines Managers an: Es ist Shit, mein uraltes Teil ist «great»! Die Batterie hält

fünf Tage. Er jammert ständig über «kein Signal», «keine Batterie», «keine Verbindung». Meins funktioniert immer und überall. Es ist wie ein VW Käfer oder eine Fender Telecaster (Bemerkung: Gitarre). Hast du eine, brauchst du keine andere. Sie funktioniert immer und tönt perfekt. Wenn ich etwas sehe, das falsch läuft, ist es genau diese Irritation, die mich antreibt.

–Ärgern Sie sich sehr leicht und häufig?

–Ärger ist eine meiner primären Antriebskräfte. Vielleicht sollte man «Unzufriedenheit» sagen. ●

ANZEIGE



Presenting Partner



Finden Sie Ihr passendes Eigenheim!





StageOne (hinter dem Bahnhof) Zürich Oerlikon, vom 9. bis 10. April 2011, 10.00 - 17.00 Uhr

www.svit-immo-messe.ch

Sponsoren



«ICH WÜNSCHTE, DIE SCHWEIZ MACHTE REINEN TISCH»



● **Nach seinem Auftritt am SVIT-Forum erklärte der ehemalige deutsche Finanzminister Hans Eichel gegenüber Immobilien, was er von der Euro-Ausstiegsdebatte hält, warum Deutschland die Entschuldung Griechenlands mittragen soll und warum er die Abgeltungssteuer nicht für ein Modell mit Zukunft ansieht.**

— Sie haben in Ihrem Referat am Forum den bemerkenswerten Nebensatz gebraucht: «Wer den Euro behalten will...». Gehen Sie davon aus, dass in fünf oder zehn Jahren nicht mehr alle Euro-Länder dabei sein werden?

—Doch. Diese Bemerkung bezog sich auf die jüngste Debatte in Deutschland. Ich bin fest davon überzeugt, dass auch in zehn Jahren noch alle Staaten im Euro-Raum sein werden. Es ist auch gar nicht vorgesehen, dass Staaten ausscheiden. Die europäische Einigung ist keine Einigung mit Rücktrittsmöglichkeit. Sie ist vielmehr eine historische Notwendigkeit. Die Bänder wieder zu zerreißen, hätte für die betreffenden Staaten dramatische Folgen.

—«Dem Euro muss mehr Integration folgen», war eine weitere Ihrer Aussa-

gen. Wie lange haben die Euro-Länder noch Zeit für die Integrations-schritte, beispielsweise für eine einheitliche Finanzpolitik?

— Nicht viel. Die jetzige Verschuldungssituation ist durch ein Auseinanderbewegen der Wettbewerbsfähigkeit entstanden. Deutschland hat bei der Deutschen Wiedervereinigung zwar grosse Fehler gemacht, aber diese Fehler inzwischen durch eine rigide Politik wieder egalisiert. So hatte Deutschland in den Folgejahren mit grossem Abstand den geringsten Lohnanstieg aller Länder in der Euro-Zone. Nach der Wiedervereinigung haben wir in Ostdeutschland Löhne gezahlt, für die es keine ökonomische Grundlage gab. Das war damals nicht anders zu machen. Die Leute hätten die Vereinigung sonst nicht akzeptiert. Schon 2005, als die Betriebe wieder satte Gewinne erzielten, hätten wir die Löhne wieder stärker an der Produktivität und der Inflationsrate ausrichten sollen. Das werden wir jetzt nachholen müssen. Die anderen Staaten haben im Gegensatz Ausgaben getätigt, die sie sich nicht leisten konnten. Die Zinsen der EZB, die immer auf den gesamten Euro-Raum

ausgerichtet sind, waren für diese Länder zu niedrig. Das hätte früher gebremst werden müssen.

— Gerade die deutschen Banken sind stark in diesen Ländern investiert und haben ein vitales Interesse, dass die Entschuldung zustande kommt. Ist die deutsche Regierung unter Druck der eigenen Finanzwirtschaft?

— Sicher. Der Glaube, man könne sich von der griechischen Verschuldung abkoppeln, ist Quatsch. Wir haben nur die Wahl, ob wir den Griechen oder unseren Banken helfen wollen. Sollen wir nur den Banken helfen und die Griechen hängen lassen? Da ist doch der Weg klar. Dann helfen wir lieber den Griechen. Denn nicht unsere Banken kaufen unsere Exportartikel, es sind die Griechen. Helfen wir ihnen, helfen wir auch unseren Banken.

— Wir stellen in Wahlen einen starken Rechtsrutsch in verschiedenen Staaten fest. Ist dies die Angst des Wahlvolks vor der Zukunft? Steht damit nicht die Integration in Gefahr?

— Die Neubegründung der europäischen Integration kann nur heissen: Wie verteidigen wir unser europäisches Modell gegenüber anderen Modellen in der Welt? Die europäische

Integration muss so etwas wie einen sicheren Hafen in der Globalisierung schaffen. Das ist unser Beitrag. Derzeit schauen noch alle auf Europa, denn noch ist keine Weltregion so weit wie wir. Der Rückzug hinter den nationalen Gartenzaun ist zwar theoretisch möglich. Aber die Folgen wären katastrophal. Wenn wir Deutschen aus dem Euro ausscheiden und die D-Mark zurückholen, entsteht Chaos. Unsere Währung schiesst nach oben, die anderen würden abwerten. Dann wäre das deutsche Jobwunder schnell zu Ende. Ein Auseinanderbrechen würde auch be-

deuten, dass wir Europäer – als Deutsche wären wir ja viel zu unbedeutend – in der Welt des 21. Jahrhunderts keine Rolle mehr spielen. Die Zukunft wird unter den anderen ausgemacht.

— In den nächsten Wochen wird über die Abgeltungssteuer der Schweiz mit Deutschland entschieden. Ist dies ein Modell für die Zukunft?

— Die Abgeltungssteuer kann eine gewisse Zeit bestehen, es fragt sich aber, wie lange. In der EU kennen wir den automatischen Informationsaustausch. Ich hätte mir gewünscht, dass die Schweiz reinen Tisch macht. Zum Beispiel, in-

dem man den Kontoinhabern ein Jahr Zeit gibt, das Vermögen zu legalisieren. Ich bedaure, dass dieser Schritt nicht gemacht wurde. Solange Schwarzgeld in den hiesigen Banken lagert, wird es immer wieder zu Enthüllungen kommen, und der Druck wird zunehmen. Wenn die Schweizer Banken so gut sind – und ich unterstelle dies – brauchen sie das Bankgeheimnis nicht. Von mir aus können die Deutschen ihr Geld in jede Bank der Welt tragen. Nur besteuern müssen sie es, wenn sie es in Deutschland verdient haben. ●

ANZEIGE



Informationsanlass am 25. Februar 2011 Weiterbildungsangebote

Master of Advanced Studies (MAS)
Real Estate Management (Immobilienökonomie)

Zertifikatslehrgänge (CAS)
Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

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

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

«Die Rezeptur stimmt»

Am Forum 2011 sind die 450 Teilnehmer erneut in den Genuss eines Top-Programms gekommen. OK-Präsident Urs Gribi über hohe Tiere, Erfolgsrezepte und den SVIT Summer Campus.



SIMON HUBACHER •

– Urs Gribi, wie holt man einen Bob Geldof nach Pontresina?

– Man muss Ideen haben, Augen und Ohren offen halten und sich vorstellen können, was die Forumsbesucher interessiert. Top-Speaker sollten neben ihrer Relevanz auch einen gewissen Unterhaltungswert aufweisen, das ist ebenfalls wichtig. Hilfreich ist, dass wir inzwischen einen Leistungsausweis vorlegen und auf die vielen grossen Persönlichkeiten verweisen können, die in den vergangenen fünf Jahren am SVIT-Immobilien Forum aufgetreten sind. Dann arbeiten wir Schulter an Schulter mit einer profes-

sionellen Referentenagentur zusammen. Meistens sind sie es, die Referenten in unserem Namen anfragen, manchmal bestehen auch eigene Kontakte, die wir spielen lassen. Das war beispielsweise bei Bob Geldof der Fall.

– Wie wichtig sind die «Big Shots» für das Forum?

– Am Forum nehmen ja viele «Top Shots» der Immobilienbranche teil. Ihnen wollen wir das Beste bieten, angefangen bei den Referenten bis hin zum Rahmenprogramm. Unser erklärtes Ziel ist es, ein aussergewöhnliches Programm auf die Beine zu stellen, das sich von anderen Veranstaltungen abhebt.

– Also sind Menschen wie Bob Geldof oder Gerhard Schröder Teil des Erfolgsrezepts des Forums, ohne die das Ganze nicht funktioniert?

– Der bisherige Erfolg gibt uns Recht, dass die Rezeptur stimmt. Aber letztlich muss alles zusammenpassen: Die einzigartige Kulisse, ein abwechslungsreiches Programm, der stimmige Mix unter den Teilnehmern – all das ergibt dann zweieinhalb einzigartige Tage, für die unsere Teilnehmer bereit sind, nach Pontresina zu reisen.

– Seit einem Jahr ist das Forum eine Aktiengesellschaft – weshalb?

– Die Idee war, langfristig eine Trägerschaft zu etablieren, die nebst dem Verband breiter abgestützt ist. Deshalb haben wir vor rund einem Jahr die SVIT Immobilien Forum AG gegründet, wobei der SVIT klar deklariert hat, dass er daran 51 Prozent behalten will.

– Wer zählt sonst noch zum Aktionariat?

– Dazu gehören Freunde des SVIT-Forums, die ihren Teil dazu beitragen wollen, dass diese Veranstaltung auf einem soliden Fundament ruht. Dann etliche externe Dienstleister, die am Umsatz von rund 1,5 Mio. CHF pro Ausgabe auf verschiedenste Weise partizipieren und die ihr eigenes Engagement als Aktionäre längerfristig absichern können. Dazu zählen beispielsweise Hotels wie der Kronenhof, aber auch Restaurants, die vom Forum profitieren. Ganz besonders freut es mich, dass auch die Gemeinde Pontresina eingestiegen ist. Es zeigt, welchen hohen Stellenwert sie dem Forum beimisst und wie wichtig diese Veranstaltung für die Standortgemeinde geworden ist.

– Heisst das auch, dass das SVIT-Immobilien Forum bis auf weiteres in Pontresina bleiben wird?

– Unsere mittelfristige Planung geht derzeit bis 2016. Dann werden wir in Pontresina die 11. Ausgabe des SVIT-Forums durchführen. Pontresina selber, aber letztlich das ganze Engadin bietet eine vorzügliche Infrastruktur und eine enorme Vielzahl an Möglichkeiten für ein attraktives Rahmenprogramm.

– Vom 3. bis 5. Juli 2011 findet erstmals der SVIT Summer Campus statt. Worin unterscheidet sich der neue Event vom eigentlichen Forum?

– Die Gründung der Aktiengesellschaft ermöglicht es uns,

«Wir setzen auf persönliche Betreuung»

Immobilien hat sich am Rande des Forums mit Beat Vogt, Mitglied der Geschäftsleitung der Vaudoise Versicherungen, über das Sachversicherungsgeschäft und das Engagement des Versicherers am Forum unterhalten.

weitere Aktivitäten an die Hand zu nehmen. Daran haben nicht zuletzt die bereits erwähnten Dienstleister, die zu den Aktionären zählen, ein grosses Interesse. Kommt hinzu, dass das Engadin im Sommer mindestens ebenso viele tolle Möglichkeiten bietet wie im Winter. Das wollen wir ausnützen. Der Summer Campus ist keine Kopie der Winterveranstaltung, sondern beruht auf einem eigenen Konzept. Wir wollen damit andere Leute anziehen, gerade auch innerhalb des SVIT; jene, die sich vom Forum im Januar vielleicht nicht direkt angesprochen fühlen.

–An wen denken Sie?

–An die Immobilienfachleute aus der Praxis mit und ohne Führungsverantwortung, beispielsweise Leute mit Stellvertreterfunktionen, Bewirtschafter, Vermarkter – alles Fachleute, die an einem speziell auf ihre Bedürfnisse ausgerichteten Seminar- und Workshop-Event dazulernen und sich neues Know-how aneignen möchten. Im Unterschied zum Forum nimmt der Campus konkrete Fragestellungen aus dem Immobilienalltag auf, ausgeprägter und tiefergehend, als dies im Januar jeweils möglich ist. Wir wissen, dass dafür ein spezielles Bedürfnis besteht, schliessen also eine Lücke und sind überzeugt, mit dem Campus eine optimale Ergänzung zu schaffen. Wichtig ist: Hinter dem Campus stehen die selben Organisatoren wie beim Forum, mit den selben hohen Qualitätsansprüchen. Die Teilnehmer dürfen sich also auf einen Top-Anlass freuen, der sein Geld wert ist.

Informationen zum Summer Campus:
www.summer-campus.ch

• **Die Vaudoise, 1895 in Lausanne gegründet, gehört zu den zehn grössten Privatversicherern der Schweiz. Als unabhängiger Versicherer mittlerer Grösse sieht sich die Vaudoise als Alternative zu den grossen Versicherungsgruppen. Vaudoise unterstützt das SVIT-Immobilien Forum in Pontresina als Premium Sponsor.**

–Beat Vogt, welche Bedeutung haben Immobilien im Versicherungsgeschäft der Vaudoise?

–Als Allbranchenversicherer hat der Immobiliensektor für uns insofern eine wichtige Stellung, indem wir alles rund um das Haus versichern – vom Planer und Ingenieur über den Bauherrn bis hin zum Betrieb. Immobilien tangieren zahlreiche Versicherungsbranchen. Zudem verfügt die Vaudoise selbst über einen grossen Liegenschaftsbestand. Es gibt damit mannigfaltige Berührungspunkte mit der Immobilienbranche.

–Was zeichnet Vaudoise im Immobilienbereich aus?

–Im Unterschied zu den grossen Konkurrenten suchen wir die Nähe zu den einzelnen Unternehmen und setzen gezielt auf die persönliche Beziehung. Wir sehen darin eine Stärke unseres Unternehmens und eine Chance. Bei den Grossen wird eher industriell verwaltet.

–Ist das Bedürfnis der Geschäftspartner nach einer persönlichen Beziehung spürbar?

–Eindeutig. Angesichts der vielfältigen Vertragsverhältnisse spielen das Vertrauen und die Dauerhaftigkeit eine entscheidende Rolle. Wir wollen ein solider Partner sein. Alles andere wäre ein Bumerang.

–Sachversicherungen sind ein eher statisches Geschäft. Wo sind die Herausforderungen?

–Eine der Unbekannten sind die Naturkatastrophen, die alle paar Jahre und leider häufig in den gleichen Landesteilen zu grossen Schäden führen. Hier liegt unser Fokus auf der Prävention. Wir suchen aktiv den Kontakt zu Eigentümern und zur Öffentlichen Hand. Im Bereich der Haftpflicht sind die brennenden Themen Bauschäden und Garantien. Dort sind regelmässig Phasen mit schlechterem Schadensverlauf festzustellen. Die grösste Herausforderung für uns als Anbieter ist aber der starke Prämiendruck.

–Verhalten sich die Kunden im Sachversicherungsgeschäft preissensitiv?

–Ja, diesen Trend sehen wir im Immobiliensektor verstärkt. Einerseits sind die Bewirtschafter ihrerseits unter Kostendruck und suchen demzufolge nach Optimierungsmöglichkeiten. Andererseits sind im Vertrieb zunehmend Makler aktiv. Diese spielen noch stärker auf der Klaviatur der Prämien. Dadurch nimmt die Kundentreue tendenziell ab. Der angestammte Versicherer muss flexibel reagieren können.

–Sie haben die individuelle Betreuung angesprochen. Gleichzeitig kommen Verträge häufiger über Makler zustande. Wie verbinden Sie beides?

–Der Trend zum Vertrieb über Makler ist offensichtlich. Einerseits brauchen wir die Makler, weil sie einen zusätzlichen Vertriebskanal darstellen. Aber die Loyalität und Kundenbindung leiden darunter, weil der Makler zwischen dem Kunden und uns als Versicherer steht. Die einen Makler fokussieren auf die Prämie, indem sie Preisvorteile ausreizen, andere auf die Deckungen, indem sie die einzelnen Produkte mit den Bedürfnissen der Kunden abgleichen. Hier steht eine optimale Deckung im Zentrum. Vergleicht man allein die Prämien, kann es zu Deckungsunterschieden kommen, die der Kunde auf den ersten Blick nicht wahrnimmt. Im Schadenfall kann dies zu Überraschungen führen. Die individuelle Beratung dieser Makler deckt sich mit unserer Philosophie.

–Gibt es auf Seiten der Versicherer auch eine verstärkte Risiko-selektion?

–Angesichts des Prämiendrucks ist dies unausweichlich. Bei Abschlüssen mit Ingenieuren und Architekten achten wir auf den Ruf und Referenzen. Die Erfahrung der Berufsleute spielt eine grosse Rolle. Bei Berufseinsteigern findet eine gewisse Risikoprüfung statt. Das gleiche gilt für den Bausektor, wo durch Garantien grosse Risikosummen zum Tragen kommen. Und schliesslich im Betrieb, wo beispielsweise Einbruchversicherung, Brandabschnitte oder Sprinkler das Risiko verringern. Bei älteren Liegenschaften ist das Risiko teilweise erheblich grösser. Wir stellen auch regionale Unterschiede im Verständnis und in der Bereitschaft fest, bauliche Massnahmen zu ergreifen.

–Zu Ihrem Engagement am SVIT-Forum: Was bewegt Vaudoise, das Forum als Sponsor zu unterstützen?

–Einerseits ist es die Bedeutung der Branche, andererseits unsere Kooperation mit Eurokaution und ImmoScout 24 im Bereich der Kautionsversicherung. Das Forum bietet uns eine einmalige Plattform. Die Bekanntheit des Anlasses über die Branche hinaus und der Reiz, für drei Tage aus dem Geschäftsalltag auszubrechen, werden von unseren Gästen sehr geschätzt. ●



• BIOGRAPHIE BEAT VOGT

Beat Vogt (*1950, lic. iur.) ist Direktor, Stellvertreter des Departementsleiters Versicherungen und Verantwortlicher Vermögensversicherungen. Er gehört als Mitglied der Geschäftsleitung der Vaudoise Versicherungen an. Bis 2008 war in verschiedenen führenden Positionen in der Industrie und Versicherungswirtschaft tätig. ●

Königlicher Neujahrsapéro

Gekonnt kombinierte der SVIT Zentralschweiz Dreikönigstag und Neujahrsapéro. Der Anlass mit Weitblick fand über den Dächern der Leuchtenstadt Luzern statt. Das OK des SVIT-Plenum 2012 ist bereits aktiv. Auch sonst ist Flexibilität gefordert.



Erleuchtung: Herrlicher Blick auf das Lichtermeer Luzern und den verschneiten Hausberg Pilatus: Gediegener Neujahrsapéro des SVIT Zentralschweiz.

ANZEIGE



Geniessen Sie Ihre neue Freizeit – dank Funkerfassung von Techem.

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

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

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



MARCEL GRAB*

WUNDERBAR. Am Dreikönigstag fand der Neujahrsapéro des SVIT Zentralschweiz in der Penthouse-Bar des Hotels Astoria in Luzern statt. Die gediegene Penthouse-Lounge im Dachgeschoss des Hotels Astoria mit herrlichem Blick auf Luzern und den Pilatus ist seit Jahren ein Highlight der Leuchtenstadt. Sie bot den mehr als 90 Gästen einen herrlichen Blick auf die Stadt Luzern und den verschneiten Hausberg – den Pilatus. Bei einem guten Glas Wein und leckeren, kleinen Häppchen unterhielten sich die Berufskolleginnen und -kollegen über das vergangene Jahr.

TRAGENDE ROLLE. Selbstverständlich waren auch zu diesem Anlass die treuen Sponsoring-Partner des SVIT-Zentralschweiz eingeladen: Die V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger & Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier AG und die Mobiliar Versicherungen.

ALLES OK. Präsident Walter Hochreutener hielt in seiner

Begrüssungsansprache einen kurzen Rückblick ins vergangene Jahr und wünschte allen Anwesenden ein erfolgreiches 2011. Er freute sich mitteilen zu können, dass am Vorabend die erste Sitzung des OK's für das SVIT-Plenum 2012 stattgefunden hat.

FLEXIBILITÄT. Hochreutener musste aber auch darauf hinweisen, dass im Vorstand in den nächsten Jahren verschiedene Mutationen zu erwarten sind.

KLANGBOXEN. Musikalisch wurde der Abend diesmal mit Klängen aus den Musikboxen der Penthouse-Bar umrahmt.

Wiederum ist es dem Vorstandsmitglied – Andy Grebhan – gelungen, einen hervorragenden, perfekten Anlass zu organisieren. Herzlichen Dank. ●



***MARCEL GRAB**
Vorstandsmitglied SVIT Zentralschweiz

In klösterlicher Manier

Eine Redewendung besagt, dass ein Anlass ist immer so gut ist, wie er besucht wird! Der Neujahrsapéro in der Kartause Ittingen war somit ein voller Erfolg. Den gelungenen Start in ein erfolgreiches neues Vereinsjahr haben sich somit über 100 Mitglieder selber gegeben.



Inne halten – in der Kartause Ittingen – Kulturdenkmal im Bodenseeraum – Ort der Spiritualität und Bildung – und Neujahrans-Ort des SVIT Ostschweiz.

MANUELA BERTSCHINGER* •

AUF ENTDECKUNGSREISE AM TAT-ORT. Eingebettet in die idyllische Thurlandschaft, nur einige Fahrminuten von Frauenfeld und vom Bodensee entfernt, trifft man auf eine der bedeutendsten Kulturdenkmäler im Bodenseeraum – die Kartause Ittingen. Wo einst rund 700 Jahre Mönche lebten, betreibt seit 1983 eine privatrechtliche Stiftung ein lebendiges Kultur- und Seminarzentrum mit äusserst vielseitigen Angeboten. Durchschreitet man das Klostertor, so tritt man in eine andere Welt ein, in der sich Vergangenheit und Gegenwart zu einer einzigartigen Atmosphäre verbinden.

Die Mitglieder erleben das Besondere der Kartause Ittingen auf dem hervorragend, kompetent und genussreich geführten Rundgang. An kaum einem anderen Ort lässt sich eine klösterliche Anlage in ihrer Gesamtheit so umfassend erleben wie in Ittingen.

SVIT OSTSCHWEIZ IM GLÜCK. Etwas unterkühlt vom Rundgang durch das alte Gemäuer, eröffnete Marcel Manser den Neu-

jahrsapéro 2011 mit Albert Schweitzer's Worten: «Viele Menschen wissen, dass sie unglücklich sind. Aber noch mehr Menschen wissen nicht, dass sie glücklich sind.» Ein gelungener Wink an diesem Ort der Stille und Einkehr, die guten Wünsche für ein glückliches neues Jahr mit etwas mehr Besonnenheit mit nach Hause zu tragen.

TECUM – Spiritualität und Bildung im Wirtschaftsraum Frauenfeld TG. Thomas Jann, Hotel- und Restaurantdirektor der Kartause Ittingen, überzeugte die gespannte Zuhörerschaft mit seinen Ausführungen zum Betriebskonzept. Im Ort der Gastfreundschaft, Selbstversorgung, Fürsorge und Kultur/Bildung/Spiritualität, wird seit der vollständigen Renovation und Wiedereröffnung im 1983 ein sehr erfolgreiches Schulungs- und Seminarzentrum mit einem Gastwirtschaftsbetrieb, einem Gutsbetrieb mit eigener Käserei und Weinbau, einer Gärtnerei sowie einem Heim und Werkbetrieb für psychisch und geistig beeinträchtigte Menschen betrieben.

Kurz und bündig stelle er im zweiten Teil den Wirtschaftsraum Frauenfeld als metropolitane Stadt von Zürich vor. Ein hoher Grad von Dienstleistungsbetrieben finde hier seinen Platz. Die schrumpfende Landwirtschaft Sorge zudem für zahlbaren Wohnraum, nächst zu Zürcher Arbeitsplätzen.

„Das Kreuz steht fest, während die Welt sich dreht.“

RÜCKBLICK UND AUSSICHTEN. Präsident Beni Rusch erinnerte am Neujahrsapéro vom 10. Januar 2011 an die Geschwindigkeit und Veränderung, von welchen das Jahr 2010 geprägt war. Solche Momente wie in dieser Stätte sollen uns dazu anhalten, zwischendurch inne zu halten und in sich zu gehen. So wie es hier seit Jahrhunderten gross geschrieben wird: «Das Kreuz steht fest, während die Welt sich dreht.» Eine solche Bodenhaftung werde auch jeden ein-

zeln von uns im 2011 stärken. Wie gewohnt folge der ausführliche Rückblick anlässlich der Generalversammlung im April 2011. Spannend werde bestimmt auch das angebrochene Jahr, welche uns die Antworten zu den brisanten Themen wie Zinsanstieg, Tendenz der Immobilienpreise, Standortwahl der Neubauten und zur Immobilienblase liefern wird. Im weitern dotierte er alle über Aktualitäten zum SVIT Schweiz auf und beleuchtete die nächsten wichtigen Anlässe auf nationaler und regionaler Ebene.

BESTMARKE. Speziell wies Rusch auch auf die zweite Ausgabe der immobest Ostschweiz hin. Eine gemeinsame Sache der Mitglieder des SVIT Ostschweiz, für die es sich lohnt mit zu machen! Mit einem «Happy New Year» entliess er die erfreulich grosse Schar zum köstlichen Apéro, welchen es Immoscout24 zu verdanken galt. •



*MANUELA BERTSCHINGER
Vorstandsmitglied SVIT Ostschweiz, Ressortleiterin PR/Marketing

1. Schweizer Minergie Expo auf der Zielgeraden

► **Vom 10. bis 13. März 2011 findet in der Messe Luzern die 1. nationale «Minergie Expo» statt. Sie fördert das energieeffiziente Bauen und informiert über den Stand und die Zukunft von Minergie.**

«Die Minergie Expo ist mehr als eine Baumesse. Sie ist der Treffpunkt schlechthin für alle, die besser bauen wollen», so Minergie-Geschäftsführer Franz Beyeler. 220 führende Produzenten, Anbieter und Dienstleister stellen ihre neuesten Entwicklungen, Innovationen, Produkte und Systeme vor. Im Besucherfokus dieser einzigartigen Messeplattform stehen Architekten, Installateure, Planer, Generalunternehmer, Energiefachleute wie auch Bauherren und Hausbesitzer.

BAUEN UND MODERNISIEREN NACH MINERGIE. Im Minergie-Kompetenzzentrum sind neuste Erkenntnisse, Angebote und Dienstleistungen, vor allem zu den Themen Bauerneuerung und Minergie-Eco zu erfahren. Die am Markt tätigen Minergie-Spezialisten, Energie Zentralschweiz und die Hochschule Luzern Technik & Architektur beraten umfassend zum Thema «Bauen und Modernisieren nach MINERGIE®». Weitere Höhepunkte bilden die 2. Minergie-Fachtagung am Eröffnungstag, die sich dem nachhaltigen Bauen widmet, sowie die beiden Minergie-Fachveranstaltungen am Freitag.

ERNEUERBARE ENERGIEN - IHRE UNABHÄNGIGKEITSERKLÄRUNG. Eine weitere Informations-Drehscheibe ist die Sonderschau «Erneuerbare Energien» am Stand 218 in Halle 2a. Die drei Fachverbände GEOTHERMIE.CH, Holzenergie Schweiz und Swissolar geben Bauherren, Investoren und Fachleuten kompetent und umfassend Auskunft über die einheimischen und CO₂-neutralen Energieträger Erdwärme, Holz und Sonne und stellen produktneutrale Publikationen zur Verfügung.

DREI ATTRAKTIVE AUFTRITTE VON GEBÄUDEHÜLLE SCHWEIZ. Ergänzend zum Sonderschau-Auftritt von «Gebäudehülle Schweiz» in der Halle 2 präsentiert der Verband Schweizer Gebäudehüllen-Unternehmen im Aussenbereich zwei eindrückliche Beispiele von Wärmedämmungen. Eines davon ist das Solar-Restaurant «Matterhorn glacier paradise», welches kürzlich den Europäischen Solarpreis entgegen nahm. Interessierte Baufachleute erwarten an der Fachveranstaltung vom 11. März spannende Referate zum Thema «Die Gebäudehülle als Kraftwerk».

BEGEBBARE SKULPTUR DER LIGNUM MACHT HOLZ ZUM ERLEBNIS. Bauen mit Holz weckt Neugier, das zeigt der Sonderschau-Hingucker von Lignum, Holzwirtschaft Schweiz. Die von zwei jungen Zürcher Architekten entworfene, begehbare Skulptur aus Massivholz-

platten macht auf faszinierende Weise das Bauen mit Holz zum Thema. Die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten mit dem Naturmaterial, sein technisches und architektonisches Potential und die Präzision der Fertigung von Holzbauten werden auf eindrückliche Art erlebbar.

«MINERGIE EXPO» IN KÜRZE:

Messe: Minergie Expo, 1. Schweizer Minergie-Messe
 Datum: 10. - 13. März 2011
 Ort: Messe Luzern
 Eintritt: Erwachsene CHF 12.–, Kinder und Jugendliche bis 16 Jahre in Begleitung gratis
 Öffnungszeiten: Do bis So 10 - 18 Uhr
 Mehr Infos: www.minergie-expo.ch

RAHMENPROGRAMM

Minergie-Kompetenzzentrum, Halle 2, Stand C12

Minergie-Lounge, Foyer, Halle 2

Sonderschau «Gebäudehülle», Halle 2a, Stand 233

Sonderschau «Erneuerbare Energien», Halle 2a, Stand 218

Sonderschau «Bauen mit Holz», Halle 2a, Stand 224

FACHVERANSTALTUNGEN:

DO, 10. MÄRZ 2011
 AAL Armee-Ausbildungszentrum, Murmattweg 8, Luzern:
 09.00 – 16.00: 2. Minergie-Fachtagung mit offizieller Messeeröffnung

FR, 11. MÄRZ 2011
 AAL Armee-Ausbildungszentrum, Murmattweg 8, Luzern:
 09.30 – 12.00: Planen und Bauen nach Minergie-Eco
 13.30 – 17.00: Neues von Minergie

MESSE LUZERN, RIGISAAL:
 Solarenergie in der Praxis: die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten
 09.30 – 12.15: Strom von der Sonne (Photovoltaik)
 13.30 – 17.15: Wärme von der Sonne (Solarthermie)

MESSE LUZERN, GALERIE, HALLE 3:
 14.00 – 15.30: Die Gebäudehülle als Kraftwerk

MESSE LUZERN, FOYER:
 17.00 – 18.00: Haustech-Talk (Podiumsdiskussion mit Apéro)

BAUHERRENVERANSTALTUNGEN:
MESSE LUZERN, RIGISAAL:
 Sa + So 12. + 13. März 2011
 10.30 – 12.00: Ich erneuere mein Haus – was muss ich wissen?

Sa, 12. März 2011
 13.30 – 15.40: Erneuerbare Energien – Ihre Unabhängigkeitserklärung
 Detailprogramm: www.minergie-expo.ch



220 führende Unternehmen informieren an der einzigen offiziellen Minergie-Messe über den aktuellsten Stand von MINERGIE® und zeigen die Weiterentwicklung.



Minergie und Gestaltungsfreiheit schliessen sich nicht aus. Holzbauten treten den Beweis an. Im Bild die begehbare Holzskulptur der Lignum. (Fotograf: Hannes Henz, Zürich)



10. – 13. März 2011 Messe Luzern

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 ZT Fachmessen AG
 5413 Birmenstorf
www.fachmessen.ch
 Marco Biland, Messeleiter
 Tel. 056 204 20 20
info@fachmessen.ch

Luft ist ein Lebensmittel – warum behandeln wir sie nicht besser?

► **Wie lange lebt der Mensch ohne Essen und Trinken und wie lange ohne Luft? Und wie lebt es sich mit guter oder mit schlechter Luft?**

Von Hans-Peter Läng, Klosters

Krankheiten wie das schwierig erklär- bare Sick Building Syndrom «SBS» werden oft verständlicher wenn man sieht, was für Baurückstände, Gips- staub, vergessene Werkzeuge oder Essensreste in den Zuluftkanälen auch nach der Inbetriebnahme einer Lüftungsanlage noch in den Kanälen liegen.

WO LIEGT DAS PROBLEM? Anlagen- besitzer oder –Betreiber wissen naturgemäss zu wenig Bescheid über die nicht für jedermann ersichtlichen Verunreinigungen und Risiken in den Lüftungskanälen und Abluftschächten. Und die Lüftungsspezialisten kümmern sich dann nicht darum, wenn sie dazu keinen Auftrag haben oder keine Budgets im Rahmen von Service- Aufträgen vorhanden sind.

BEISPIEL WOHNUNGSLÜFTUNG. Abluft- systeme verschmutzen je nach Nut- zung oft innert weniger Monate. Staub, Fett und andere Verunreinigungen, bei- spielsweise aus Badezimmern, WCs oder Grossküchen, belasten die Abluft- kanäle. Unterschätzt wird hierbei oft auch die Brandgefahr. Die Brandschutz- vorschriften verweisen denn auch darauf, dass die Lüftungskanäle sauber gehalten und bei Bedarf einer Reinigung unterzogen werden müssen.

So sind Abluft-Ventile in Badezimmern raumseits meistens sauber. Wie dies jedoch kanalseitig aussieht, wissen in der Regel nur die Lüftungsspezialisten. Die Folgen sind kontaminierte Lüftungsschächte, höherer Strom- verbrauch, erhöhte Brandgefahr und Bauschäden, hervorgerufen durch nicht oder zu wenig abgeführte Feuchte.

WAS IST ZU EMPFEHLEN? Eine Analyse des Lüftungs-Systems durch den Spezialisten zeigt den Bedarf auf. Anlagenbetreiber, welche eigenes technisches Unterhaltspersonal beschäftigen, sind gut beraten, wenn sie einen für die Hygiene verantwortlichen Mitarbeiter entsprechend in einem ein- oder zweitägigen Kurs ausbilden lassen. Diese Kurse lohnen sich auch im Zusammenhang mit der Pflege und dem Unterhalt von Lüftungsanlagen und -Geräten.

HYGIENISCHE ANFORDERUNGEN AN LÜFTUNGSANLAGEN. Eine Richtlinie ist nicht Gesetz. Aber sie gilt im Streitfall als «Stand der Technik» und somit als Grundlage für eine richterliche Entscheidung. Massgebend ist die Richtlinie «SWKI VA104-01 – Hygiene- Anforderungen an Raumlufttechnische Anlagen und Geräte (www.swki.ch).

Haustechnische Verantwortliche finden darin Hinweise, welche beim Unterhalt von Lüftungsanlagen langfristig gesehen viel Geld sparen. So beispiels- weise mit der Checkliste für Betrieb und Instandhaltung.

ANLAGEN-REVISIONS-HANDBUCH Wichtigste Grundlage einer Lüftungs- reinigung (und der Offerte dazu) ist ein Anlageplan. Bei alten Anlagen sind meist keine Pläne mehr vorhanden oder sie stimmen aufgrund von Umnutzun- gen nicht mehr. Aber auch Pläne von neueren Anlagen gehen oft nicht auf die Bedürfnisse der Reinigung ein (Revisi- onsöffnungen in Kanälen). Kein Anlage- plan = keine Offerte die stimmen kann (Schummelei ist programmiert). Höchst interessant für einen Anlagebetreiber ist deshalb ein Revisions-Handbuch.

Darin enthalten sind:

- Die Aktualisierung des Planes der Lüftungs-Anlage
- Nummerierte, eingezeichnete Besonderheiten für die Reinigung
- Inventar der für den Unterhalt relevanten Punkte nach Nummern in der Zeichnung
- Checkliste/Empfehlung, was in welchen Zeitabständen geprüft/ gewartet werden sollte.

Nach dem Motto «Zu jedem Handy gibt es umfangreiche Handbücher – nur für die Hygiene einer Lüftungsanlage nicht» lohnt sich die Investition in einen sinnvollen Unterhalt unbedingt. Sei es betreffend Hygiene, Energie-Effizienz, Unterhalt oder Sanierung. Aber nur wenige Spitzenfirmen der Lüftungs- Hygiene sind bis jetzt in der Lage, diesen Service fachlich einwandfrei anzubieten.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.tk3000ag.ch
info@tk3000ag.ch

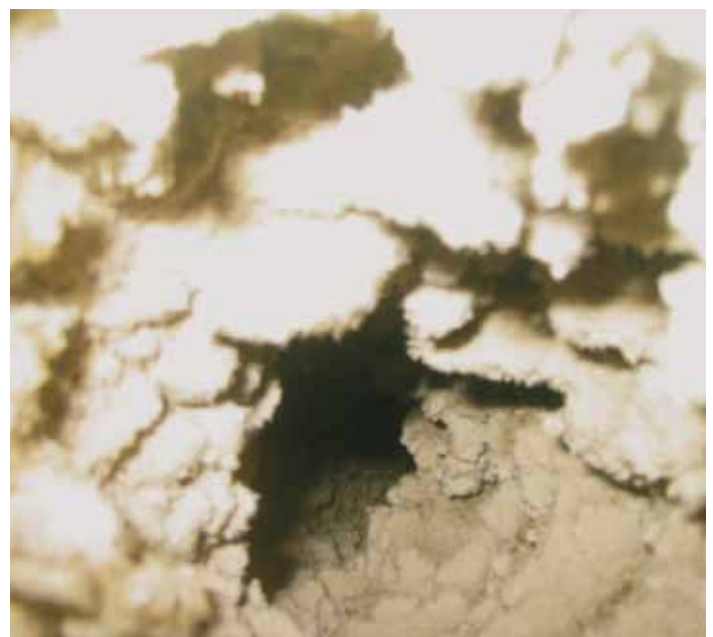
- **SPEZIALIST FÜR DIE HYGIENE- SCHULUNG UND -INSPEKTION:** www.aktinova.ch
- **REINIGUNG VON LÜFTUNGS- SYSTEMEN**
Einer der Marktführer ist TK 3000 AG. Sämtliche Mitarbeitenden sind gemäss Hygiene-Richtlinie nach Typ A+B geschult. www.tk3000ag.ch
- **WEITERE INFORMATIONEN:** Schweiz. Verein von Wärme- und Klima-Ingenieuren: www.swki.ch
- **NACHWEIS DER HYGIENE- SCHULUNG VON PERSONAL**
Datenbank mit Absolventen der Hygieneschulungen (Zertifikat) www.swki.ch > Aus-/Weiter- bildung >Hygieneschulungen



Badezimmer-Abluftventil: Raumseitig sauber, kanalseitig durch Verschmutzung in der Funktion behindert. Kontamination ist gegeben.



Leider kommt es im Bereich der Wohnungslüftung zu oft vor, dass Lüftungsrohre vor dem einbetonieren unsachgemäss installiert wurden. Eine richtige Reinigung wird somit verunmöglicht.



Dieses Steigrohr in einem Hotel war vom Parterre bis zum Regenhut auf dem Dach durch Schmutz fast verschlossen. Kontamination über alle Stockwerke, mehr Energiebedarf der Ventilatoren, Brandgefahr.

KÜMMERN SIE SICH NICHT UMS MÄHEN, GENIESSEN SIE EINFACH EINEN SCHÖNEN RASEN!

► **Anspruchsvolle Gartenbesitzer, die ihren Besuch an der Giardina 2011 (16. bis 20. März) in Zürich planen, sollten sich den Stand der Husqvarna Schweiz AG in der Halle 6, Stand H10, vormerken.**

Wir glauben, dass es Wichtigeres gibt im Leben, als den Rasen zu mähen. Deswegen haben wir einen voll-automatischen Rasenmäher erfunden. In dem Moment in dem Sie ihn einschalten, können Sie abschalten – während Husqvarna Automower® Ihren Rasen in einem erstklassigen Zustand hält. Vom Standardrasen bis hin zu kompliziert angelegten, unebenen Rasenflächen bietet Automower® eine ausgezeichnete Leistung und – durch seinen intelligenten Produktaufbau – eine neue Dimension der Benutzerfreiheit.

Husqvarna Automower® ist die perfekte Lösung für Hauseigentümer, die an Zeitnot leiden. Ist einmal die einfache Installation vorgenommen, muss nur noch der Startknopf gedrückt werden und der Mäher beginnt mit seiner Arbeit. Automower® schenkt Ihnen viel Zeit für andere Dinge, während Sie erst noch einen qualitativ schöneren Rasen erhalten – geniessen Sie diesen Anblick - sieben Tage in der Woche.

Husqvarna hat sein Sortiment an automatischen Rasenmähern stetig erweitert. Die Produktfamilie besteht aus fünf Modellen, welche für verschiedene Rasengrößen sowie für verschiedene Bedürfnisse konstruiert sind.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Husqvarna Schweiz AG
Industriestrasse 10
5506 Mägenwil
Tel. +41 (0) 62 887 37 00
Fax +41 (0) 62 887 37 11
info@husqvarna.ch
www.husqvarna-schweiz.ch

ÜBER 300MAL IN DER SCHWEIZ.

Die Automower® sind Produkte der schwedischen Husqvarna AB, die in der Schweiz durch die Husqvarna Schweiz AG, Mägenwil, vertreten werden. Über 300 spezialisierte Automower® Fachhändler, die auch Wartungsarbeiten durchführen, betreuen die Kunden vor Ort. Husqvarna hat eine der umfassendsten Produktpaletten der Welt und bietet Ausrüstung für Forstwirtschaft und Landschaftsgärtnerei, Produkte für alle Jahreszeiten, die für professionelle und andere anspruchsvolle Anwender konstruiert wurden. Husqvarna ist überall auf der Welt über Filialen, Partner und mehr als 18 000 ausgewählten Händlern vertreten.



Rostwasser?

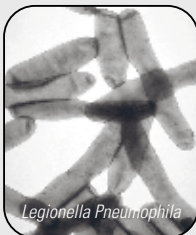
Die in älteren Liegenschaften verwendeten Wasserleitungen aus Eisen- und Kupfer-Werkstoffen können, je nach Wasserzusammensetzung, über die Jahre angegriffen werden. Wer rechtzeitig handelt, kann angegriffene Leitungen nachhaltig kostengünstig schützen und so den Werterhalt der gesamten Liegenschaft positiv unterstützen.



Fragen Sie unsere Fachleute.

Legionellen?

Legionellen sind Bakterien, die sowohl im Grundwasser als auch im Oberflächenwasser vorkommen. Sie besiedeln auch jegliche Form künstlicher Systeme wie haustechnische Anlagen, in die sie mit der Wasserzufuhr gelangen.



Um eine Verbreitung der Bakterien zu verhindern, sollten in Alterswohnungen, Krankenhäusern, Alters- und Pflegeheimen, Hotels und Bädern Routine-Kontrollen der Wassersysteme auf Legionellen erfolgen. Auch in Lüftungs- und Klimaanlage ist eine Überprüfung empfohlen.

Fragen Sie unsere Fachleute.

Weiches, kristallklares Trinkwasser

Kostengünstige Wasserenthärtung

Steigender Energiebedarf durch Verkalkung muss nicht sein. Nachhaltiger Schutz der Hauswasserinstallation vor Verkalkung ist ein wichtiges Thema. Durch die bewährten FILADOS®-Wasserenthärtungsanlagen bekommen Wasserinstallationen einen wirklichen und kostengünstigen Schutz.



filados®
Ihre Profis für Wasseraufbereitung

FILADOS AG
4133 Pratteln
Tel. 061 466 40 40
www.filados.ch

Filtration Entkeimung Dosierung Enthärtung

RohrMax kommt immer! Alles im Fluss?

► **Regelmässige Rohrreinigung erspart teure Sanierungen. So vielfältig das Abwassernetz in unserer urbanisierten Welt gebaut ist, kaum woanders existieren moderner Ausbau und Veralterung derart ineinander vernetzt, so vielfältig ist das Einsatzgebiet von RohrMax, dem Spezialisten in Sachen Rohrreinigung.**

Abwasserrohre sind im gängigen Alltag nicht gerade ein aktuelles Gesprächsthema – bis sie verstopft sind. Dann werden sie zu einem lästigen Thema. Das muss nicht sein. RohrMax reinigt alle Abwasserrohre einer Liegenschaft und auf dem Grundstück: die Abläufe im Badezimmer oder die des Daches genauso wie den Bodenablauf in der Waschküche oder die Fallstränge, Sicker- und Grundleitungen bis zum Anschluss an die öffentliche Kanalisation. Mit dem Slogan «RohrMax geht für Sie durch's Rohr» ist der erfahrene Rohrreinigungs-Spezialist jederzeit unterwegs: 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr – auch an Sonn- und Feiertagen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Rohrreinigung, Wartungsverträge, Kanal-TV, Lüftungsreinigung
RohrMax AG
Hauptsitz: Werkstrasse 9
8627 Grüningen
24h-Service und Beratung:
0848 852 856
info@rohrmax.ch
www.rohrmax.ch



- 1 Dachwasserleitung
- 2 Terrassenablauf
- 3 Dusch- und Badabläufe
- 4 Waschbecken-/Trogabläufe
- 5 Fallstrang
- 6 Küchenablauf
- 7 Bodenablauf Waschküche
- 8 Spülstutzen
- 9 Hausgrundleitung

- 10 Garagenablauf
- 11 Platzentwässerung
- 12 Ölabscheider
- 13 Kontrollschacht
- 14 Hausanschluss
- 15 Sickerleitung*
- 16 Drainage-Leitung*
- 17 Spitzenbrecher-Drainage*
- 18 Schlammfänger

- 19 Öffentliche Kanalisation Schmutzwasser
- 20 Öffentliche Kanalisation Regenwasser*

* Meteorleitungen (= Regenwasser)

Der Flyer «Abwassersystem» kann gerne kostenlos bei RohrMax bezogen werden.

Permanente Ausstellung auf total 400 m² in der Bauarena Volketswil

Bei Rollläden und Garagentoren bedeutet Qualität auch Sicherheit

► **Bei Türen, Toren und Rollläden beginnt der Wert eines Objekts**

RFP. Qualitätsarbeit in der Bau- oder Renovationsphase und die Güte der verwendeten Materialien sind mitbestimmend bei der Wertbestimmung eines Bauobjekts. Mit diesem Leitgedanken widmet sich die Güller Bausysteme AG seit 1963 der Herstellung und Montage von Garagentoren, Industrietoren und Lagerhallen sowie Haus- und Schiebetüren. Um das qualitativ hohe Gesamtangebot noch weiter zu optimieren, hat die Firma im September auch noch den Vertrieb der Produkte von Alukon, Europas drittgrösstem Hersteller von Rollläden und Insektenschutz, übernommen.

Sowohl im industriellen als auch privaten Bereich hat sich die Güller Bausysteme AG mit ihrer Philosophie einen hohen Grad an Zufriedenheit bei den Bauherren erarbeitet. Denn ein ausgebildetes Team von Spezialisten in Materialbeschaffung, Beratung,

Planung, Montage und Service sorgt sich nachhaltig um die optimale Umsetzung der Kundenwünsche und die bestmögliche Anlage der getätigten Investitionen.

Zusammen mit ausgesuchten Fachhandelspartnern bietet Güller bei jeder Umsetzung ein komplettes Paket an Qualität, hohem Sicherheitsstandard und Beratungskompetenz. Die Firma mit Hauptsitz in Würenlos und Filialen in Volketswil und dem bündnerischen Mastrils arbeitet mit regionalen Wiederverkäufern, die auch für die Montage zuständig sind. Mit weiteren schlagkräftigen Argumenten des deutschen Rollläden- und Insektenschutz-Spezialisten Alukon an der Seite präsentiert sich Güller nun permanent in der «Bauarena» in Volketswil, dem grossen Einkaufszentrum für Bauherren.

Innert Kürze wurde neben der 200m² grossen Standfläche der Güller Bausysteme AG auf weiteren 200 m² ein neuer



Stand aufgebaut, der die komplette Produktionspalette von Alukon aufzeigt.

Als Willkommens- und Eröffnungsgeschenk offeriert Güller der Kundschaft eine dreifache Möglichkeit zu profitieren: Beim Kauf eines Güller 40 mm Garagentoraltors gibts gratis den Antrieb im Wert von Fr. 650.00 dazu. Jeder Käufer eines Rollladens erhält eine Funkbedienung geschenkt. Und schliesslich erfolgt eine kostenlose kompetente Beratung mit einer kurzfristigen Offertstellung.

Unter www.kopron.ch, www.alukon.de, www.gueller.ch und www.bauarena.ch



kann man sich über das gesamte Angebot und die entsprechenden Details informieren lassen. Güller liegt die Zufriedenheit seiner Kunden am Herzen. Deshalb steht im Störfall unter der Gratisnummer 0800 Gueller rund um die Uhr ein Notdienst zur Verfügung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Güller Bausysteme AG
Hauptsitz und Ausstellung:
Grosszelgstr. 24
5436 Würenlos
Bauarena:
Industriestr. 18
8604 Volketswil

Kaba exos 9300 verwaltet mechanische Schliessanlagen

► **Die gemeinsame Verwaltung der Zutrittsrechte von mechanischen Schliessanlagen und elektronischer Zutrittskontrolle in einem System ist einzigartig. Der Branchenleader Kaba bietet erstmals eine integrale und durchgängige Lösung.**

SCHLIESSEN SIE AUCH IHRE HINTERTÜR. Wer hat einen Schlüssel zum Besprechungszimmer? Und wer hat Zutritt zum Lager? Kaba exos 9300 gibt eine verbindliche Antwort auf solche Fragen. Kaba stellt ein neues Funktionsmodul im Kaba exos 9300 bereit, welches die Verwaltung von mechanischen Schliessanlagen vorbildlich und übersichtlich vereinfacht.

Das neue Funktionsmodul «Verwaltung mechanischer Schliessanlagen» erlaubt die Zuordnung mechanischer Berechtigungen an bereits im System verwaltete Personen. So werden ganzheitliche Abfragen über online, mechanisch und mechanisch gesicherte Durchgänge möglich. Ein gutes Gefühl zu wissen, dass das durchdachte Sicherheitskonzept der Zutrittskontrolle nicht durch unkontrolliert zirkulierende Schlüssel unterwandert wird.

Die alltäglichen Abläufe zur Ausgabe resp. Rücknahme von mechanischen Schlüsseln werden vom System mittels praxisnahen Funktionen wie Pfandadministration, Quittungsdruck oder Erinnerungsfunktionen optimal unterstützt. Dank zuverlässiger Protokollierung ist auch später noch nachvollziehbar, wer wann welche Schlüssel besessen hat.

KLARE UND ÜBERSICHTLICHE STRUKTUR. Integriert ist die allgemein verständliche und vertraute Schliessplan-Darstellung. Für eine bessere Übersicht bei grossen Schliessanlagen können die Benutzer die Schlüssel und Schliesszylinder wahlweise übersichtlich nach Stockwerken, Gebäuden oder Standorten anzeigen. Die Anzeige der Komponenten in der bekannten Windows-Baumstruktur unterstützt die Anwender bei der einfachen und schnellen Navigation durch das System.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Kaba AG
Mühlebühlstr. 23
CH-8620 Wetzikon
Tel.: 0848 85 86 87
E-Mail: info@kaba.ch
www.kaba.ch



Kaba exos 9300:
neues Funktionsmodul «Verwaltung mechanischer Schliessanlagen»



ANZEIGE

MINERGIE® expo

Besser bauen, besser leben

10.–13. März 2011

Messe Luzern

Schweizer Minergie-Messe

Do–So, 10–18 Uhr



BE-612



www.minergie-expo.ch

Veranstalter **ZUFACHMESSEN**

Das Kraftpaket für den vielseitigen Einsatz

► **Die Waschmaschine WA SL3 M entspricht perfekt den Bedürfnissen von Gewerbebetrieben und Mehrfamilienhäusern: Das Gerät braucht wenig Platz, ist leistungsstark sowie robust und bietet eine breite Programmauswahl.**

Waschmaschinen für Mehrfamilienhäuser und das Gewerbe stellen ganz besondere Ansprüche: Ein Kompaktgerät für den Privathaushalt ist ebenso wenig die Lösung wie ein übergross dimensioniertes Gerät für eine riesige Wohnüberbauung. Mit der neuen Waschmaschine WA SL3 M hat Electrolux deshalb ein Angebot entwickelt, das perfekt auf die Bedürfnisse von Mehrfamilienhäusern und

Gewerbebetrieben wie Arztpraxen, Coiffeursalons oder Kosmetikstudios zugeschnitten ist.

Die Abmessungen, wie sie bei Etagen-geräten bekannt sind, wurden bewusst übernommen. Die Waschmaschine ist klein, aber enorm leistungsstark, robust und vielseitig einsetzbar. Dank der erstklassigen Qualität und langen Lebensdauer erfüllt sie alle Anforderungen an ein Gerät, das intensiv und von wechselnden Personen genutzt wird. Ein reibungsloser Betrieb ist gewährleistet.

SPEZIALPROGRAMME ERWEITERN EINSATZGEBIET. Die einfache Programm-wahl mittels eines einzigen Dreh-wählers macht die Bedienung zum

Kinderspiel. Neben den traditionellen Waschprogrammen verfügt das Gerät über spezielle Programme zur Mopp-Pflege und zur Desinfektion, was das Einsatzgebiet zum Beispiel auf Reinigungsfirmen und Hauswartungen erweitert. Das übersichtliche Klartextdisplay zeigt das gewählte Waschprogramm, die Schleuderleistung und die Temperatur. Besonders praktisch fürs Mehrfamilienhaus: Dank der integrierten Restlaufanzeige wissen die Benutzer präzise, wann der Waschvorgang beendet sein wird. Mit den 12 wählbaren Anzeigesprachen räumt dieses Gerät bei einem multikulturellen Benutzer-Mix zudem sämtliche erstündigungsprobleme aus dem Weg.

Neben dem Kraftpaket WA SL3 M verfügt Electrolux natürlich über ein breites Sortiment an weiteren Waschmaschinen und Wäschetrocknern für das Mehrfamilienhaus.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Electrolux AG
Badenerstrasse 587
8048 Zürich
Telefon 044 405 81 11
Telefax 044 405 82 35
www.electrolux.ch



A–G

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**



**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**



Münz- und Gebührenautomaten BICONT

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

▶ **ALARMEMPfangSZENTRALE**



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

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

▶ **ANTI-GRAFFITI**

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

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

BAUBIOANALYSEN
Baubiologische Messungen,
Analysen und Beratungen

Schimmelpilze
Schadenfälle
Elektrosmog
Chem. tox. Faktoren
Gesundes Bauen
Gutachten

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

▶ **BAUMPFLEGE**



baumART
Pflege und Diagnose
für den Baum

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER
BAUCONTROL AG**
Für Integritätssicherung

**Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen**

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

▶ **BODENBELÄGE**



KUBNY
Industrieböden
Werkstatt 11
Werkstatt für individuelle Raumgestaltung

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

fugenlose Boden- und Wandbeläge



Laminatböden
für Neubauten und Renovationen

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

▶ **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

▶ **FENSTER UND TÜREN**

WERU AG
Zweigniederlassung Schweiz
Langenthalstrasse 68
CH-4912 Aarwangen

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

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG / INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN**



HAT SYSTEM™
...von den Erfindern der
Rohrinnen-
sanierung im
Gebäude

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

▶ **GARAGENTORE**



Güller Bausysteme AG
Tore / Türen / Rollläden
24 Stunden Service
Grosszelgstrasse 24
5436 Würenlos
Telefon: 0800 TORBAU / 0800 867 228
www.gueller.ch

▶ **HAUSTECHNIK**



DOMOTEC AG
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,
Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstüt-
zung, 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 und Winterthur, 24h-Service
Treppenhausreinigung
Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
Hauswart mit eidg. Fachausweis
Rennweg 3, 8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
Telefon 044 955 13 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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



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



All in One FM-IT-Systeme für höchste Ansprüche

Morgental 35
8126 Zumikon
Tel. +44 586 67 94
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
Suhrerstrasse 24
5036 Oberentfelden
Tel. 062 865 66 77
Fax 062 865 66 75
info@knecht-rohrsanie rung.ch
www.knecht-rohrsanie rung.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 Samstagen
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



Lüftungsreinigung + 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.4-b.ch
info@4-b.ch

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG
Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

SICHERHEITSTECHNIK



SICHERHEITSTECHNIK

DOM AG Sicherheitstechnik
Breitenstrasse 11
CH-8852 Altendorf

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

S-Z

▷ SPIELPLATZGERÄTE



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

GTSM_Maggingen AG

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

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



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

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

Oeko-Handels AG
Spiel- & Sportgeräte



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

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

▷ UNTERHALTSREINIGUNG



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

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



▷ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



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

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

TROCKKAG AG

Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 09
www.trockkag.ch



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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

▷ WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG

Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch

KÜNG AG Saunabau

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



Elektroinstallationen
Service am gleichen Tag
24-Stunden Pikettendienst



Der Elektro-Unterhalter für Immobilienbewirtschafter

Service am gleichen Tag

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

Brem + Schwarz Elektroinstallationen AG

Baslerstrasse 125, 8048 Zürich

☎ 044 438 62 32 www.brem-schwarz.ch

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
Mitglied: (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: Petra Marti, Krebsstrasse 4, 4566 Kriegssstetten
 T 032 675 70 25, 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, Stadtturmstrasse 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. Hyatt, Zürich
 12.04. Four Points, Sihlcity, Zürich
 23./24.6. ER-Klausur, Bellevue, Gstaad (statt SVIT-Arena)
 25.08. Four Points, Sihlcity, Zürich
 14.10. Four Points, Sihlcity, Zürich
 09.12. 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

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

23.03.11 Mitgliederanlass
 Neue Zivilprozessordnung
 13.04.11 Immobilien-Studie 2011 der Credit Suisse
 18.05.11 Generalversammlung

Bern

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

Graubünden

22.03.11 Generalversammlung

Ostschweiz

11.04.11 Generalversammlung

Romandie

18.05.11 Assemblée Générale, Lausanne

Solothurn

24.-27.2.11 Kompetenzpartner Eigenheimmesse Solothurn
 31.3.-3.4.11 Kompetenzpartner SOCASA Solothurn, mit Mitgliederstand
 14.04.11 Generalversammlung mit Frühstück
 15.09.11 Fachvortrag mit Lunch
 24.11.11 Bänzenjass mit Fondue-plausch

Ticino

--

Zentralschweiz

20.05.11 Generalversammlung

Zürich

10.03.11 Stehlunch, Zürich
 21.03.11 After Work Drinx, Restaurant bubu
 07.04.11 Stehlunch, Winterthur
 9.-10.04.11 SVIT Immobilien-Messe, Stage One, Zürich-Oerlikon
 18.04.11 After Work Drinx, Restaurant bubu
 19.05.11 Generalversammlung

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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

19.04.11 1. Assessment, Puls 5, Zürich
 06.05.11 Generalversammlung
 18.10.11 2. Assessment, Puls 5, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

27.04.11 Fördermitgliederanlass
 14.09.11 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

12.04.11 Facility Management Day 2011, Bocken Horgen



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Bekannteste 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 Sirnach
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 Produktneues dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



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



Wir forschen für die sichere Entsorgung radioaktiver Abfälle

nagra ● aus verantwortung

**Nationale Genossenschaft
für die Lagerung
radioaktiver Abfälle**

Hardstrasse 73
5430 Wettingen
Schweiz

Tel +41 56 437 11 11
Fax +41 56 437 12 07
www.nagra.ch
info@nagra.ch





Projektmanagement



Bauherrenberatung



Unternehmensberatung

NEU: Immobilienberatung

Wir bewegen

Seit 1965 unterstützen wir private Unternehmen und Organisationen der öffentlichen Hand. Wir agieren völlig unabhängig und sehr konsequent auf Seite der Verantwortsträger.

Es ist unsere Kernkompetenz, in der Projektentwicklung, in der Projektsteuerung und während des gesamten Lebenszyklus von Einzelimmobilien und Portfolios den Lead oder die Beratung im Hinblick auf die optimale Erreichung der Zielsetzungen zu übernehmen. Unter Immobilien ver-

stehen wir Hochbauten und Infrastrukturanlagen jeglicher Art.

Unsere Erfahrung stellen wir zudem bei Führungs- und Organisationsfragen zur Verfügung.

Unsere Stärke ist die praxisorientierte, effiziente Umsetzung. Wir schreiben nicht nur Konzepte, sondern wir sind es gewohnt, Projekte termin- und kostengerecht ins Ziel zu bringen.



BRANDENBERGER+RUOSCH AG
MANAGEMENT-BERATER

Hauptsitz und Niederlassungen: Brandenberger+Ruosch AG

CH-8305 Dietlikon (Zürich) Industriestrasse 24 Tel. 044 805 47 77 Fax 044 805 47 78 E-Mail: zh@brandenbergerruosch.ch

CH-3000 Bern 6 Kirchenfeldstrasse 68 Telefon 031 351 49 05 Fax 031 351 26 69 E-Mail: be@brandenbergerruosch.ch

CH-6003 Luzern Habsburgerstrasse 31 Telefon 041 227 31 31 Fax 041 227 31 30 E-Mail: lu@brandenbergerruosch.ch

www.brandenbergerruosch.ch