

immobilia

GEBÄUDEERNEUERUNG

SEITE 4



IMMOBILIENPOLITIK. Volksabstimmungen: verklärtes Bild der Schweiz.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Hypothekenmarkt in «extremis».....	14
BAU & HAUS. Küchenbau: am falschen Ort gespart.....	36

GEGEN DEN STILLSTAND



URS GRIBI
«Die Abstimmung wird kein Spaziergang.»

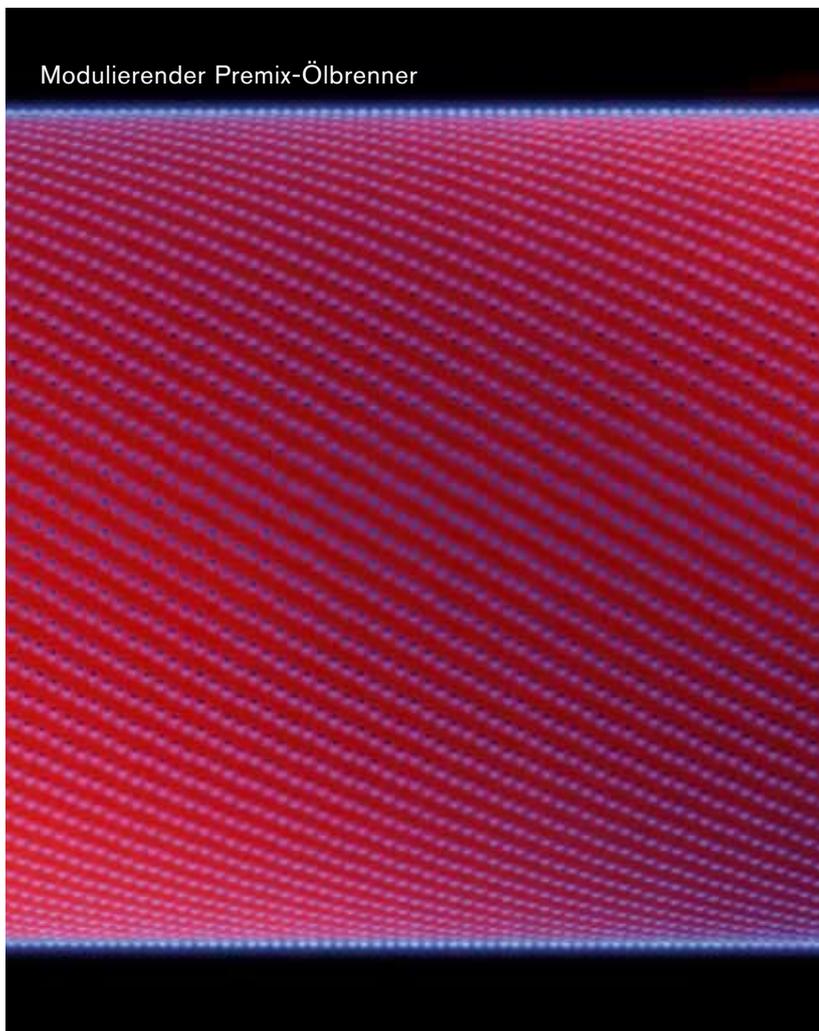
• Der SVIT Schweiz hat beschlossen, das Referendum gegen die Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG) zu unterstützen, das der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) – bei dem der SVIT Mitglied ist – Ende Juni angekündigt hat.

Als Dachverband der Schweizer Immobilienwirtschaft sind wir überzeugt, dass die Vorlage zu einer weiteren Verknappung von Bauland führen und damit die Immobilienpreise unnötig ansteigen wird. Das führt bei der jährlich um über 50 000 Personen wachsenden Bevölkerung zu steigenden Wohnkosten, sei es als Grundeigentümer oder als Mieter, und bei der Wirtschaft zu höheren Produktionskosten. Mit einer zu rigorosen Raumplanung wird es unmöglich, die notwendigen Wohnflächen bereitzustellen; das verdichtete Bauen hat auch seine Grenzen.

Mit dem Ja zum Referendum stellt sich der SVIT Schweiz zudem gegen fiskalische und bürokratische Mehrbelastungen sowie inakzeptable Eingriffe in die Eigentumsfreiheit. Dies betrifft beispielsweise die Rückzonungspflicht von zu grossen Bauzonen, die Vorschriften zur Zwangsüberbauung der Grundstücke innert bestimmter Fristen und die zwingende Bundeslösung für einen Planungsausgleich von mindestens 20%.

Die Abstimmung wird kein Spaziergang. Heimatschützerische Parolen – das hat die Zweitwohnungsinitiative gezeigt – fallen beim Stimmvolk auf fruchtbaren Boden. Und genau damit werden die Befürworter der RPG-Revision ins Feld ziehen. Lassen wir uns nicht in die Ecke der «skrupellosen Schweiz-Ausverkäufer» stellen! Vielleicht müssen wir den Spieß einfach mal umkehren und aufzeigen, dass Stillstand auch in der Raumplanung letztlich nur Rückschritt bedeutet.

Ihr Urs Gribi •



Modulierender Premix-Ölbrenner

Die Kunst der Sparsamkeit

Weishaupt beherrscht die Kunst des sparsamen Verbrauchs bis ins kleinste Detail. Etwa durch das neuartige Prinzip der Rotationszerstäubung, das ein stufenloses Verbrennen des Heizöls erlaubt. Die Leistung des Öl-Brennwertsystems kann dadurch perfekt an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Damit sind höchste Energieeffizienz und ein besonders leiser Betrieb sichergestellt. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch, www.meteocentrale.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Gebäudeerneuerung in
Rüschlikon ZH (Bild:
Ferit Kuyas).

FOKUS

04 GEBÄUDEERNEUERUNG

Die Ertüchtigung von Gebäuden im Bestand erfordert vielfältige Kompetenzen und die Berücksichtigung baulicher wie auch wirtschaftlicher Aspekte. Ein Blick über die Grenze nach Deutschland.

IMMOBILIENPOLITIK

10 VERKLÄRTES BILD DER SCHWEIZ

Volksinitiativen zum Schutz der Natur und Landschaft haben Rückenwind. Dabei nehmen die Stimmbürger Widersprüche zu ihrem persönlichen Verhalten und die Verhinderung einer wirtschaftlichen Entwicklung in Kauf.

11 WEKO BÜSST USPI NEUENBURG

Gemäss Wettbewerbskommission verstösst die Anwendung von Tarifempfehlungen für die Immobilienbewirtschaftung gegen das Kartellgesetz.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

13 WARUM DER TITEL ÜBER DIE KLICKS ENTSCHIEDET

Unser Kolumnist Lars Grosenick geht den träfen Headlines in Internetmarktplätzen auf den Grund.

14 HYPOTHEKARMARKT «IN EXTREMIS»

Die Immobilienspezialisten von Credit Suisse betrachten die aktuellen Immobilienpreise als nicht mehr nachhaltig.

17 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Standard & Poor's hat den Ausblick von neun Schweizer Banken mit starker Verankerung im Hypothekarmarkt auf «negativ» gesetzt.

25 KEINE ENTSPANNUNG AUF DEM WOHNUNGSMARKT

Trotz starker Neubautätigkeit weisen zahlreiche Regionen für das Jahr 2011 knappe Märkte aus.

26 ERFOLG IN TURBULENTEN TOURISMUSZEITEN

Zwei Beispiele von Betrieben zeigen, dass Flexibilität und Trendbewusstsein rückläufigen Gästezahlen trotzen.

IMMOBILIENRECHT

30 JUS-NEWS: FAKSIMILE-UNTERSCHRIFT IM MIETWESEN

Gemäss Bundesgericht hat ein nicht handschriftlich unterzeichnetes Formular grundsätzlich keine Gültigkeit. In einem Urteil wies es das Recht auf Rückforderung von Mietzinsen allerdings zurück.

MANAGEMENT

32 RAFFINIERTER BETRUGSVERSUCH

Via Immobilienmarktplätze versuchen Betrüger, potentielle Käufer oder Mieter von Immobilien um Geld zu prellen.

35 ANSTEHENDER GENERATIONENWECHSEL

Eine Studie des Wirtschaftsinformationsdienstes Credita zeigt, dass in der Immobilienbranche ein grosser Generationenwechsel ansteht.

BAU & HAUS

36 KÜCHENBAU: AM FALSCHEN ORT GESPART

Thomas Wiesmann, Präsident des Küchen-Verbandes, weist auf die Schere zwischen Eigentum und Miete hinsichtlich Küchenbau hin.

38 WASCHEN IM MEHRFAMILIENHAUS

Wäsche waschen und trocknen im Mehrfamilienhaus sollten bereits bei der Planung einen hohen Stellenwert erhalten.

40 NEUES LEBEN IN DER OFENFABRIK

Eine stillgelegte Fabrik wurde vor sechs Jahren zum Firmensitz eines Architekturbüros – eine für alle Seiten gelungene Umnutzung.

45 LED – EFFIZIENZ MIT GROSSER WIRKUNG

Die Fachtagung der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz vermittelt aktuelles Wissen um das Thema LED.

46 LEED PLATIN FÜR BESTANDESGEBÄUDE

Mit dem Zertifikat LEED können auch Bestandesgebäude ausgezeichnet werden, wie das Beispiel aus München zeigt.

IMMOBILIENBERUF

47 1. VALUATION CONGRESS AM 20. SEPTEMBER 2012

Daniel Lehmann, Partner der Swiss Valuation Group, ist auf die Einschätzungen seiner Mitreferenten zu Zinsen und Renditen gespannt.

49 SEMINARE UND TAGUNGEN

51 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

55 SVIT BERN AUF DER TITANIC

Der traditionelle Frühjahrsanlass lockte zahlreiche Teilnehmer an den Thunersee.

MARKTPLATZ

53 STELLENINSEKTE

57 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLEN REGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETTZ

78 IMPRESSUM

• ZITIERT



Der Immobilienstandort Zürich verdankt seine Rangierung in den europäischen Top Ten dem Image als stabiler Wirtschaftsstandort.

KURT RITZ

Der Leiter des Branchensektors Immobilien bei PwC Schweiz ist per 1. Juli zum Leiter der Geschäftsstelle PwC Zürich ernannt worden. Ritz ist Mitglied des SVIT und RICS Schweiz.



RÜDIGER UTSCH* ●

IM SINNE DER WIRTSCHAFTLICHKEIT. Die Wohnungswirtschaft steht heute mehr denn je im Spannungsfeld zwischen individuellen Lebensstilen und demografischem Wandel, zwischen Sozialverträglichkeit der Mieten, Rentabilität und Werterhalt. Darüber hinaus müssen die Gebäude steigenden gesetzlichen Klimaschutzanforderungen gerecht werden. Investitionsentscheidungen werden daher ganz bewusst getroffen – sei es für einen Neubau oder eine Moder-

nisierung des Bestandes. Nicht nur die erhöhten Anforderungen der Energieeinsparverordnung lassen die Investoren über Passiv-, Niedrigenergie- und sogar Nullenergiehäuser nachdenken. Auch wirtschaftlich zahlt sich ein energieeffizientes Wohnhaus aus – die Mieter müssen weniger Nebenkosten zahlen, Vermieter können mit höheren Mieteinnahmen rechnen. Um Mieterwechsel und Leerstand zu minimieren, rücken zudem die Attraktivität der Objekte und Quartiersentwicklungen in den

Fokus. Eine individuell optimale Lösung im Sinne der Mieter und Vermieter setzt eine ganzheitliche Planung von Beginn an voraus.

INTEGRALER PLANUNGSPROZESS. Ein solcher integraler Planungsprozess zieht Beteiligte aller Seiten hinzu: Planer, Bauherren, wenn möglich künftige Nutzer bzw. Eigentümer als auch Experten auf Produktebene. Genau diesen Ansatz verfolgt das von Bayer MaterialScience ins Leben gerufene EcoCommercial Building Pro-

GEBÄUDE- ERNEUERUNG

Die Ertüchtigung von Gebäuden im Bestand erfordert vielfältige Kompetenzen und die Berücksichtigung baulicher wie auch wirtschaftlicher Aspekte. Ein Blick über die Grenze nach Deutschland: Das EcoCommercial Building Program, eine Initiative der Bayer MaterialScience, unterstützt die Planung nachhaltiger Immobilien – hier geschildert am Beispiel der Wohnwirtschaft.

(Bild: carroteater/istockphoto.com)

gram (ECB-Programm), bei dem das Know-how der Produkt- und Planungsexperten von rund 20 Partnern gebündelt wird. Das Netzwerk steht Bauherren und Planern beim Bau energieoptimierter und nachhaltiger Gebäude sowie der energetischen Sanierung im Bestand zur Seite. Es bietet ein umfassendes Angebot an innovativen Produktlösungen und Planungsleistungen und stimmt vielfältige Einzelmassnahmen aufeinander ab.

Das ECB-Programm ist in der Lage, mit Computersimulationen bereits im

Vorfeld konkrete Aussagen über den künftigen Energieverbrauch sowie über Betriebskosten zu machen. Die Experten betrachten dabei den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes – von der Projektentwicklung über eine mögliche Umnutzung bis zum Ende der Nutzungsdauer. Machbarkeitsstudien, die architektonische Konzeption, Planung und Ausführung bis zum Betrieb der Wohngebäude werden vom ECB-Netzwerk kompetent begleitet. Dabei gibt es einen zentralen Ansprechpartner, der alle Gewerke koordiniert. Zudem

EINE QUERSCHNITT- DISZIPLIN

Bauen, Modernisieren und Kaufen von Immobilien setzen bei einer umfassenden Analyse der Objekte an. Welche Ziele werden verfolgt? Wer ist das Zielpublikum? Welchen Einfluss hat das einzelne Objekt auf das gesamte Portfolio? – Um nur einige der relevanten Fragen zu nennen. Die Messe «Bauen & Modernisieren» vom 30. August bis zum 2. September 2012 in Zürich widmet sich in erster Linie den baulichen Aspekten. Die energetische Sanierung steht – auch dank entsprechender Programme von Bund und Kantonen – dabei häufig im Mittelpunkt. Der Ansatz ist richtig und wichtig: Der Energiebedarf Wärme einer Bestandesliegenschaft in der Schweiz liegt im Durchschnitt rund zehnmal höher als bei einem effizienten neuen Gebäude. Gleichzeitig sind beispielsweise unter den rund 21 000 Minergie-zertifizierten Gebäuden nur gerade mal 2000 sanierte Altbauten. Dies verdeutlicht, dass bei Neubauten Nachhaltigkeit praktisch Standard ist, während bei Altbauten ein grosser Nachholbedarf besteht.

Gleichzeitig darf die energetische Ertüchtigung nicht Selbstzweck sein. Architektonische und vor allem wirtschaftliche Aspekte müssen gleich gewichtet berücksichtigt werden. Die Immobilien wird darum in loser Folge Aspekte der Immobilienanalyse aufgreifen. Ist es Beispiel sinnvoll, eine Wohnimmobilie in einer struktur- und nachfrageschwachen Region auf den energetisch höchsten Level zu bringen? Oder soll eine denkmalgeschützte Liegenschaft um jeden Preis nach den höchsten Anforderungen gedämmt werden? – Der Investitionsentscheid muss differenziert ausfallen. Andernfalls huldigt das Ergebnis zwar einem Ziel, aber eben nur einem. «Investitionsleichen» und Bausünden sind die Folge. Das darf nicht sein.

Ivo Cathomen



Wegweisende Energiekonzepte im Rahmen des EcoCommercial Building Program. Links: Das Quartier «Eco-Carré Brucknerweg» im niedersächsischen Laaten. Rechts: Das «neue Düsseldorfer Stadtquartier» auf dem ehemaligen Gelände eines Güterbahnhofs.

unterstützt das ECB-Programm auch bei der Zertifizierung einer Immobilie hinsichtlich Nachhaltigkeit und Qualitätssicherung.

NACHHALTIGKEIT BEGINNT IN DER PLANUNGSPHASE. Der erste Schritt zu einem nach-

haltigen Gebäude ist die integrale Planung, die den gesamten Lebenszyklus berücksichtigt. Nachhaltigkeitsziele werden vorab definiert und mit zentralen Aspekten des Gebäudes in Einklang gebracht. Bei Neubauten spielt die Simulation der Bauschritte bis zur energetischen Leistungsfähigkeit des Gebäudes eine zentrale Rolle. Altimmobilien begutachtet das ECB-Netzwerk mit einem umfassenden Gebäudecheck. Die enge Zusammenarbeit von Planern und Baustoff- bzw. Bausystemherstellern berücksichtigt den Einsatz neuester Technologien bereits in dieser ersten Planungsphase.

GEBÄUDEHÜLLE ALS WICHTIGER ANSATZPUNKT. Die Gebäudehülle trägt mit ihrer Form und Dämmung in erheblichem Masse zur Energieeffizienz eines Gebäudes bei. Fensteranteil und -ausrichtung spielen eine Rolle, ebenso wie Dachausrichtung und -neigung. Jeder Quadratmeter mehr Wandfläche bedeutet einen erhöhten Wärmeverlust. Optimal ist daher eine kompakte, kubusartige Gebäudeform.

Die Bedeutung der Dämmung ist unumstritten. Ideal für eine hohe architektonische Gestaltungsfreiheit sind dünne Wandstärken mit hohen Dämmleistungen. Gleichzeitig müssen die Dämmstoffe langzeitstabil, leicht zu verarbeiten, dimensionsstabil und resistent gegen Feuchtigkeit sein, um auch nach Jahrzehnten noch eine konstante Dämmleistung zu garantieren – sonst drohen hohe Instandhaltungskosten. Als Material mit einem sehr hohen Wärmeschutz hat sich Polyurethan-Hartschaum bewährt. Dabei gibt es vielfältige Lösungsansätze für Fassade, Boden, die oberste Geschossdecke und das Dach, die sich bei Projekten der Netzwerkpartner des ECB-Programms bereits vielfach bewährt haben.

So kamen bei der energetischen Fassadsanierung eines Bürogebäudes in Hamburg massgeschneiderte Wärmedämm-Verbundelemente mit einer Metalldeckschicht zum Einsatz, die alle geforderten Ansprüche erfüllten: Es stand nur wenig Raum für eine neue Dämmschicht zur Verfügung, eine relativ hohe Schalldämmung war gewünscht, und die Lösung sollte trotzdem kostengünstig sein.

ANZEIGE

Schädlings- bekämpfung

**Probleme mit Ungeziefer,
Tauben, Marder?
Wir befreien Sie davon!**





RATEx AG

**Servicestellen: Zürich, Basel, Bern,
Ostschweiz, Innerschweiz**
Austrasse 38 8045 Zürich
www.ratex.ch info@ratex.ch

SCHNELL. DISKRET. GARANTIERT.
24H-PIKETT: 044 241 33 33

DÄCHER – WÄRMESCHUTZ UND WOHNRAUM.

Die Sanierung von Dächern birgt häufig ungeahntes wirtschaftliches Potenzial. Leistungsfähige Dämmstoffe erfüllen ambitionierte Wärmeschutzanforderungen, und der Dachausbau eröffnet neue wirtschaftliche Perspektiven – gerade in Ballungsräumen und gefragten Lagen lassen sich damit zusätzliche Mieteinnahmen erzielen. Leichtbau, Vorfertigung und Modulbauweisen sind wichtige Themen beim Dachausbau, die einen besonderen Schwerpunkt im ECB-Programm einnehmen.

GEBÄUDETECHNIK FÜR GESUNDES UND EFFIZIENTES WOHNEN. Die Flächenheizung und -kühlung ist eine komfortable, leise und energieeffiziente Lösung zur Temperie-

rung von Wohngebäuden. Systeme zur Flächentemperierung nutzen die Raumflächen in der Gebäudestruktur durch den Einbau von Rohrleitungen, die das Heiz-/Kühlwasser befördern. Decken, Fussböden und Wände übernehmen so bei minimalem Energieverbrauch und maximalem Komfort das Heizen/Kühlen des Gebäudes. Der niedrige Energieverbrauch der Systeme wird durch die mittlere Betriebswassertemperatur (18 bis 28°C) erreicht, die fast der Umgebungstemperatur entspricht. Die benötigte Energie kann zudem durch regenerative Energiequellen erzeugt werden. Sowohl beim Heizen als auch beim Kühlen bietet die Flächentemperierung daher gegenüber einer konventionellen Heizung und Klimatisierung deutlich reduzierte

Betriebskosten. Flächenheiz- und -kühlsysteme sind unsichtbar in die Gebäudestruktur integriert und bieten bei der Architektur und Innenraumgestaltung grösstmögliche Freiheit. Andere ECB-Partner haben beispielsweise Systeme für eine effiziente und umweltgerechte Warmwasserversorgung sowie zum Heizen und Kühlen entwickelt. So wurde etwa das neue Düsseldorfer Stadtquartier auf dem Gelände eines ehemaligen Güterbahnhofs flächendeckend mit effizienten Wasser/Wasser-Wärmepumpen von Stiebel Eltron ausgestattet.

Nicht zuletzt tragen individuelle Beleuchtungs- und Schallschutzsysteme zur Wertsteigerung und zum langfristigen Werterhalt von Immobilien bei, ebenso die Nutzung erneuerbarer Ener-

ANZEIGE

SynaWave®

Die perfekte Kombination.



Ihre Vorteile

- Tiefste Anfangsdruckverluste
- Flache Druckverlustanstiege über die Betriebszeit
- Massive Energie- und CO₂-Einsparungen
- Konstant hohe Wirkungsgrade entladen
- Geprüft nach neuer Norm EN779:2012

Produkteigenschaften

- 2,5-fache Filterfläche dank Wellenform
- Keine elektrostatische Ladung
- Extrem eigenstabile Taschen
- Synthetische, bruchsichere Fasern
- Taillierte Taschen

Unifil AG Filtertechnik
Industriestrasse 1 · CH-5702 Niederlenz
Tel +41 62 885 01 00 · Fax +41 62 885 01 01
www.unifil.ch · info@unifil.ch

UNIFIL AG
FILTERTECHNIK

TRAU KEINER BODENHEIZUNG ÜBER 20.

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

ECO COMMERCIAL BUILDING PROGRAM

gien: Solarenergie und Erdwärme sind feste Grössen bei der Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Lösungen im Wohnbau – und auch hier verfügt das ECB-Netzwerk über die entsprechenden Experten. Im Quartier «Eco-Carré Brucknerweg» im niedersächsischen Laaten wurde auf Pultdächern die weltweit erste stromerzeugende Solar-Dachbahn des Netzwerkpartners alwitra mit einer Gesamtleistung von 47 kWp installiert. •



Low Energy Office Building der Firma Bayer in Diegem, Belgien.

interdisziplinären Netzwerk an Mitgliedern unterstützt Bayer MaterialScience im Rahmen des Programms Architekten, Projektleiter, Bauunternehmer, Entwickler und Manager von Unternehmen bei der Realisierung öffentlicher und gewerblicher Gebäude, die bisherige Standards in Sachen Nachhaltigkeit deutlich übertreffen. Das Angebot reicht von Energieeffizienzberechnungen während der Planung über die Verwendung umweltverträglicher Materialien bis zur Nutzung erneuerbarer Energie. •



***RÜDIGER UTSCH**

Der Autor arbeitet bei der Bayer MaterialScience AG für das EcoCommercial Building Program. Er betreut für die Region DACH die Segmente Wohnungswirtschaft und Industriebau / Logistik.

Klimagerecht bauen ist besser als baugerecht klimatisieren. Dieses Erkenntnis bildet die Basis des EcoCommercial Building Program von Bayer MaterialScience. Dahinter verbirgt sich das Konzept, die besten Materialien, Systeme und Technologien

zusammenzubringen, um im Einklang mit den klimatischen Bedingungen am jeweiligen Standort energieeffiziente Büro- und Geschäftgebäude zu bauen.

- Das globale EcoCommercial Building Pro-

gram von Bayer MaterialScience ist Bestandteil des Bayer-Nachhaltigkeitsprogramms. Es bietet Entscheidungsträgern der Baubranche ein Portfolio an Dienstleistungen und Materiallösungen für energieeffizientes und wirtschaftliches Bauen. Gemeinsam mit einem

www.ecocommercial-building-network.com

ANZEIGE



ABACUS
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software

www.abacus.ch

ABACUS
business software

Verklärtes Bild der Schweiz

Volksinitiativen zum Schutz der Natur und Landschaft haben Rückenwind. Dabei nehmen die Stimmbürger Widersprüche zu ihrem persönlichen Verhalten und die Verhinderung einer wirtschaftlichen Entwicklung in Kauf.



Welche Schweiz wollen wir? – Verhalten und Abstimmungen sind widersprüchlich (Bild: Thunersee, dimes / photocase.com).

IVO CATHOMEN •

LIBERAL UND WIRTSCHAFTSFREUNDLICH. Der Schweizer Souverän gilt in seinem Abstimmungsverhalten gemeinhin als liberal, besonnen, ausgleichend und tendenziell wirtschaftsfreundlich. Zu diesem Bild haben zahlreiche Volksabstimmungen der vergangenen Jahre beigetragen:

- Steuergerechtigkeitsinitiative (28.11.2010, Nein-Anteil: 58,5%)
- Volksinitiative «Für ein Verbot von Kriegsmaterial-Exporten» (29.11.2009, Nein: 68,2%)
- Weiterführung des Freizügigkeitsabkommens (08.02.2009, Ja: 59,6%)
- Volksinitiative «Für ein flexibles AHV-Alter» (30.11.2008, Nein: 58,6%)

- Volksinitiative «Gegen Kampffjetlärm in Tourismusgebieten» (24.02.2008, Nein: 68,1%)
- Änderung des Bundesgesetzes über die Invalidenversicherung (17.06.2007, Ja: 59,1%)
- Volksinitiative Nationalbankgewinne für die AHV (24.09.2006, Nein: 58,3%)
- Volksinitiative «Postdienste für alle» (26.09.2004, Nein: 50,2%).

Dabei liessen sich die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger auch nicht durch Verlockungen wie «6 Wochen Ferien» von ihrem Pfad der Tugend abbringen (11.03.2012, Nein: 66,5%). Einzig in Fragen rund um die AHV liessen die Schweizer nicht mit sich reden; die AHV-Revisionen scheiterten regelmässig.

ROTHENTURM UND ALPENINITIATIVE. Nun scheint sich die Gesinnung allerdings zu wandeln. In der «8-Millionen-Schweiz» und in den vom Siedlungsdruck am stärksten betroffenen Ballungszentren wächst das Unbehagen hinsichtlich der «gefühlten Schweiz». Jon Mathieu, Titularprofessor für Umweltgeschichte an der Universität Luzern, sagte es jüngst in einem Interview in der «Neuen Zürcher Zeitung» so: «Viele von uns suchen in den Bergen eine Gegenwelt zu ihrer alltäglichen Umgebung.» Er bezeichnet dies als «Sorge aus der Distanz um Sehnsuchtslandschaften».

Bereits früher, genauer am 6. Dezember 1987, kam dies im Ausgang der Rothenturm-Initiative zum Ausdruck. Es folgte am 20. Februar 1994 die Annahme der «Iniziativa da las Alps», der Alpeninitiative. Als zwei der ersten Volksbegehren überhaupt wertete die Schweizer Stimmbevölkerung den Schutz der Landschaft höher als die Landesverteidigung im ersten Fall und die Entwicklungspotenziale der Bevölkerung und der Wirtschaft im zweiten.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

In seiner ganzen Wucht wurde das Unbehagen im Ausgang der Zweitwohnungsinitiative spürbar. Schnell war von einer Bevormundung der Land- und Alpenbevölkerung durch die Städter die Rede. Bei genauerer Betrachtung fällt das Urteil differenzierter aus: Verschiedene von dem Ausgang der Initiative wirtschaftlich negativ betroffene Bergregionen hiessen die Vorlage gut oder waren nicht klar dagegen.

» **Berge und Seen sind vor allem für die urbane Bevölkerung der Inbegriff von Landschaft.»**

WIDERSPRUCH ZWISCHEN ABSTIMMUNG UND VERHALTEN. Mit dem Siedlungsdruck dürfte die Bedeutung dieser «Sehnsuchtslandschaften» weiter zunehmen und ihre Wirkung auch auf die nähere Umgebung – periphere Regionen in den Voralpen und sogar auf das Mittelland – entfalten. Die Anhänger eines verklärten Landschaftsbildes nehmen dabei einen wesentlichen Widerspruch in Kauf: Selbst verhalten sie sich keinesfalls konform zu ihren politischen Forderungen. Sie wollen diese Landschaft «konsumieren» und fordern dafür eine Infrastruktur. Der öffentliche Verkehr wird beliebig alimentiert, um immer weiter abgelegene Gebiete an die Zentren anzuschliessen – letztlich mit der Folge, dass der Siedlungsdruck in die Peripherie verlagert wird. Auch kann es offenbar gut mich sich vereinbaren, wer für eine Beschränkung der Baugebiete, aber gegen eine Entwicklung im Inneren – beispielsweise durch Hochhäuser – ist.

Mit der Revision des Raumplanungsgesetzes als indirekter Gegenvorschlag zur Landschaftsinitiative liegt eine weitere Vorlage auf dem Tisch, die dem verklärten Bild der Schweiz huldigt. Es tut Not, die Widersprüche aufzudecken und von den Stimmbürgern einen klaren Stimmbezug einzufordern.

SCHWEIZ

WEKO BÜSST USPI NEUENBURG



Die Wettbewerbskommission (Weko) hat festgestellt, dass die Anwendung von Ta-

rifempfehlungen für Verwaltungskosten bei der Immobilienverwaltung in Neuenburg gegen das Kartellgesetz verstösst. Die Sektion Neuenburg des Immobilienhändlerverbands Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI Neuchâtel) hat sich bereit erklärt, ihre Tarifempfehlungen zurückzuziehen. In ihrer Entscheidung vom 2. Juli 2012 hat die Weko diesem Umstand Rechnung getragen und eine entsprechend reduzierte Sanktion ausgesprochen. In ihrer Entscheidung genehmigt die Weko

ANZEIGE



Weiterbildung Immobilienmanagement

- > Sachbearbeiter/-innenkurse SVIT
- > Immobilienbewerter/-in eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in eidg. Diplom

■ Nächste Infoveranstaltung

Montag, 20. August 2012, 18.00 Uhr, Feusi Bildungszentrum Max-Daetwyler-Platz 1, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Immobilien- und Bildungskompetenz

die zwischen den Parteien abgeschlossene einvernehmliche Regelung, unter Berücksichtigung, dass es sich beim Merkblatt um eine unzulässige Wettbewerbsabrede im Bereich der Immobilienverwaltung handelte. Tatsächlich folgten mehr als ein Drittel der Mitglieder des Verbands den Preisempfehlungen. Im Gegensatz dazu wurde die Untersuchung im Bereich der Immobilienmakler wegen fehlender Wettbewerbserheblichkeit eingestellt. Das Merkblatt der USPI Neuchâtel stellte eine Preisempfehlung dar, definierte Preisbänder für Dienstleistungen in der Immobilienverwaltung und sah auch fixe Raten für Maklercourtage vor. Die WEKO hatte am 8. Juni 2010 eine Untersuchung gegen die USPI Neuchâtel und ihre Mitglieder eröffnet. Dieses Verfahren hatte das Ziel festzustellen, ob das Merkblatt des Verbands im Bereich der Immobilienbewirtschaftung und der Immobilienmakler einen Verstoss gegen das Kartellgesetz darstellte. Da die USPI Neuchâtel sich zum Rückzug ihres Merkblatts verpflichtete, wurde eine reduzierte Sanktion von 35 000 CHF ausgesprochen.

BUND UND KANTONE GEGEN «SICHERES WOHNEN IM ALTER»



Der Bundesrat und die Konferenz der kantonalen Finanzdirektorinnen und Finanzdirektoren lehnen die Volksinitiative «Sicheres

Wohnen im Alter» ab. Die Initiative führe zu Ungleichbehandlungen gegenüber der Mieterschaft wie auch gegenüber Eigenheimbesitzern, die das Rentenalter noch nicht erreicht haben; und sie schaffe einseitige Anreize zur Steueroptimierung. Der Hauseigentümerverband HEV Schweiz, Initiator der Vorlage, stellt sich auf den Standpunkt, dass die heutige Lösung der Eigenmietwertbesteuerung in breiten Kreisen als unbefriedigend und dem Erhalt sowie der Förderung der breiten Streuung des Wohneigentums abträglich betrachtet wird. Nach der Ablehnung des Steuerpaketes 2001 durch den Souverän in der Volksabstimmung vom Mai 2004 lancierte der HEV die Volksinitiative.

EINIGUNG IM FLUGVERKEHR



Die Verhandlungsdelegationen der Schweiz und Deutschland haben sich bei den Flügen im Zusammenhang mit dem Flughafen Zürich auf einen Kompromiss geeinigt. Danach verzichtet Deutschland auf die Festlegung einer zahlenmässigen Begrenzung für Anflüge auf den Flughafen Zürich über deutsches Gebiet und lässt werktags bereits eine halbe Stunde früher Anflüge über Süddeutschland zu. Im Gegenzug werden am Abend die Anflüge drei Stunden frü-

her als heute über Schweizerisches Gebiet geführt. Die Umsetzung dieser Betriebsform soll grundsätzlich erst erfolgen, wenn der hierfür erforderliche Ausbau von Pisten am Flughafen Zürich realisiert worden ist, spätestens aber 2020.

ST. GALLEN

NEUES BAUGESETZ IN DER VERNEHM-LASSUNG

Das Baudepartement des Kantons St. Gallen hat das aktuelle kantonale Baugesetz aus dem Jahr 1972 total revidiert. Das neue Planungs- und Baugesetz vereinfacht das Bauen, fördert die nachhaltige Siedlungsentwicklung und schützt Natur und Heimat. Das neue Planungs- und Baugesetz umfasst alle aus Bauherrensicht relevanten kantonalen Bestimmungen. Es regelt dementsprechend nicht nur die Raumplanung und das Baupolizeirecht, sondern auch den Natur- und Hei-

matschutz sowie alle Vorschriften zur Koordination des Baubewilligungsverfahrens. Der Gesetzesentwurf befindet sich noch bis Ende September 2012 in der Vernehmlassung. Nach der Auswertung werden im kommenden Jahr die Botschaft und der Gesetzestext ausgearbeitet, sodass im Jahr 2014 das parlamentarische Verfahren durchgeführt werden kann. Das neue Planungs- und Baugesetz kann somit voraussichtlich per 1. Januar 2015 in Kraft treten.



ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.
 Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
 Vermittlungen
 Kauf- und Verkaufsberatung

H/IC
 HECHT IMMO CONSULT AG

REICHENSTEINERSTR. 10
 CH-4053 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

WARUM DER TITEL ÜBER DIE KLICKS ENTSCHIEDET



LARS GROSENICK ist CEO der FlowFact AG und verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt.

„Jede schwache Headline ist eine verpasste Chance, mit einem Interessenten in Kontakt treten zu können.“

• Headlines sind die Brücke, die das Objekt zur Aussenwelt schlägt; der Aufhänger, mit dem die Immobilie den Kontakt zum potenziellen Eigentümer aufnimmt. Im Kontext «Portal» sind sie sogar der «Content», der über den Klick entscheidet. Was aber macht die «geile Headline» aus, die den Klick bekommt und das Interesse auf sich zieht? Ist es die Informationsfülle? Ist es die zielgruppengerechte Ansprache? Oder ist es sogar das emotionale Versprechen?

Das Gros der Titel sagt derzeit leider wenig aus. Eine Recherche nach der Dachgeschosswohnung in Zürich, exemplarisch sei einmal das Portal Homegate gewählt, ergibt: Von den ersten sieben Treffern erzählen fünf von der Dachwohnung. – Schade, denn praktisch jedes Objekt hat doch super

Potenzial, dank Spitzentitel zum «Eyecatcher» in der Ergebnisliste zu werden. Ein paar kleine Kunstgriffe helfen dabei, schnell und treffsicher das Richtige zu formulieren.

Schritt I: Analyse des Mediums. Welche Aufgabe hat die Headline, um die es geht? Ist es ein Titel für ein Inserat oder ein Bauschild, ein Papier-Exposé oder für einen Flyer – oder fürs Internet, wo der Titel über, unter und zwischen vielen anderen steht? Alle müssen aufmerksam machen, das ist klar. Aber auf einem Bauschild kann die reine Information, dass Eigentumswohnungen zu verkaufen sind (und keine Doppelgaragen gebaut werden; im Rohbau ist beides recht ähnlich), durchaus Aufmerksamkeit erregen. Wer jedoch die Ergebnisliste seines

Portals anschaut, dem ist mit der Information «schöne Dachwohnung» reichlich wenig gedient, hat er doch seinen Suchfilter auf «Dachwohnung, Zürich» beschränkt.

Schritt II: Analyse der Zielgruppe. Nicht das Objekt wird in der Headline vorgestellt. Sondern eine auf den Empfänger gerichtete Botschaft gesandt. Geht es um seniorengerechtes und barrierefreies Wohnen? Oder ist der Single in der stylishen Neubau-Maisonette angesprochen? Wer seine Zielgruppe kennt, kennt auch ihr Wertesystem und ihre Sprache.

Schritt III: Ist die Konsequenz aus der Zielgruppe und beinhaltet das Versprechen (das gehalten wird!). Anders formuliert: Der Titel versetzt bestenfalls in eine Erwartung, die erfüllt wird.

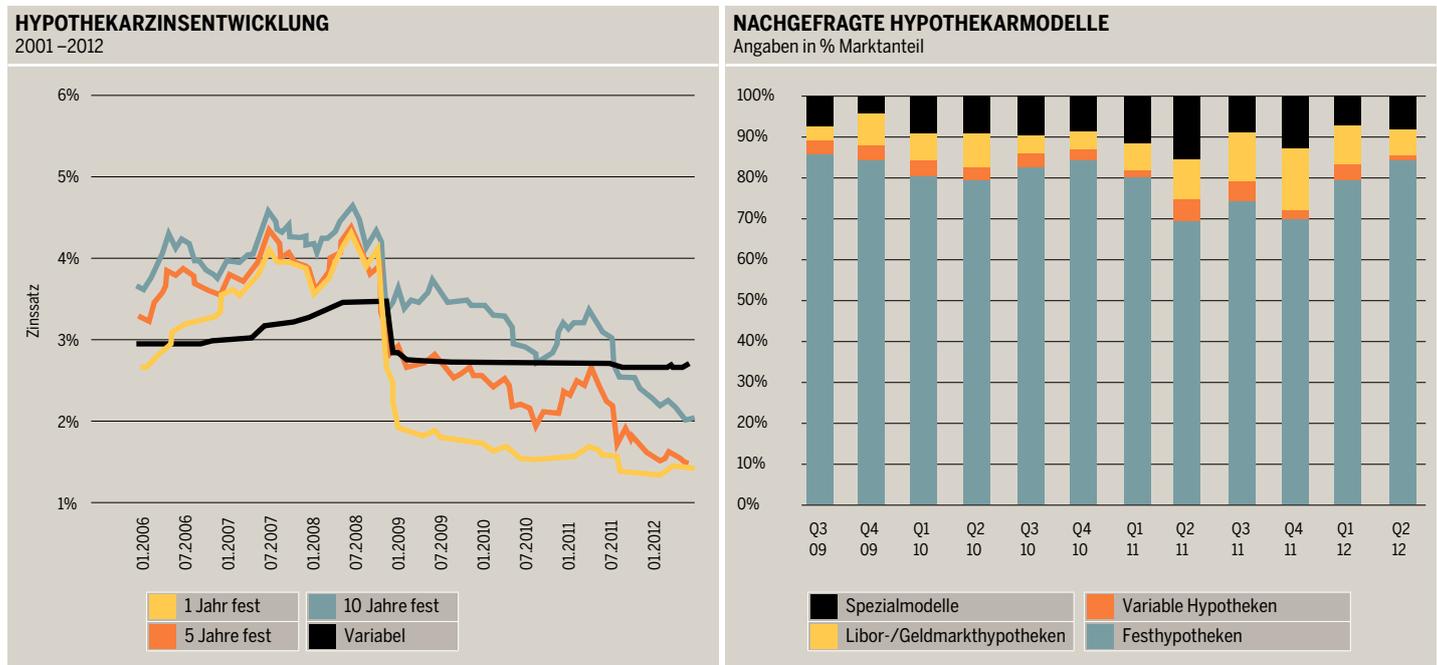
Schritt IV: Rundet den Titel ab, indem Emotionen angesprochen werden. Bestimmte Schlüsselwörter sorgen dafür, dass Wünsche projiziert werden können. «Selbstbestimmtes Wohnen dank Barrierefreiheit» trifft ins Herz. «3-Zimmer-Dachgeschosswohnung mit Aufzug» – nun ja.

Nachweislich führen selbst unsinnige, verrückte, eben andere Headlines zu mehr Aufrufen und damit mehr Kontakten, als die klassische 2-Zi-Wohnung. Aus diesem Grund hat die FlowFact AG ihren Headline-Shaker gebaut: Die App produziert nach kräftigem Schütteln crazy Wortkombinationen – passend oder auch gar nicht, aber auf jeden Fall anders und emotional packend. «Das exklusive Ufergrundstück mit Anlegeplatz ist ein Traum für jeden Segelfreund» steht dann da oder «Studentenappartements für ultra-starke Individualisten mit klitzekleinem Geldbeutel».

Egal, was. Hauptsache anders. Das ist geil und wird gelesen. ●

Hypomarkt «in extremis»

Im zweiten Quartal des laufenden Jahres haben sich alle Parameter, die den Sinkflug der Hypothekarzinsen in den letzten Jahren geprägt haben, weiter verstärkt. Dies zeigt das Hypotheken-Barometer des Internetvergleichsdienstes Comparis.



Die Richtzinsen sind noch etwas günstiger geworden und die Nachfrage nach Festhypotheken hat sich weiter vergrössert.

RED. ●
LANGJÄHRIGE MODELLE NOCH GÜNSTIGER. In den letzten drei Monaten haben sich die Einflussfaktoren im Schweizer Hypothekarmarkt weiter akzentuiert, wie das

Comparis-Hypotheken-Barometer für das zweite Quartal 2012 zeigt. Zwar sinken die Zinsen nicht mehr so stark wie noch vor einem halben Jahr. Dennoch sind sie erneut tiefer geworden. Die Richtzinsen für zehnjährige Festhypotheken beliefen sich im Quartalsdurchschnitt auf 2,1%. Allerdings bewegte sich ihr Preis im Juni zeitweise auch bei 2,0%. Im Vorquartal kostete diese Laufzeit noch durchschnittlich 2,2% Zins.

bei 1,4%. Ebenfalls stabil blieben die Zinsen der variablen Modelle, die weiterhin 2,7% kosten. Damit ist bei der gesamten Zinskurve eine minime Verschiebung nach unten festzustellen.

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne saht!

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

www.trockag.ch

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

Partner

„Die Erfahrung zeigt, dass in den meisten Fällen die Zinsen der Hypothekarofferten unter den offiziellen Richtsätzen liegen.“

Eine ähnliche Entwicklung ist bei den fünfjährigen Modellen zu beobachten. Sie starteten bei 1,6% ins Quartal und pendelten sich im Juni bei 1,4% ein. Im Quartalsdurchschnitt sanken die Zinsen von 1,6 auf 1,5%.

Unverändert blieben die Richtzinsen für einjährige Festhypotheken, nämlich

ZINSSATZ SICHERN. Die Zinsen bewegen sich weiterhin nach unten, wenn auch schwächer als noch vor Kurzem. Niemand weiss zu prognostizieren, wie lange dieser Zustand von Tiefzinsen an-

dauern wird. Darum möchten immer mehr Hypothekarschuldner die heutige Situation einfrieren und möglichst lange von den günstigen Preisen profitieren. Die Nachfrage nach Festhypotheken hat sich noch einmal klar verstärkt. Im letzten Quartal des Jahres 2011 hatte ihr Anteil an sämtlichen Anfragen noch 68%

betragen. Im ersten Quartal des laufenden Jahres stieg der Anteil auf 80% und pendelte sich im zweiten Quartal bei 84% ein. Im Juni betrafen sogar 86% der Nachfragen eine Festhypothek.

ZWEI DRITTEL SETZEN AUF LANGE LAUFZEIT. Ins Extreme entwickelt hat sich auch die Nachfrage nach langfristigen Laufzeiten innerhalb der Festhypotheken. 81% der Nachfragen nach Festhypotheken fallen auf Laufzeiten von sieben bis zehn Jahren. So hoch war dieser Anteil noch nie, seit Comparis im Jahr 2003 mit der Datenerhebung begonnen hat. Hochgerechnet auf sämtliche Arten von Hypotheken bedeutet dies, dass rund zwei von drei Abschlüssen oder 68% mittlerweile eine Festhypothek mit einer langfristi-

gen Laufzeit betreffen. Verstärkt wird der Trend in Richtung Langfristigkeit durch die Allgegenwärtigkeit von Begriffen wie «Immobilienblase» oder «Zinswende».

Auch die kürzlich von der Branche erlassenen und von der Finanzaufsicht Finma abgesegneten Mindestanforderungen an die Eigenmittel haben die Nachfrage beeinflusst. Einige Anbieter werben bereits mit für sie wenig lukrativen Laufzeiten von fünfzehn Jahren. Früher erhielten die Kunden höchstens auf Anfrage für solche Modelle ein Angebot.

NOCH GÜNSTIGER: LIBOR-HYPOTHEKEN. Viel weniger gefragt sind Libor-Hypotheken. Ihr Anteil sank von 10 auf 6%, nachdem er im Laufe des Jahres 2011 auf bis zu

16% gestiegen war. Auch dies zeigt, dass niemand weiss, wohin die Reise am Hypothekarmarkt geht. Die Libor-Hypotheken wären nämlich noch günstiger als Festhypotheken. Es gibt Angebote, bei denen sich das Risiko eines plötzlichen Zinsanstieges minimieren lässt. Dabei wird die Hypothek ab einem bestimmten Zinssatz in eine Festhypothek umgewandelt, der Zinsanstieg limitiert oder abgesichert. ●

Quelle: Comparis-Hypotheken-Barometer, 2. Quartal 2012.

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

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

Informationsabend
Mittwoch, 12. September 2012, 18.00 Uhr

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Die Baumesse.
Wo man schaut, bevor man baut.

BE-017-P-EG0



modernisieren
bauen

30.8. – 2.9.2012
Messe Zürich

Do–So 10–18 | bauen-modernisieren.ch

50% Coupon

CHF 8.– statt CHF 16.–, max. 2 Tageseintritte. Einfach Coupon an der Tageskasse vorweisen oder im Online-Shop unter www.bauen-modernisieren.ch/ticket mit Ihrem Priority-Code „Immobilien-BM-2012“ registrieren und ausdrucken.

Auf Einladung von: 

 **SBB CFF FFS** Gegen Vorweisen am Bahnschalter 10% Ermässigung auf Bahnfahrt und Transfer.
RailAway-Kombi

Patronat
 **HEV** Schweiz

Halle 6
**EIGENHEIM
MESSE
SCHWEIZ**

UNTERNEHMUNGEN

WINCASA ERÖFFNET FILIALEN IN USTER UND ZÜRICH

Anfang Juni hat Wincasa in Uster die 15. Filiale mit einem 18-köpfigen Team in Betrieb genommen. Filialleiterin Annett Glatte stiess 2002 zu Wincasa und war die letzten fünf Jahre Teamleiterin der Filiale Winterthur. Von der Filiale Uster aus werden im Auftrag institutioneller Anleger rund 4100 Wohn- und Geschäftsobjekte im Grossraum Dübendorf, Uster und Zürcher Oberland betreut. Eine weitere Filiale eröffnete Anfang Juli in Zürich an der Reitergasse 9 neben der Sihlpost. Hier ist unter der Leitung von Stefan Laubacher ein 45-köpfiges Filialteam beschäftigt. Nebst der Zürcher Filiale sind auch Mitarbeitende der Abteilungen Vermarktung, Bau-, Retail- und Centermanagement am neuen Standort eingezogen. Somit ist die Zürcher Niederlassung mit rund 140 Mitarbeitenden die zweitgrösste Wincasa-Geschäftsstelle nach dem Hauptsitz in Winterthur.



SPG INTERCITY VERPFLICHTET SICH

SPG Intercity hat sich als erstes Unternehmen in der Schweiz und als bisher einziges Unternehmen in der Deutschschweiz auf die «Re-

al Estate Agency & Brokerage Standards» (REABS) der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) verpflichtet. Die REABS gelten international für Transaktionen von Wohn-, Gewerbe- und landwirtschaftlichen Liegenschaften. Die Makler verpflichten sich mit den REABS gegenüber ihren Kunden unter anderem darauf, stets transparent, objektiv und loyal zu beraten sowie einen hohen Qualitätsstandard ihrer Dienstleistung zu gewährleisten. Der Kreis der Immobiliendienstleister auf dem europäischen Kontinent umfasst derzeit 60 Unternehmen.

VON SCHWANAU IMMOBILIEN GMBH HEISST NEU BERN IMMOBIL AG

Per 1. Juli 2012 hat die Berner Immobilienfirma von Schwanau Immobilien GmbH in die Bern Immobil AG umfirmiert. Gleichzeitig will Bern Immobil AG ihr Angebot ausbauen. Neben den bisherigen Kompetenzen Immobilienvermittlung und -bewertung werden neu auch Dienstleistungen in der Bauerneuerung angeboten. Die Geschäftsführung wird von Regula Spycher, eidg. dipl. Immobilientreuhänderin, übernommen. Der Inhaber und bisherige Geschäftsführer Richard Auf der Maur übernimmt das Präsidium des Verwaltungsrats. Die Leitung der Abteilung Bauerneuerung wird der Innenarchitektin Karin Blauenstein übertragen.



HELVETIA LANCIERT ANLAGEGRUPPE IMMOBILIEN SCHWEIZ

Die Helvetia Anlagengruppe lanciert die neue Anlagegruppe Immobilien Schweiz mit einem Erstemissionsvolumen von 100 bis 150 Mio. CHF. Die Zeichnungsfrist läuft vom 20. August bis zum 14. September 2012. Die neue Anlagegruppe investiert zu zwei Dritteln in Wohnimmobilien und zu einem Drittel in Immobilien mit kommerzieller Nutzung. Die Investitionen werden nach Objekten, Art und Lage breit diversifiziert, unter Be-

rücksichtigung einer angemessenen Risikoverteilung. Eine aktive Neubautätigkeit bei direkt gehaltenen Immobilien in der Schweiz ist geplant. Das Anlageziel ist, mindestens die Nettorendite der Benchmark (KGAST Immo-Index) zu erreichen. Der Einstieg erfolgt zum Net Asset Value.



ANZEIGE



**Informationsanlass am 7. September 2012
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, wbte@fhsg.ch

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

BETTERHOMES SCHWEIZ WÄCHST WEITER

Der Immobilienvermittler Betterhomes baute auch im 1. Halbjahr 2012 die Anzahl der Vermittlungstransaktionen im Heimmarkt Schweiz weiter aus und generierte mit 880 Immobilienvermittlungen ein Volumen von 615 Mio. CHF. Gegenüber der Vorjahresperiode mit 466 Mio. CHF entspricht dies einer Steigerung um 32%. Damit wächst Betterhomes seit der Gründung vor sechs Jahren ungebrochen weiter.

SCHWEIZ

CS WILL REDUKTION VON CO₂-EMISSIONEN



Das Real Estate Asset Management der Credit Suisse legt grossen Wert auf Nachhaltigkeit in den Portfolios ihrer Immobilienanlageprodukte. Ab Juli 2012 werden bis ins Jahr 2015 rund 1000

Gebäude der Portfolios auf ihre Energieeffizienz durch Siemens Schweiz und Wincasa überprüft und optimiert. Dank dieser systematischen Reduktion kann der CO₂-Ausstoss voraussichtlich um rund 13 000 Tonnen verringert werden.

NEUES QUALITÄTS-LABEL DER HOLZBAU-BRANCHE

Holzbauplus ist das neue Qualitätslabel von Holzbauschweiz und seinen Sozialpartnern. Es verschafft den wichtigsten Interessensgruppen der Holzbaubranche diverse Mehrwerte. Es zeichnet die Holzbaubetriebe von Holzbauschweiz aus, die auf der Basis des Gesamtarbeitsvertrages Holzbauschweiz eine partnerschaftliche Unternehmenskultur und Personalführung praktizieren. Mit einem systematischen Verfahren werden sowohl materielle als auch immaterielle und kulturelle Aspekte überprüft.



STANDARD & POOR'S URTEILT KRITISCH

Die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) hat den Ausblick von neun Schweizer Banken auf «negativ» gesetzt. Die gestiegene Gefahr einer Immobilienblase trifft unter anderem das Rating der Zürcher Kantonalbank (ZKB), der grössten Schweizer Bank mit Staatsgarantie. Weitere sieben Kantonalbanken, traditionell stark im Hypothekengeschäft veran-

kert, sowie die Migros Bank sind ebenfalls von der Herabstufung betroffen. S&P sieht den Schweizer Häusermarkt aber generell immer noch in solider Verfassung, unter anderem deswegen, weil die starke Zuwanderung die Nachfrage anschiebe. Zudem attestiert die Ratingagentur den Schweizer Banken eine relativ vorsichtige Politik der Hypothekervergabe.

WENIG FRAUEN GRÜNDEN FIRMEN



Von Januar bis Juni 2012 gingen in der Schweiz gemäss dem Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet (D&B) insgesamt 3221 Firmen in Konkurs. Die Insolvenzen stiegen mit 2194 Fällen um 8% gegenüber der Vorjahresperiode. Das grösste Insolvenzrisiko besteht nach wie vor im Gastgewerbe. Während die Insolvenzen deutlich stiegen, gingen die Neugründungen leicht zurück: Mit 20 019 neuen Unternehmen liegt dieser Wert 1% unter dem Vorjahresniveau. Hinter den neu im Handelsregister eingetragenen Firmen stehen 27 952 Firmengründer. 23% davon sind Frauen. Nur in einer einzigen Branche gibt es mehr Gründerinnen als Gründer: In der Textil- und Bekleidungsindustrie ist der Anteil der Frauen höher und beträgt 57,8%. D&B analy-

ANZEIGE

HÖHERE FACHSCHULE für Anlagenunterhalt und Bewirtschaftung

Berufsbegleitende Ausbildung

Für Hauswarte mit Praxis als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung:

Hauswarte mit eidg. Fachausweis

(vom BBT anerkannte und geschützte Berufsbezeichnung)

Fächer Gebäudeunterhalt, Gebäudereinigung, Instandhaltung (Heizung, Klima, Sanitär- und Elektroinstallationen, Transportanlagen), Umwelt, Umgebungs- und Gartenarbeit, Chemikalien, Recht, Administration, Personalführung und Rechnungswesen

Schulbeginn Ende Oktober 2012

Schulorte Bern | Chur | Luzern | Olten
Pfäffikon SZ | Zürich

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

Kursinformationen erhalten Sie beim Schulsekretariat:

Anmeldung und Auskunft: Telefon 055 444 30 36
Sekretariat HFS | Täferstrasse 16 | 5405 Dättwil
www.hfs-weiterbildung.ch | info@hfs-weiterbildung.ch

sierte auch die Herkunft der Firmengründer. Im ersten Halbjahr 2012 stellten die Schweizer mit 19 205 Personen insgesamt 68,7% aller Firmengründer. Bürger aus unseren direkten Nachbarländern Deutschland, Italien und Frankreich machten zusammen 15,2% aus.

IAZI UND IMMO SCOUT24 LANCIEREN REAL-TIME-INDEX

In Kooperation mit ImmoScout24 hat die IAZI AG den ersten hedonischen Real-Time-Index für Immobilien realisiert. Der Index zeigt die Entwicklung der Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen auf. Während bisher Indizes mit einer zeitlichen Verzögerung von mindestens drei Monaten als Entscheidungshilfe dienen, kann man jetzt auf eine aktuelle Information zugreifen. Zurzeit fließen alle Inserate in den Index ein, die auf dem Internetportal von ImmoScout24 veröffentlicht werden. Bei jedem erscheinenden Inserat wird der Index ohne Zeitverzögerung neu berechnet. In Zukunft sollen auch Annoncen der anderen relevanten Internetplattformen mit einer rund einwöchigen Verzögerung berücksichtigt werden.

PERSONEN

RHOMBUS ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG



Im Rahmen der Ausweitung der Geschäftstätigkeiten hat Patrick Rieffel per 16. Juli 2012 den wachsenden Geschäftsbereich Eigenheime (Entwicklung und Verkauf/Vermittlung von Wohneigentum) der Rhombus Partner Immobilien AG übernommen. Er wird für das Verkaufsteam am Hauptsitz an der Hönggerstrasse in Zürich sowie an der Waaggasse am Paradeplatz verantwortlich sein.

PROJEKTE

BAUBEGINN IN DER LOREN-ALLEE USTER



Die Stadtbauentwicklungs AG, vertreten durch die Blickpunkt Lebensraum AG, beginnt mit dem Bau des Projekts «Flor – die Stadtstadt in der Loren-Allee» in Uster. Bis im Sommer 2014 entsteht ein Komplex von drei Gebäuden mit rund 12 650 m² Mietfläche zur gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Nutzung. 60%



Spüle und Armatur Centinox
Abdeckung PureSteel CrystalFinish

**LIFESTYLE IN EDELSTAHL.
MADE BY FRANKE.**

Leben Sie Ihren persönlichen Stil. Mit Franke Centinox: Spüle, Armaturen und passendes Zubehör. Geschaffen auf einer hundertjährigen Erfahrung. Perfekt in Design und Funktion. Kombiniert mit einer Abdeckung PureSteel CrystalFinish – die raffiniert warmgewalzte Edelstahloberfläche, die durch ihren schimmernden Glanz besticht.



reddot design award
winner 2011

www.franke.ch

KITCHEN
SYSTEMS

FRANKE





der vermietbaren Fläche entfallen auf gewerbliche Nutzung für Büros und Retail und 40% auf 44 Wohnungen. Die Architekten des Büros Burckhardt + Partner liessen sich vom angrenzenden Werriker Riet und dem Greifensee inspirieren. Bezugsbereit ist das Flor ab Frühsommer 2014.

SENIORENZENTRUM BUBENHOLZ IN OPFIKON

Die Stadt Opfikon und die Tertianum AG haben im Rahmen eines Privat-Public-Partnership-Verfahrens das Projekt «Seniorenzentrum Bubenzholz» erarbeitet. Dieses sieht den Bau von 59 Alterswohnungen mit Serviceleistungen für Seniorinnen und Senioren, einen Pflegetrakt mit 43 Betten für Langzeitpflege sowie ein öffentliches Bistro mit einem Mehrzwecksaal vor. Die Serviceleistungen in den Alterswohnungen können mehrheitlich nach Wunsch und Bedarf bezogen werden. Die Tertianum AG wird das Seniorenzentrum Bubenzholz als Betreiberin auf privatwirtschaftlicher Basis führen. Der Baubeginn ist auf Januar 2013 festgelegt und die Bezugsbereitschaft per Anfang 2015 beabsichtigt.

russische Gesellschaft Aminona Luxury Resort and Village plant in Mollens in der Nähe von Crans-Montana 160 Luxusappartements, 350 Hotelzimmer, 50 individuelle Chalets, eine 12 000 Quadratmeter grosse Geschäftszone mit Restaurants, Kunsteisbahn, Schwimmbädern sowie ein Konferenzzentrum. Die Anlage soll im Endausbau 2500 Betten umfassen und 650 Mio. CHF kosten. Für die erste Baustufe «Aminona-Ost» hatte die Gemeinde Mollens im Herbst 2009 neun Baubewilligungen zur Errichtung von 15 Gebäuden, Strassen und einer Rolltreppe erteilt.

UMNUTZUNG MÜHLE FREUDENAU



Die Bauverwaltung der Stadt Wil bewilligt das Bauprojekt zur Umnutzung der Mühle Freudenaue. An der Flawilerstrasse 30 in Wil realisiert die Eberle Nafag AG Immobilien einen Gewerbebau mit Arbeits- und Lebensräumen. Baubeginn ist noch für dieses Jahr geplant, sodass die ersten Einheiten Ende 2013 bezogen werden können.

GRÜNES LICHT FÜR WALLISER LUXUSRESORT

Das Bundesgericht ist auf die Beschwerde gegen die ersten neun Baubewilligungen für das Luxusresort Aminona bei Mollens VS nicht eingetreten. Laut Gericht fehlt dem Heimatschutz, dem WWF und der Stiftung Landschaftsschutz die Beschwerdeberechtigung. Die



Jetzt erst recht!

Die Schweizer Bauherrschaft vertraut den anerkannten Solarprofis® von Swissolar. Mit grossem Fachwissen realisieren Planer und Installateure Solar-Wärmeanlagen in jeder Grösse auf Alt- und Neubauten. 5 m² Solarkollektoren decken 2/3 des Warmwasserbedarfs einer Familie während mindestens 25 Jahren. Mit der doppelten Kollektorfläche wird zusätzlich die Heizung unterstützt.

Die vollständige Liste der Solarprofis® in Ihrer Nähe sowie neutrale Informationen zu Wärme von der Sonne erhalten Sie auf www.swissolar.ch oder per Telefon 084 800 01 04.

NEUE STADTSIEDLUNG IM ZÜRCHER SEEFELDQUARTIER

Die Stadt Zürich baut im Quartier Riesbach eine neue Siedlung mit 122 Wohnungen. Den vom Amt für Hochbauten durchgeführten Architekturwettbewerb hat das Team von Knapkiewicz & Fickert AG Architekten aus Zürich gewonnen. Mit dem Bau der neuen Siedlung Hornbach kann das Angebot an kostengünstigen Wohnungen im Seefeld erhöht werden. Die soziale Durchmischung in sämtlichen

Quartieren ist ein zentrales wohnpolitisches Anliegen des Stadtrats. Das Team von Knapkiewicz & Fickert AG Architekten hat die Jury mit dem Projektvorschlag «1001 Nacht» überzeugt.



VERANSTALTUNGEN

POM+HIGHLIGHTS



Wie moderne Organisationen sich den Herausforderungen der Web 2.0-Kultur erfolgreich stellen, ist das Thema des diesjährigen pom+Highlights mit dem Titel: «Strukturen, Chaos & Selbstorganisation: Management im Zeitalter von Wiki

und Web 2.0» vom Donnerstagnachmittag, 13. September 2012 im Technopark Zürich. pom+ stellt den FM Monitor 2012 mit den aktuellsten Kennzahlen vor. Innovative Ansätze und moderne Geschäftsmodelle im Immobilienmanagement, interessante Intranetlösungen und der unkonventionelle Einsatz von Geosystemen zeigen neue Wege und Erfolgsstrategien auf. Weniger Kontrolle und mehr individuelle Freiheit sind die Grundlagen der Web 2.0-Strategie. Aber welches Rezept soll das

ANZEIGE



**Universität
Zürich** ^{UZH}

Institut für Banking und Finance – CUREM

Master of Advanced Studies in Real Estate

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstösse für ambitionierte Fach- und Führungskräfte aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.

Module: Ökonomie, Recht, Architektur, Finanzierung, Operatives und Strategisches Immobilienmanagement.

Beginn: 4. März 2013, Bewerbungsfrist: 31. Dezember 2012

**NÄCHSTER
INFORMATIONSANLASS:**

27. August 2012

Weitere Lehrgänge

- **Urban Management**, 6 Tage, August/September 2012
- **NEU: Kollektive Immobilienanlagen**, 6 Tage, Oktober/November 2012
- **NEU: Urban Psychology**, 4 Tage, März 2013
- **Grundlagen der Immobilienbewertung**, 4 Tage, Mai 2013
- **Immobilien Portfolio- und Assetmanagement**, 6 Tage, Juni/Juli 2013

Informationen und Anmeldung:
Center for Urban and Real Estate Management (CUREM),
Tel. 044 208 99 99 oder www.bf.uzh.ch/curem



the mark of
property
professionalism
worldwide





Oslo Opera House



Wir bewegen. In Fiesch und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit 1 Milliarde Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 44000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.



Management wählen, damit aus dem Chaos Innovation und aus der Innovation erfolgreiche Produkte bzw. wirksame Dienstleistungen entstehen? www.pom.ch

MINERGIE-PLANUNGSSEMINARE

Am 6. und 7. September 2012 findet in Biel das zweitägige Planungsseminar Minergie-P/Minergie-A statt. Erstmals wird auf das Plusenergie-Gebäude eingegangen. Fachreferenten zeigen Konzept, Planung und Beispiele sowie die ak-

tuellsten Fördermassnahmen der Kantone. In begleiteten Workshops erfahren die Teilnehmer die konkrete Umsetzung an zwei Fallstudien. Auskunft und Anmeldung unter www.hausbaumesse.ch



INTERNATIONAL

KAPITALSPRITZE FÜR DEUTSCHE ANNINGTON

Nach einer Kapitalspritze von 500 Mio. EUR ist die deutsche Annington, Deutschlands grösster Wohnungskonzern, seiner Refinanzierung einen Schritt näher. Die Muttergesellschaft, der britische Finanzinvestor Terra Firma, greift der Immobiliertochter unter die Arme, die bis Juli 2013 einen Kredit über 4,3 Mrd. EUR ablösen muss. Ein Teil der mehr als 100 Gläubiger ha-

be zugestimmt, dass die Annington das Darlehen um fünf Jahre verlängern und schrittweise tilgen kann. Der Kredit stammt aus der grössten je in Europa getätigten Immobilienkreditverbriefung. Allerdings haben bisher erst 37% der Gläubiger zugestimmt.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilien an info@svit.ch

ANZEIGE



Präsentieren Sie Ihr Bauobjekt in bestem Licht. Die 3D-Visualisierungen lassen sich optimal in eine Verkaufs-/ Vermietungsdokumentation oder Projektwebseite einbinden.
www.myhomegate.ch/3d



3D Visualisierungen
Attraktive Einblicke
in Ihre Immobilie.



www.tbs-identity.ch



Das
ökologische
Dachsystem.

Aus der
Schweiz.

MEMBER
MINERGIE®



Dach-Sanierung geplant?

Denken Sie dabei auch an die Umweltbelastung? Dann entscheiden Sie sich für ein ökologisches Sarnafil®-Dachsystem! Dachsysteme können nach Umweltbelastungspunkten bewertet werden! Unsere technischen Berater zeigen Ihnen gerne wie.

Profitieren Sie ausserdem von einem auf Ihre Bedürfnisse angepassten Sanierungsvorschlag, zuverlässigen TPO Kunststoffdichtungsbahnen mit einer langen Lebensdauer, technischem Support inkl. Standard-Devisierung durch unsere technischen Berater, Qualitätssicherung auf der Baustelle, etc.

So bauen Sie ökologisch und mit Schweizer Qualität! Was wollen Sie mehr...



Sika Sarnafil AG, Industriestrasse 26, 6060 Sarnen
Telefon 058 436 79 66, Fax 058 436 78 17
info.sarnafil@ch.sika.com, www.sarnafil.ch

Sarnafil®

Keine Entspannung

Die Lage auf dem Wohnungsmarkt war 2011 trotz starker Neubautätigkeit angespannter als im Vorjahr. Die knappsten Märkte befinden sich weiterhin in der Grossregion Zürich sowie in Teilen der Zentral- und Westschweiz, wie eine Untersuchung im Auftrag des BWO zeigt.

PREISENTWICKLUNG MIET- UND WOHNHEIGENTUMSMARKT
2005–2011 (2004 = 100)

	2005	2010	2011	Wachstum 2011	Wachstum seit 2005
Schweiz	101.4	114.2	118.3	3.6%	16.7%
Westschweiz	103.1	123.3	131.1	6.3%	27.1%
Mittelland	101.3	109.9	111.3	1.4%	9.9%
Nordwestschweiz	101.1	110.0	112.9	2.7%	11.7%
Zürich	100.9	114.8	119.3	3.9%	18.3%
Ostschweiz	100.5	111.4	114.8	3.0%	14.2%
Zentralschweiz	100.6	114.1	119.3	4.6%	18.6%
Tessin	101.6	114.2	117.4	2.8%	15.5%



RED. ●

ZUWANDERUNG UNTER BEOBACHTUNG. Nach einer gewissen Entspannung im Vorjahr hat sich aus Sicht der Wohnungssuchenden im 2011 die Marktsituation wieder verschlechtert. Dies zeigt die Untersuchung «Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt» der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft und des Datenanalyseunternehmens Meta-Sys. Die Untersuchung wird im Rahmen der Beobachtung der Auswirkungen der Personenfreizügigkeit auf die Schweiz jährlich aktualisiert. In diesem Zusammenhang hat der Bundesrat das BWO beauftragt zu prüfen, mit welchen Massnahmen das Angebot an preisgünstigen Wohnungen ausgeweitet werden könnte.

ENTWICKLUNG AM MIETWOHNUNGSMARKT AUSGEPRÄGTER.

Die Preisentwicklung der Miet- und Wohneigentumsmärkte zeigt für 2005 bis 2011 eine gewisse Korrelation zwischen dem Zuwachs ausländischer Haushalte und der Preisentwicklung. Betrachtet man nur den Mietwohnungsmarkt, so ist die Entwicklung noch ausgeprägter. Die starke Zuwanderung seit 2005, die auch 2011 im Rahmen der beiden Vorjahre weiterging, hat einen starken strukturellen Einfluss auf den Wohnungsmarkt ausgeübt – einerseits aufgrund der quantitativen Zunahme der ausländischen Haushalte, aber auch aufgrund der Veränderung der Einkommensstruktur.

Seit 2005 ist das Lohn Einkommen der ausländischen Haushalte vor allem im oberen Einkommenssegment stark gestiegen. Insbesondere im Bereich der Mietwohnungen erreicht das Einkommen praktisch das Niveau der schweize-

rischen Haushalte. Dies hat die Preisentwicklung im höheren Preissegment der Mietwohnungen beeinflusst. Dieselbe Entwicklung ist zwar auch beim Wohneigentum zu beobachten, aber aufgrund der tieferen Zahl ausländischer Haushalte deutlich weniger ausgeprägt. Der Anteil der ausländischen Haushalte beträgt 2011 in der Schweiz bei den Mietern 25,7% und bei den Eigentümern etwa 6,4%.

» Am Markt für Wohneigentum sind in fast allen Regionen eine starke Verknappung und entsprechende Preissteigerungen festzustellen.«

STUDIENERGEBNISSE BWO

HOTSPOT WESTSCHWEIZ. Betrachtet man die Miet- und Wohneigentumsmärkte gemeinsam, so liegen die knappsten Märkte anhaltend in der Grossregion Zürich und in der Westschweiz. Die Zentralschweiz hat sich im Verlauf der letzten Jahre ebenfalls stark verknappert. Die urbanen Brennpunkte liegen weiterhin in Zürich, Genf und Zug.

Diese Verknappungstendenz erreicht jetzt auch die Ostschweiz und das Mittelland. Einzig im Tessin zeigt sich der Markt recht ausgeglichen. Die Preissteigerung des Angebots nahm in der Folge 2011 gesamtschweizerisch wieder zu: von 1,7% im Jahr 2010 auf 3,6% im Jahr 2011. Den stärksten Anstieg verzeichne-

te im Betrachtungszeitraum die Westschweiz, wo auch über die letzten sechs Jahre die mit Abstand stärksten Preissteigerungen stattgefunden haben. An zweiter Stelle folgt die Zentralschweiz, knapp vor Zürich.

Im Mietwohnungsbereich konnte die Erweiterung des Angebots in den Ballungszentren nicht mit dem Haushaltswachstum mithalten. Entsprechend sind 2011 dort die Angebotsmieten wieder stärker gestiegen als im Vorjahr. Vor allem im Grossraum Zürich hat die Knappheit auf Regionen übergegriffen, die in den Vorjahren einen ausgeglichenen Markt kannten.

Im Markt für Wohneigentum sind gegenüber dem Vorjahr in fast allen Regionen eine starke Verknappung und entsprechende Preissteigerungen festzustellen. Letztere fielen in der Westschweiz, in der Region Zürich und in der Zentralschweiz überdurchschnittlich aus. Während die Zuwanderung die Entwicklung im Mietwohnungsbereich in attraktiven Regionen signifikant beeinflusst, geht die Nachfrage nach Wohneigentum fast ausschliesslich von Schweizer Haushalten aus. Ausländische Haushalte machen schweizweit nur 6% der Eigentümerhaushalte aus, und dieser Anteil stagniert seit mehreren Jahren.

Im Markt für Wohneigentum sind gegenüber dem Vorjahr in fast allen Regionen eine starke Verknappung und entsprechende Preissteigerungen festzustellen. Letztere fielen in der Westschweiz, in der Region Zürich und in der Zentralschweiz überdurchschnittlich aus. Während die Zuwanderung die Entwicklung im Mietwohnungsbereich in attraktiven Regionen signifikant beeinflusst, geht die Nachfrage nach Wohneigentum fast ausschliesslich von Schweizer Haushalten aus. Ausländische Haushalte machen schweizweit nur 6% der Eigentümerhaushalte aus, und dieser Anteil stagniert seit mehreren Jahren.

Im Markt für Wohneigentum sind gegenüber dem Vorjahr in fast allen Regionen eine starke Verknappung und entsprechende Preissteigerungen festzustellen. Letztere fielen in der Westschweiz, in der Region Zürich und in der Zentralschweiz überdurchschnittlich aus. Während die Zuwanderung die Entwicklung im Mietwohnungsbereich in attraktiven Regionen signifikant beeinflusst, geht die Nachfrage nach Wohneigentum fast ausschliesslich von Schweizer Haushalten aus. Ausländische Haushalte machen schweizweit nur 6% der Eigentümerhaushalte aus, und dieser Anteil stagniert seit mehreren Jahren.

Quelle: BWO (Hrsg.): «Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt – Entwicklung 2011». Juni 2012.

Erfolg in turbulenten Tourismuszeiten

Noch bevor die touristische Sommersaison 2012 vorbei ist, klagt die Branche hierzulande über rückläufige Gästezahlen. Wie man die Herausforderungen erfolgreich meistern kann, das zeigen zwei ganz unterschiedliche Tourismusbetriebe in Engelberg und in Serfaus A.



Links: Wellnesshotel Eienwäldli in Engelberg. Rechts: Wellness-Residenz Schalber in Serfaus/Tirol.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

ZWEI BESONDERE ORTE. Obwaldens Exklave Engelberg sowie Serfaus auf der Oberinntaler Sonnenterrasse im Westtirol, nahe dem Unterengadin, sind traditionelle renommierte Tourismusorte. Beide Orte haben ihren Gästen einiges zu bieten, sind innovativ und haben eine überdurchschnittliche Bautätigkeit.

Engelberg ist nebst Luzern der grösste Tourismusort der Zentralschweiz. Die Oberinntaler Destination Serfaus-Fiss-Ladis ist die grösste im Westtiroler Bezirk Landeck. Seit dem Zusammenschluss der drei nahe gelegenen Oberinntaler Tourismusorte vor zwölf Jahren stiegen die Übernachtungen um 40% auf über 2 Millionen an. Dabei beträgt der Gästeanteil aus Deutschland und der Schweiz fast 70%. Während in Serfaus diesen Sommer Schweizer hinter den Deutschen Urlaubern zur zweitstärksten Nation aufgerückt sind, ist in Engelberg ein spürbarer Rückgang von Gästen aus Deutschland zu verzeichnen, wie Engelbergs Tourismusdirektor Frédéric Füssenich unumwunden zugibt. «Wir stellen den Rück-

gang aber bereits seit 2008 fest», also seit dem Ausbruch der grossen Immobilienkrise in den USA, die rasch auch in Europa grosse Wirkung zeigte. Füssenich weiter: «Sicher ist auch der starke Franken sowie der anhaltende, besonders von den Medien hochgespielte Finanz- und Steuerkonflikt mit Deutschland dem Tourismus kaum förderlich.»

„Wichtig ist, den Mitarbeitern die eigene Philosophie weiterzugeben.“

TRUDY HERZOG, CHEFIN DES WELLNESSHOTELS EIWÄLDLI IN ENGELBERG

IMMER MEHR SCHWEIZER GÄSTE IN SERFAUS.

Probleme mit ausbleibenden Tourismuskästen, wie in der ganzen Schweiz feststellbar, kennt man weder im nahen Vorarlberg noch in Tirol – und schon gar nicht in Serfaus-Fiss-Ladis. Die Zunahme von Schweizer Gästen ist besonders diesen Sommer augenfällig. Die Serfaus-

ser Presse- und Marketingchefin Alexandra Hangl: «Unsere Destination wird bei den Schweizern immer beliebter. Wir verzeichnen diesen Sommer am zweitmeisten Gäste aus der nahen Schweiz.» Die umtriebige Tirolerin, die auch einige Zeit in der Westschweiz lebte, stellt mit Erstaunen fest, dass Schweiz Tourismus das alpine Top-Ferienland Tirol kaum aktiv bearbeitet und bewirbt. Anscheinend

hat man sich in der Schweiz damit abgefunden, dass im Gegenzug nur wenig Tiroler die Schweiz touristisch besuchen. Selbst an der «Tour de Suisse» ist Tirol Tou-

risminus Hauptsponsor und überall präsent. Das bestätigt die Feststellung von Alexandra Hangl.

Nicht nur stetige Wachsamkeit, das Verfolgen und kritische Hinterfragen von Trends und Tendenzen in der Tourismusbranche sind heute wie künftig lebens- und überlebenswichtig. Erfolg im Tourismus und in der Wirtschaft verlangt stete Anpassung an Wandel und Nachfrage sowie an die Gegebenheiten des Marktes. Die weiter wachsende vitale Altersgruppe 50+ ist schon heute eine wichtige touristische Zielgruppe und wird zu einem bedeutenden Wachstumsmotor für Tourismus und Freizeit. Dazu gehört unverzichtbar auch

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Wellness – ein grundlegender Bestandteil in der modernen Hotellerie.

Zwei Betriebe haben die Bedeutung von Wellness und Spa schon vor mehr als zwanzig Jahren erkannt und schrieben damit ihre eigene Erfolgsgeschichte: In Engelberg das Dreisterne-Superiorhotel Eienwäldli und in Serfaus die Fünfsterne Wellness-Residenz Schalber. «Wer sich den Herausforderungen und Erfordernissen sowohl in Gesellschaft als auch im Tourismus nicht stellt, ist verloren.» Das sagen übereinstimmend die Besitzer Sepp Bünter und Trudy Herzog vom Wellness- & Sporthotel Eienwäldli und Alois Schalber vom Serfauser Luxusurlaubs-Wellnesstempel. Und beide Vorzeigebetriebe investieren laufend in Verbesserungen, Neuheiten und Immobilien.

ALPINRESORT EIENWÄLDLI ENGELBERG. Eigentlich hat das «Eienwäldli» einen Standortnachteil: Rund zwei Kilometer hinter dem Ortszentrum von Engelberg, und erst noch auf der Schattenseite des immer enger werdenden Talbodens unter dem imposanten Bergstock des Titlis gelegen. Aber nur scheinbar. Als vor über zwanzig Jahren die jungen Besitzer Sepp Bünter und Trudy Herzog mit ihrem zweieinhalb Hektaren grossen Campingplatz samt Restaurant sich Gedanken über die Zukunft machten, kannte man in Europa Wellness eigentlich (noch) gar nicht. Auch der Golfplatz war damals nicht vorhanden. Aber schon 1969 wurde im «Eienwäldli» ein Hallenbad gebaut, das auch Fremdgäste benutzen durften. Die innovativen Besitzer des europaweit einen ausgezeichneten Ruf genießenden Spitzen-Camping-

platzes erkannten die zukünftige Entwicklung und bauten 1990 ein modernes 20-Zimmer-Hotel.

«Wir waren damals echte Pioniere und erkannten, welches Potenzial Wellness hat», erklärt Hotelchefin Trudy Herzog. Nachdem der Campingplatz laufend den Bedürfnissen angepasst wurde, der Hotelbetrieb mit dem Restaurant gut anliefe und sich die Pläne für einen Golfplatz konkretisierten, hielt Familie Bünter Herzog am eingeschlagenen Weg fest: «Wir spielten die Pionier- und Vorreiterrolle weiter. Bereits vor 16 Jahren bauten wir die damals wegweisende Wellnessanlage mit dem Felsenbad samt Dampf- und Regengrotte. Vor zehn Jahren kam eine neue Saunanlage plus zusätzlicher und neuer Wellness- und Beauty-Oase mit vier Behandlungsräumen hinzu», erläutert die

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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



Diese Seite: Wellness-Residenz Schalber in Serfaus/Tirol. Gegenüberliegende Seite: Wellnesshotel Eienwädli in Engelberg.

«Eienwädli»-Chefin. Sie betont, dass nebst dem klaren Bekenntnis als Wellnesshotel, das «Eienwädli» auch ein Familien- und Golfhotel ist und darum auch bei Sportlern sehr beliebt sei. Denn nur mit der Umsetzung der schon früh erkannten Trends, ist ein Ganzjahresbetrieb möglich. Meistens haben (Dreisterne-) Hotels in Berggebieten einen Zweisaisonbetrieb mit längeren Schliessphasen. Auf die Frage, ob sich die Hotel- und Wellnessgäste vom Camping nicht gestört fühlen, entgegnet Trudy Herzog, dass auf dem Campingplatz keine «Radaubröder» geduldet werden: «Alle Gäste können von der Wellnessanlage, vom Kinderspielfeld, von den Restaurants und vom eigenen Lebensmittelladen profitieren.»

Fazit: Das innovative Dreisternehotel Eienwädli mit seinen bloss 20 Zimmern ist aber mit der über 1000 Quadratmeter grossen Wellnessanlage, dem eigenen

Top-Campingplatz der Fünfsterne-Kategorie, dem Laden sowie dem nahen 18-Loch-Golfplatz ein kleines, aber feines alpines Resort mit Vorbildcharakter. Das jüngste Projekt ist bereits mitten im Bau: Im neuen Gourmet-Restaurant können Ende Jahr die Gäste genussreich tafeln. Nicht umsonst rangiert das Wellnesshotel Eienwädli auf Platz 12 der 25 besten Dreisterne-Winterhotels der Schweiz und ist ebenso in der ersten Hälfte der 35 besten Nice-Price-Ferienhotels im Hotel Rating der «SonntagsZeitung» 2012 aufgeführt und ausgezeichnet.

WELLNESS-RESIDENZ SCHALBER. Serfaus, mit seinen Nachbarorten Fiss und Ladis, zählt bei Schweizern zu den beliebtesten Ferienorten im Tirol. Vor allem bei Familien und Kindern. Da bieten die auf 1400 Metern Höhe gelegenen Orte mit dem besonderen Klima sowohl sommers wie

winters ein Programm, das an Spektakel und Ideenreichtum kaum mehr zu überbieten ist. Wellnessferien mit Kindern? In der Wellness-Residenz Schalber mit seinen 100 Zimmern und Suiten, am Dorfeingang von Serfaus gelegen, ist dies kein Problem. Denn das Fünfsterne-Hotel mit den moderaten Preisen und der internationalen Spitzenküche hat viele Einrichtungen doppelt. So können zum Beispiel im Familienhallenbad mit angeschlossener Familiensauna die Kinder ungestört spielen und lärmen. Der eigentliche, imposante und vielfältige Spabereich bleibt den Grossen vorbehalten – immerhin 3500 Quadratmeter gross.

Die rührigen Hoteliers Rosi und Alois Schalber versuchen mit Kontinuität, Hotel, Restaurants, die Wellness- und Spabereiche stets zu verbessern und weiterzuentwickeln. Durch visionären Weitblick und das feinfühliges Gespür für

die heimische Kultur gelingt den Schalbers meistens der Spagat zwischen Moderne und Tradition. Denn, was der Gastgeber macht, das tut er entweder ganz und richtig oder lässt es lieber sein: «Ich selbst bin mein grösster Kritiker», sagt der Wellness-Pionier. «Nur, was unseren

den Paare hier den perfekten Ort, um ihre Zweisamkeit zu erleben. Der Gastroführer Gault Millau schreibt: «Vom Empfang bis zum Service verdienen alle Mitarbeiter das Prädikat aussergewöhnlich.» Und: «Das Schalber wird von Jahr zu Jahr besser.» Davon konnte sich der Autor selber



„ Wenn es einen Weg gibt, etwas besser zu machen, so tun wir dies.“

ALOIS SCHALBER, INHABER DER WELLNESS-RESIDENZ SCHALBER IN SERFAUS/TIROL

eigenen Ansprüchen genügt, das setzen wir auch für unsere Gäste um.» Das wird nicht nur von den zufriedenen und stets wiederkommenden Gästen belohnt, sondern auch von den Kritikern: Vier Lilien, die höchste Auszeichnung im einzigen unabhängigen Relax Guide der Wellness-hotels, und 19 Punkte sowie fünf Sterne Superior sprechen für sich.

Geniesser kommen nicht nur in der Wellness-Anlage der Spitzenklasse sowie bei den vielen weiteren aktiven, sportlichen Betätigungen ins Schwitzen, sondern auch fast beim blossen Anblick der beeindruckenden Berge, wenn sie sich in der Panorama-Sauna niederlassen und den Blick über die Ötztaler Alpen und die nahe Schweizer Samnaungruppe schweifen lassen. Umrahmt von einer in der Sonne glitzernden Teichlandschaft fin-

überzeugen, denn was in der antiken Stube und in den Restaurants auf den Tisch kommt, ist ein Gedicht für den Gaumen, schlichtweg eine Genuss gewordene Poesie. Seit sechs Jahren wird die Schalberküche stets mit drei Gault-Millau-Hauben und aktuell mit 17 Punkten ausgezeichnet. Zur Schalber-Verwöhnpension gehören auch ein besonders für uns «Müesli-Schweizer» fast zu üppiges Frühstück, ein Lunchbuffet sowie ein nachmittägliches Kuchenbuffet.

Nähere Infos: www.eienwaeldli.ch, www.schalber.com



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



ANZEIGE

ATTICO® MEHR AUSNUTZUNG DURCH AUFSTOCKUNG MIT SYSTEM

Wir planen und bauen energieeffizient, wirtschaftlich und ästhetisch in modernster Systemholzbauweise. Nutzen Sie den hohen Flexibilitätsgrad und kurze Bauzeiten um Ihre Ausbauvisionen umzusetzen. Gerne begleiten wir Sie dabei.

Bauen und Modernisieren
Halle 1/Stand F14

H'ARING
HOLZ- UND SYSTEMBAU

4133 Pratteln/BL, tel. 061 826 86 86



WWW.HARING.CH

Gültige Faksimile-Unterschrift?

Das Bundesgericht hat entschieden, dass die Rückforderung von Mietzinsen, die auf einer zwar mit Formular angezeigten Erhöhung beruht, das aber nicht handschriftlich unterzeichnet, sondern mit faksimilierter Unterschrift versehen wurde, rechtsmissbräuchlich ist.



Übermittlung mit Tücken (Bild: istockphoto.com).

GENOVEVA LAHMADI-SUTTER* •

SACHVERHALT. In einem Mietverhältnis, das von 1987 bis 2009 dauerte, belief sich der Anfangsmietzins auf 760 CHF. Dieser ursprüngliche Mietzins wurde einmal gesenkt und mehrmals erhöht. Die letzte Mietzinsänderung per 1. April 2003 datiert vom 13. November 2002, das Begleitschreiben vom 15. November 2002. Im Gegensatz zu allen früheren Mietvertragsänderungsanzeigen ist jene vom 13. November 2002 vermietetseitig nicht handschriftlich unterzeichnet, sondern sie trägt lediglich faksimilierte Unterschriften der Vertreter der Vermieterin. Der Mieter macht am 15. Juli 2009 gegenüber der Vermieterschaft geltend, die Mietzinsenerhöhung per 1. April 2003 sei mangels eigenhändiger Unterzeichnung nichtig, weshalb er im Umfang dieser Erhöhung die Rückerstattung der bereits bezahlten Mietzinse fordere. Ausserdem verlangte er die Rückzahlung der von ihm bezahlten Nebenkosten für Wasser, Abwasser und Betriebskosten, da diese mangels besonderer Vereinbarung nicht geschuldet seien.

In seiner Klage stellte der Mieter das Begehren, der Vermieter sei zu verpflich-

ten, ihm die per 1. April 2003 erhöhten und bereits bezahlten Mieten im Gesamtbetrag von 13 746 CHF zurückzuerstatten, ebenso die von ihm bezahlten Nebenkosten für Wasser, Abwasser und Betriebskosten für den Zeitraum von zehn Jahren im Gesamtbetrag von 4428 CHF.

OFFENBARER MISSBRAUCH FINDET KEINEN RECHTSSCHUTZ. Das erstinstanzliche Gericht wies die Klage ab. Die dagegen eingereichte Beschwerde fiel auch beim zweitinstanzlichen Gericht durch. Und schliesslich wurde auch die vom Mieter beim Bundesgericht erhobene Beschwerde mit nachfolgenden Erwägungen abgewiesen.

Einig sind sich alle, dass das Formular zur Anzeige der Mietzinsenerhöhung per 1. April 2003 lediglich faksimilierte Unterschriften aufweist, was diese Erhöhungsanzeige grundsätzlich nichtig macht. Nachdem aber der Mieter die Mietzinse während mehr als sechs Jahren vorbehaltlos bezahlt habe, obwohl er über die Möglichkeit der Anfechtung der Mietzinsenerhöhung gehörig informiert und keinem Druck unterworfen gewesen war, hatte der Vermieter keinen Anlass gehabt, an

der Gültigkeit der Mietzinsenerhöhung zu zweifeln und deren Anzeige zu wiederholen. Die Klage auf Rückforderung des bezahlten Mietzinses müsste daher an Art. 2 Abs. 2 ZGB scheitern.

Als zu berücksichtigender Umstand fällt einzig ins Gewicht, dass der Mieter den erhöhten, mutmasslich nicht missbräuchlichen Mietzins während mehr als sechs Jahren – trotz gehöriger Information über die Anfechtungsmöglichkeit auf dem Formular und ohne unter Druck geblieben zu haben – vorbehaltlos bezahlt hat. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichts genügt es nicht, wenn das formungültige Rechtsgeschäft in Unkenntnis des Formmangels erfüllt wird, dass die Gegenpartei sich darauf berufen kann, sie habe – weil das Rechtsgeschäft erfüllt worden ist – berechtigterweise darauf vertrauen dürfen, dass das Rechtsgeschäft gültig sei.

ZWECKWIDRIGE VERWENDUNG EINES RECHTSINSTITUTS. Es blieb dem Bundesgericht zu prüfen, ob das Verhalten des Beschwerdeführers allenfalls auch ohne Erweckung berechtigten Vertrauens missbräuchlich erscheint. Missbräuchlich handelt, wer ein Rechtsinstitut zweckwidrig zur Verwirklichung von Interessen verwendet, die dieses Rechtsinstitut nicht schützen will, d. h. wenn der Rückgriff auf das Rechtsinstitut mit dem angestrebten Zweck nichts zu tun hat oder diesen gar ad absurdum führt. Besondere Umstände, welche die Berufung auf zwingendes Recht als missbräuchlich erscheinen lassen, sind auch zu bejahen, wenn die von der angerufenen Norm zu schützenden Interessen entfallen oder sonst wie gewahrt wurden. Ob eine Berechtigung missbräuchlich ausgeübt wird, hängt wiederum von den Umständen des Einzelfalles ab.

Zweck der Formularpflicht ist primär die Information des Mieters über die Gründe der Erhöhung und die Anfechtungsmöglichkeiten. Es geht darum, ihm den Rechtsweg aufzuzeigen und ihm eine möglichst einfache Beurteilung seiner Chancen zu sichern, die angekündigte Mietzinsenerhöhung anzufechten. Diesen Zweck hat das dem Beschwerdeführer zugestellte Formular mit Bezug auf die Mietzinsenerhöhung zweifellos erfüllt. Diesbezüglich bedurfte es keiner eigenhändigen Unterschrift.

Mit dem letztgenannten Erfordernis soll namentlich vermieden werden, dass die Identität des Erklärenden unsicher bleibt. Sie dient der Befriedigung des Bedürfnisses nach Zurechnung der Erklärung an eine eindeutig identifizierbare Person. Die eigenhändige Unterschrift der Vermieterschaft gewährleistet im Schriftverkehr grundsätzlich diese eindeutige Zurechnung. Aus diesem Grunde ist sie als wesentliches Element der Schriftlichkeit für die qualifizierte Schriftform des Formulars erforderlich, sofern nicht die – hier nicht gegebene – Ausnahme von Art. 14 Abs. 2 OR Anwendung findet. Dass jemals Unklarheit über den Absender bzw. die Zurechenbarkeit der Mietzinserhöhung geherrscht hätte, macht der Mieter nicht geltend. Vielmehr richteten sich offenbar beide Parteien während Jahren anstandslos nach dem nicht handschriftlich unterzeichneten Formular, und es ist nicht festgestellt, dass der Vermieter sich

der Meinung des Mieters sei die Tragung der Kosten für Wasser, Abwasser und Betrieb im Mietvertrag gültig vereinbart worden, weshalb sie das Begehren um deren Rückerstattung ablehnte. Die Vorinstanz analysierte den Mietvertrag und erwog, als Nebenkosten würden in dessen Ziffer 2 lit. a) Heizkosten – mit dem Vermerk «akonto» und dem Betrag, b) Warmwasser – mit dem Vermerk «pauschal» und dem entsprechenden Betrag, d) Hauswartpauschale und e) Antenne aufgelistet. Zusätzlich finde sich unter lit. c eine Rubrik «Nebenkosten (s. Art. 7)», bei der kein Betrag eingesetzt und vom vorgedruckten Vermerk «akonto/pauschal» weder das eine noch das andere durchgestrichen sei. Ziff. 7 des Mietvertrages, auf den Ziff. 2 lit. c verweise, laute unter dem fett gedruckten Titel «Nebenkosten» wie folgt: «Der Gas- und Stromverbrauch innerhalb der Mieträume geht zu Lasten des Mieters. Wasser- und Abwassergebühren (ohne Grundgebühr), Kosten für Wasseraufbereitung oder -behandlung, Benützung-Gebühren für Gemeinschafts-Antennenanlagen, ferner: [weitere Positionen nicht ausgefüllt] werden dem Mieter anteilmässig belastet, gegebenenfalls über die Heiz- und/oder Nebenkostenabrechnung.»

Dieser Regelung entnahm die Vorinstanz, Ziff. 2 des Mietvertrages stelle klar, dass Wasser- und Abwassergebühren vom Mieter als separat abzugeltende Nebenkosten anteilmässig – also nicht pauschal – in Rechnung gestellt würden, ohne dass hierfür monatliche Akontobeträge erhoben würden. Diese Regelung bilde eine ausdrückliche Vereinbarung der Parteien im Sinne von Art. 257a Abs. 2 OR, wonach der Mieter die betreffenden Gebühren entsprechend seinem Anteil gesondert schulde. Daran ändere auch die Anzeige einer Vertragsänderung vom 7. Dezember 1987 nichts, die im Anschluss an die Ausführungen zur Erhöhung der Hauswartpauschale erwähne: «Andere Forderungen: Die Wasser- und Abwassergebühren werden ab 1. Mai 1988 zusammen mit der Heiz- und Nebenkostenabrechnung dem Mieter anteilmässig belastet.» Damit werde einzig die bereits im Mietvertrag vorgesehe-

ne Regelung wiederholt und festgehalten, dass die Vermieterin davon Gebrauch mache, wovon damals auch der Mieter ausgegangen sei.

VERSTANDEN UND GEEINIGT. Der Mieter ist der Auffassung, er habe seinen Irrtum über die Leistungspflicht nachgewiesen. Wenn ausgeschlossen werden kann, dass der Leistende seine Leistung schenken wollte, ist sie irrtümlich erfolgt, da ihr die Rechtsgrundlage fehlt. Der Irrtum habe sich nicht auf die Richtigkeit der einzelnen Nebenkostenpositionen bezogen, sondern auf die Rechtsfrage, ob diese von der Vermieterschaft zu Recht verlangt würden.

Mit seinem Vorbringen verkennt der Mieter den Zusammenhang zwischen dem tatsächlichen Erkennen der einzelnen Nebenkostenpositionen und der Rechtsfolge der Zahlungspflicht. Art. 257a Abs. 2 OR, der erst im Jahre 1990 in Kraft trat, also nach dem Mietvertragsabschluss, konkretisiert – soweit die Bestimmung Übergangsrechtlich überhaupt auf vor ihrem Inkrafttreten abgeschlossene Mietverträge anzuwenden ist – die allgemeine Auslegungsregel des Art. 18 OR, hebt sie aber nicht aus den Angeln. Soweit der Mieter beim Abschluss des Vertrages tatsächlich erkennt, welche Nebenkosten ihm vertraglich aufgebürdet werden sollen, und den Vertrag in diesem Wissen unterzeichnet, ist Art. 257a Abs. 2 OR Genüge getan, und der Mieter kann sich im Nachhinein nicht auf die fehlende Bestimmtheit des Vertragstextes berufen. Erkannte aber der Beschwerdeführer entsprechend der für das Bundesgericht verbindlichen Feststellung der Vorinstanz, dass die Erwähnung der Wasser- und Abwasser- als Nebenkosten in der Vertragsänderung die Wiederholung einer früheren Abmachung darstellte, schliesst dies notwendigerweise die Feststellung ein, der Beschwerdeführer sei sich tatsächlich bereits bei Vertragsabschluss der betreffenden Nebenkostenauscheidung bewusst gewesen. ●

Urteil des Bundesgerichts vom 5. März 2012, 4A_462/2011.

» Mit faksimilierter Unterschrift ist das Formular zur Anzeige der Mietzinserhöhung grundsätzlich ungültig.«

SINNGEMÄSS AUS DEM BUNDESGERICHTSURTEIL

die dem Mieter gelieferte Begründung für die Mietzinserhöhung nicht hätte entgegenhalten lassen.

Das Erfordernis handschriftlicher Unterzeichnung der Mietzinserhöhung soll aber nicht dazu dienen, dem Mieter zu ermöglichen, auf eine unangefochtene Mietzinserhöhung, deren Gültigkeit keine der Parteien anzweifelte und der nachgelebt wurde, nach Jahr und Tag zurückzukommen und den Differenzbetrag zurückzufordern, selbst wenn der diesbezügliche Mangel erst Jahre nach der Zustimmung des im Übrigen nicht zu beanstandenden Erhöhungsformulars erkannt worden ist. Mit der Verfolgung eben dieses vom Formerfordernis nicht gedeckten Ziels übt der Beschwerdeführer sein Recht, sich auf einen Formmangel zu berufen, zweckwidrig und damit rechtsmissbräuchlich aus.

AUSREICHEND KLARE NEBENKOSTENREGELUNG. Mit Blick auf die Nebenkosten kam die Vorinstanz zum Ergebnis, entgegen



*GENOVEVA LAHMADI-SUTTER

Die Autorin ist Geschäftsleitungsmitglied der Intercity Group und Mitredaktorin von «MietRecht Aktuell».

Raffinierte Betrugsversuche

In regelmässigen Wellen machen Meldungen über Betrugsfälle und -versuche via Immobilienmarktplätze die Runde. «Immobilien» hat sich darüber mit Stefan Schärer, Direktor des Immobilienmarktplatzes ImmoScout24 unterhalten.

IVO CATHOMEN •

VERMEINTLICHES SCHNÄPPCHEN. Herr Sorglos wähnt sich nach langer, erfolgloser Suche nach einer Mietwohnung im Raum Zürich am Ziel seiner Träume: Auf einem Internetmarktplatz entdeckt er an einem regnerischen Sonntagnachmittag ein Angebot, das seine Erwartungen in jeder Hinsicht erfüllt – und dies erst noch zu einem vergleichsweise moderaten Preis. Sofort nimmt er per Kontaktformular mit dem lokalen, ihm vom Namen her geläufigen Immobilienbewirtschafter Verbindung auf und erhält – «was für ein ausgezeichnete Kundenservice» – auch noch am gleichen Abend eine Antwort. Frau Gutgläubig, Kundenberaterin beim Immobilienbewirtschafter, teilt ihm per Mail mit, dass die Wohnung noch zu haben, dass aber die Liste der Interessenten bereits lang sei. Er könne sein Interesse durch eine geringe Kaution von einer Monatsmiete unterstreichen. Diese werde ihm selbstverständlich als erste Miete angerechnet oder bei Nichtgefallen formlos wieder zurückerstattet. Gesagt, getan. Nach einem kurzen Augenschein an der besagten Adresse wird die Zahlung via E-Banking von seiner Hausbank noch in der gleichen Nacht ausgelöst. Dass die Überweisung über einen internationalen Zahlungsdienst erfolgen soll, macht ihn zwar stutzig, aber schliesslich kennt er die Gepflogenheiten am Platz Zürich nicht so genau.

Frau Gutgläubig hat am vorangegangenen Freitagnachmittag vom vermeintlichen Betreiber des Immobilienmarktplatzes, über den das Unternehmen all seine Verkaufs- und Vermietungsangebote publiziert, eine E-Mail erhalten, in der sie aufgefordert wird, sich im Zuge eines Sicherheitsupdates auf dem Kundenportal mit Benutzername und Passwort einzuloggen, die Kontaktdaten zu prüfen und zu bestäti-



Die Spuren verlieren sich in der Weite des Internet (Bild: acardee / photocase.com).

gen. Ansonsten würden die Angebote des Unternehmens aus Sicherheitsgründen vom Netz genommen und der Account deaktiviert. Weil der Geschäftsführer ausgerechnet heute ausser Haus ist, führt sie den Login im Kundenportal geflissentlich aus und verabschiedet sich danach ins Wochenende.

Weil ein Telefonkontakt zwischen Herrn Sorglos und Frau Gutgläubig am Montagvormittag nicht sogleich zustande kommt, fällt keinem der beiden auf, dass ein unbekannter Dritter mit ganz anderen Interessen im Spiel ist. Als es schliesslich mit dem Anruf klappt, ist Herr Sorglos zuerst erstaunt und danach verärgert, dass sich Frau Gutgläubig so begriffsstutzig gibt. Die besagte Wohnung stehe zwar tatsächlich zur Vermietung, aber weder zu dem von Herrn Sorglos erwähnten Mietpreis, noch habe sie für das Geschäft eine Kaution gefordert. Eine Kontaktanfrage von Herrn Sorglos habe sie schon gar nicht erhalten – und übrigens auch nicht von den zahlreichen anderen Interessenten, die das Schnäppchen auf dem Netz ebenfalls entdeckt hatten. Erst ein Blick auf die Angebote zeigt, dass hier etwas nicht mit rechten Dingen zu und

her geht. Es bedarf eines Telefongesprächs mit dem Aussendienstmitarbeiter und dem Service-Desk des Immobilienmarktplatzes, bis die Benutzerrechte wieder geordnet und die Angebote erneut korrekt publiziert sind. Empfänger der Kontaktanfragen war – so stellt sich beim Immobilienmarktplatz heraus – ein Gratis-Mail-Account, die IP-Adresse der Zugriffe auf das Kundenportal weisen nach Osteuropa.

SCHWACHSTELLE MENSCH. Solche oder ähnlichen Formen des Internetbetrugs über Immobilienmarktplätze machen seit einigen Jahren die Runde. Mal zu mal werden die Vorgehensweisen aber raffinierter. Stefan Schärer, Direktor des Immobilienmarktplatzes ImmoScout24, sieht begünstigende Faktoren für eine Häufung der Betrugsversuche im Immobiliensektor: Namentlich der aktuell sehr tiefe Leerstand der Wohnobjekte, steigende Preise sowie der Zeit- und Konkurrenzdruck verleiten verzweifelte Miet- und Kaufinteressenten zu unüberlegten Handlungen. Ausserdem sind die Interessenten mit dem Gebaren im Immobiliengeschäft wenig vertraut. Genau das machen sich Internetbetrüger zunut-

ANZEIGE

WERTE
optimieren



Marti Renovations AG
integral – kompetent – kreativ
Tel.+41 (0)31 998 73 30
www.martiag.ch/renovationen

Win Win

ze. Ihnen kommt entgegen, dass auf der andern Seite die Anbieter – Immobilienbewirtschafter und -vermarkter – vereinzelt eher blauäugig mit den Zugangsdaten für die Immobilienmarktplätze umgehen. Auch wenn die Phishing-Mails (siehe Info-box) und die Landingpages, also die Webseiten, auf die in den Mails verwiesen wird, von denjenigen des Immobilienmarktplatzes kaum zu unterscheiden sind, so kann doch zum Beispiel die URL, also die Web-Adresse der Landingpage einen Hinweis geben. Meist sind die Mails und die Web-Texte in eher umständlicher, holpriger Sprache verfasst. Schärer empfiehlt darum auch, sich immer über die Startseite oder die lokal gespeicherte Adresse des Kundenportals einzuloggen. Links in Mails anzuwählen, hält er für besonders riskant.

So oder so, ImmoScout24 fordere die registrierten User und Business-Kunden – wie übrigens alle auf Sicherheit bedachten Portale mit Login-Bereich – nie zur Übermittlung von Zugangsdaten auf. Die Login-Daten sollten grundsätzlich auch nie per Mail übermittelt werden, wenn danach gefragt wird. Entsprechende Phishing-Mails können getrost gelöscht werden.

WACHSENDER SICHERHEITSAUFWAND. Betrüger betreiben erheblichen Aufwand, um an die Zugangsdaten zu gelangen. Schärer geht aufgrund der Erfahrung mit Phishing-Aktionen davon aus, dass Mail-Adressen aufwendig über Internet-Recherchen beschafft und teuer gehandelt werden. Bei den meisten Business-Kunden von Immobilienmarktplätzen lassen sich beispielsweise potenzielle persönliche Zieladressen mit grossem manuellem Aufwand auf dem firmeneigenen Web-Auftritt zusammensuchen. Dubiose Firmen in Ländern mit Niedrigstlöhnen haben sich dies zum Geschäftsmodell gemacht und leben gut davon.

Aus der Tatsache, dass die grössten Immobilienmarktplätze in den Medien am häufigsten im Zusammenhang mit Phishing-Attacken genannt werden, könnte geschlossen werden, dass diese durchlässiger sind. Das Gegenteil ist der Fall: Nach realistischer Einschätzung von Schärer können die Bezahl-Marktplätze am meisten in Sicherheitsmassnahmen investieren, während Gratis-Plattformen die Mittel dazu gar nicht haben. Bei letzteren dürfte die Dunkelziffer von Betrugsversuchen und erfolgreichen Attacken erheblich sein. Aber al-



Doppellenthärtungsanlage
Weichwassermeister® GSX



Mit einer Benutzervereinbarung erhalten Sie weiches Wasser zu einem fixen Monatstarif.

Eine Grünbeck Enthärtungsanlage:

- spart Zeit, Nerven und viel Geld
- gibt Ihnen ein Gefühl, das Sie nie mehr missen möchten
- verhindert verkalkte Armaturen, Geräte und Duschköpfe
- senkt Wasch-, Dusch- und Reinigungsmittel bis zu 50%
- gibt es für Mehrfamilienhäuser für weniger als 1 Franken pro Tag und Wohnung inklusive komplettem Service

Falls Sie etwas gegen Kalk unternehmen wollen – verlangen Sie unverbindlich und kostenlos unser «Minilabor» zum Bestimmen Ihrer Wasserhärte oder lassen Sie sich beraten.

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlüsselweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00

grünbeck
Atlis AG • info@atlis.ch • www.atlis.ch

lein die Grösse und die Zahl der Angebote, Kunden und Business-Partner machen die Marktführer für Phishing-Attacken interessant. Entsprechend steckt ImmoScout24 viel Know-how und Ressourcen in die automatisierte und manuelle Prüfung von publizierten Angeboten. Ins Detail will Schärer aus verständlichen Gründen nicht gehen, gibt aber dennoch einige Hinweise: Wird ein Objekt mit auffällig tiefem Preis eingegeben oder der Preis eines Objektes kurz nach der Publikation stark nach unten korrigiert, weisen die Kontaktinformationen ins Ausland oder werden andere auffällige Daten eingegeben, reagiert das IT-System von ImmoScout24 aufgrund von Plau-

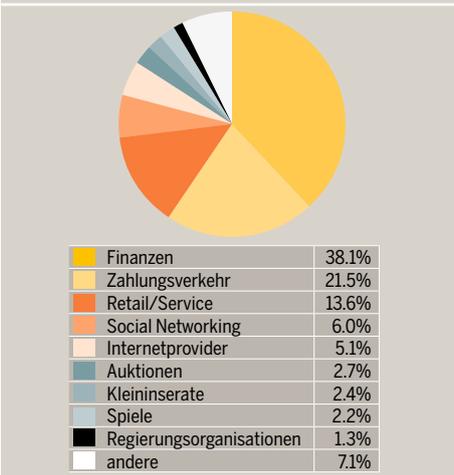
sibilitätstests. Je ausgefeilter diese Tests sind, umso grösseren Aufwand betreiben die Betrüger, diese zu umgehen – «kein eigentliches Wettrüsten», sagt Schärer dazu. Hätten sich die Betrüger die Zugangsdaten eines Business-Kunden unbemerkt beschafft, gehe es auf Seiten des Marktplatzes vor allem darum, eine Publikation von Lockvogel-Angeboten zu verhindern. Die Erfolgsquote der Abwehrmassnahmen sei seitens ImmoScout24 recht hoch, findet Schärer. Allerdings dürfe man nie ruhen und müsse mutmasslich in Zukunft steigende Ressourcen in den Sicherheitsbereich der Server und Kundenportale investieren.

PHISHING-ATTACKEN AUF REKORDHOCH

ERPRESSUNG VON VERKÄUFERN. Über den Tisch gezogen werden übrigens nicht nur Miet- und Kaufwillige. Vereinzelt werden auch Verkäufer Opfer von Betrug und Erpressung. Eine Masche zielt darauf ab, Verkäufer von kaum gefragten Liegenschaften mit einer Baranzahlung zu locken. Meist soll die Übergabe im Ausland stattfinden, weil der Käufer «gerade nicht in die Schweiz reisen kann». Hat der Betrag einmal die Hand gewechselt, lassen die Käufer ihre Maske fallen und erpressen den Verkäufer, ihn wegen der Annahme von «schmutzigem Geld» zu verpfeifen. Ziel ist es, den Preis der Liegenschaft zu drücken. Allein des Risikos wegen hat Bargeld nach Auffassung und Empfehlung des SVIT im Immobiliengeschäft nichts zu suchen.

VON PHISHING BETROFFENE SEKTOREN

Angaben in %



● **Zehn Jahre nach dem Auftreten der ersten Phishing-Attacken erreicht das Phänomen einen Rekord. Derzeit sind so viele Phishing-Seiten aktiv wie noch nie zuvor im Internet, wie eine Untersuchung der Anti-Phishing Working Group (APWG) zeigt.**

Die Datendiebe nutzen für ihre Raubzüge in bisher unerreichtem Mass vertrauenswürdige Marken, um ihre Opfer in falscher Sicherheit zu wiegen. Die APWG registriert rund 57 000 Phishing-Seiten im Internet. Rund 400 Markennamen würden systematisch miss-

braucht. Unlängst waren in einer Phishing-Aktion der Telekommunikationskonzern Swisscom Opfer des Markenmissbrauchs. Kunden von Finanzdienstleistungen und Zahlungsdiensten stellen zusammen über 50% der Phishing-Ziele. Auch bei den Trojanern gebe es ein Allzeithoch, warnt APWG: 6 Mio. unterschiedliche Schädlinge wurden im 1. Quartal 2012 registriert. Im Schnitt sind weltweit über ein Drittel aller Rechner infiziert. Die Schweiz liegt auf Rang 23. Hierzulande sind schätzungsweise 20% aller Rechner befallen. ●

ANZEIGE



livingsquare mit Triathlon – klare, schlichte Eleganz

Jetzt haben Einrichtungsprofis Waschtisch, Armatur und Möbel als Einheit konzipiert

SK SIMILOR KUGLER

www.similorgroup.com

LAUFEN

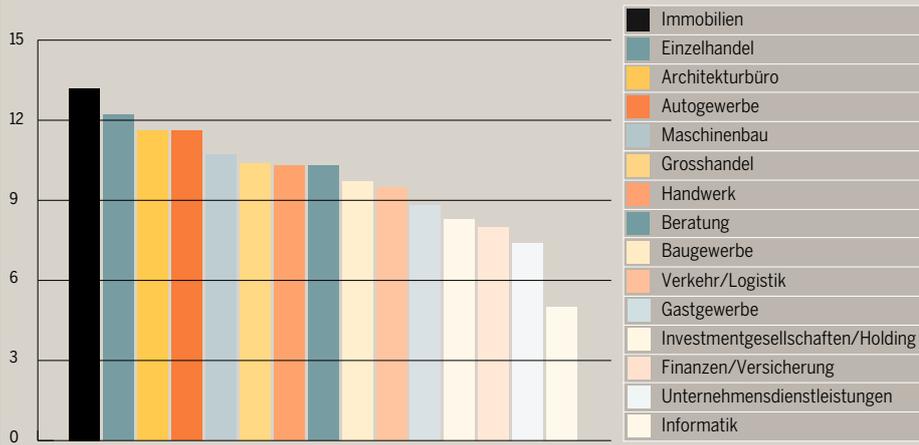
Bathroom Culture since 1892  www.laufen.com

Anstehender Generationenwechsel

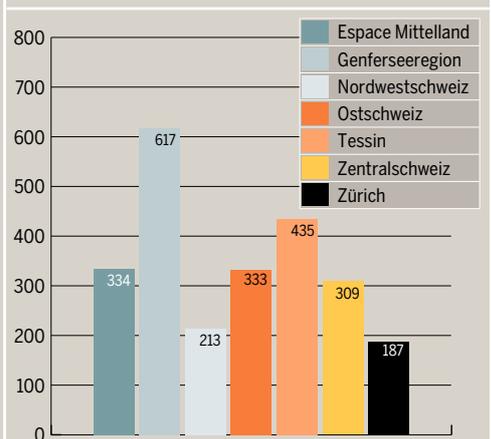
Bei über 45 000 Unternehmen in der Schweiz steht in den nächsten Jahren die Nachfolgeregelung an. Darunter sind besonders viele aus der Immobilienwirtschaft, wie eine Studie des Wirtschaftsinformationsdienstes Credita zeigt.

FIRMEN MIT BEVORSTEHENDEM GENERATIONENWECHSEL NACH BRANCHE

Angaben in %



FIRMEN DER IMMOBILIENBRANCHE MIT POTENZIELL OFFENER NACHFOLGE NACH REGION
absolute Zahlen



FIRMEN MIT BEVORSTEHENDEM GENERATIONENWECHSEL NACH GRÖSSE

Nach Rechtsform und Grösse, Total aller Firmen in absoluten Zahlen und davon betroffene Firmen in %

Beschäftigte	Einzelfirmen		AG		GmbH		Total	
1-9	152 326	15.4%	149 139	9.8%	122 403	3.1%	423 868	9.9%
10-49	2370	30.4%	27 300	7.4%	4242	3.1%	33 912	8.5%
50-249	58	34.5%	6193	3.9%	261	1.1%	6512	4.1%
total	154 754	15.7%	182 632	9.2%	126 906	3.1%	464 292	9.7%

IVO CATHOMEN •

10 PROZENT DER KMU BETROFFEN. Der Wirtschaftsinformationsdienst Credita ist in einer Studie der Frage nachgegangen, wie es um die Nachfolgeregelung der KMU in der Schweiz steht. Das Ergebnis zeigt, dass bei 45 057 aller 464 292 aktiven, im Handelsregister eingetragenen Einzelfirmen, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften bis zu einer Grösse von maximal 249 Mitarbeitenden in den nächsten Jahren ein Generationenwechsel anstehen dürfte. Credita gründet diese Erkenntnis auf die Tatsache, dass die Entscheidungsträger oder die Mehrheit der Mitglieder in den relevanten Gremien bei den betreffenden Unternehmen 60 Jahre alt und älter sind. Diese Definition einer anstehenden Nachfolgeregelung ist zwar lediglich als ein mögliches Indiz zu werten, gibt aber gleichwohl gewisse Hinweise darüber, dass sich in den betreffenden Firmen in den nächsten Jahren ein Wechsel vollziehen könnte. Auch decken sich die Studienergebnisse mit früheren Untersuchungen, die auf diese Situation hinweisen. Allerdings sagt die Studie nichts darüber aus, ob

die Nachfolge allenfalls bereits geregelt, aber noch nicht vollzogen ist.

Unter den Einzelfirmen, wo die Eigentumsverhältnisse über das Handelsregister am einfachsten zu eruieren sind, ist der Anteil der Generation 60+ mit 15,7% besonders hoch. Demgegenüber setzt sich der Kreis der Gesellschafter unter den Gesellschaften mit beschränkter Haftung und der Verwaltungsräte unter den Aktiengesellschaften in 9,2 bzw. 3,1% der Firmen aus mehrheitlich «älteren Semestern» zusammen. Je grösser die Einzelfirma, desto häufiger stehen die Entscheidungen über die Nachfolge an. Bei den

GmbH und AG ist es umgekehrt: Hier stehen vor allem kleine Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten vor einem Wechsel.

In der Südschweiz und im Espace Mittelland (10,9 bzw. 10,6%) liegt der Prozentsatz über, in der Zentralschweiz und in Zürich (8,5 bzw. 8,4%) unter dem gesamtschweizerischen Durchschnitt.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT ALTERT. Die Analyse des Handelsregisters zeigt mit Blick auf die Branchenzugehörigkeit, dass 13,2% aller erfassten Entscheidungsträger von Immobilienmaklern und -bewirtschaftern in die Alterskategorie 60+ fallen. •

ANZEIGE

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/296 81 81

Am falschen Ort gespart

Im Küchenbau öffnet sich eine Schere zwischen Eigentums- und Mietwohnungssegment, findet Thomas Wiesmann. Der Präsident des Schweizer Küchen-Verbandes SKV wünscht sich mehr Weitsicht der Investoren.

IVO CATHOMEN

– Thomas Wiesmann, Sie äussern sich regelmässig pointiert zu Themen rund um den Küchenbau und sind Vater zahlreicher grundlegender Ideen. Worum geht es im Kern bei Ihrer Verbandstätigkeit und als Küchenbauer?

– Wir haben die Forderung «mehr Küche» auf unsere Verbandsfahnen geschrieben. Sie soll mehr sein, als sie jetzt ist – qualitativ, gesellschaftlich, in architektonischem Sinn. Wir haben in den letzten zehn Jahren schon einiges erreicht, es gibt aber noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten.

– Bei der Entwicklung spielen Ihnen gesellschaftliche Trends in die Hand.

– Richtig. Unser Leben ist heute mit Unterhaltungselektronik durchdrungen, jeder und jede irgendwo mit seinem Gerätchen. Aber der «Küchentisch» bekommt so wieder eine grosse Bedeutung, als Zentrum familiären Zusammenlebens, ohne iPhone und Computer. So nehme ich das in vielen Familien wahr. – Ein anderer Motor ist die Bevölkerungsentwicklung. Die Schweiz zählt inzwischen 8 Mio. Einwohner. Der Platz wird knapp. Im privaten Wohnraum wurden darum in den letzten Jahrzehnten Essbereich und Küche mit dem Wohnzimmer zusammengelegt, damit für jeden dieser Funktionsräume überhaupt noch genügend Platz vorhanden ist.

– Der Küchenbau hört also nicht an der Schwelle zur Küche auf.

– Sofern es diese Trennung im örtlichen und funktionalen Sinn überhaupt noch gibt. Wohnen und Küche bzw. Kochen fliessen ineinander. Eine klare räumliche Abgrenzung existiert praktisch nur noch im obersten Segment, wo jeder Raum für sich genügend gross sein darf. Der Wohnraum des «Normalbürgers» umfasst rund 80 Quadratmeter für Wohnen, Essen und Kochen.

– Sie haben die gesellschaftliche Veränderung angesprochen. Diese umfasst auch, wie wir essen und kochen können. Welchen Einfluss hat dies auf die Küchengestaltung?

– Es wäre interessant, genauer zu erfassen, was in unseren Schweizer Küchen eigentlich noch wie häufig zubereitet wird. Ich bin überzeugt, dass in 30 bis 40% unserer Küchen nicht mehr täglich gekocht wird.

– Verkommt die Küche damit zu einem Designobjekt?

– Das ist ein Trend, den ich mit Argwohn beobachte. Er gipfelt in den Entwürfen bekannter Stardesigner. Das sind aber oft keine Küchen nach meinem Verständnis. Auf der andern Seite hat die Küche berechtigterweise einen grossen innenarchitektonischen Stellenwert erlangt, weil sie Teil des alltäglichen Lebens geworden ist. Hier kommen wir in einen Clinch zwischen Ästhetik und Funktionalität.

» Der ausgetrocknete Mietwohnungsmarkt ist der Feind der Küchenbauer.«



• **BIOGRAPHIE**

THOMAS WIESMANN

(*19...) ist Präsident des Küchen-Verbandes Schweiz (KVS) sowie Gründer und Geschäftsführer der Wiesmann Küchen AG, Zürich. Im KVS sind die Hersteller, Importeure, Fachhändler von Hausaltküchen sowie Anbieter von Einbaugeräten und Spülen zusammengeschlossen.
www.kuechen-verband.ch,
www.wiesmann-kuechen.ch •

– Das Spektrum im Küchenbau ist riesig, von der Leistungsschau an Messen über die Selbstverwirklichung im Eigentumsbereich bis hin zur fensterlosen Kochgelegenheit in der 1-Zimmer-Wohnung. Wie lässt sich dieser Spagat bewerkstelligen?

– Wenn ich sehe, was in der Realität in Eigentums- und Mietwohnungen eingebaut

wird, so ist der Alltag häufig ernüchternd. Einzeilige Küchen an einer Rückwand – ohne Bezug der Akteurin oder des Akteurs zu den anderen Personen im Raum, mit den Blicken im Rücken. In der Schweiz werden rund 130 000 Küchen gebaut, davon 90 000 in Mietwohnungen. Mich deprimiert, dass viele Architekten und Investoren nicht verstehen, warum die Küche höherwertiger daher kommen sollten – nicht die Ge-

räte, aber in Bezug auf menschliche Bedürfnisse. Wir verbringen heute in der Küche nur 30% der Zeit am Herd, dafür 70% mit Rüsten. Das muss beim Bau der Küche viel stärker beachtet werden: Beim Zubereiten der Speisen müssen wir den Kindern, dem Partner oder den Gästen zugewandt arbeiten können – und nicht mit einem tosenden Dampfzug im Blickfeld, der die Kommunikation verhindert. Vor diesem Hintergrund ist die Raumaufteilung mit dem Kochfeld auf einer Insel und der Spüle zur Wand viel mehr zu überdenken.

– Warum wird der Küche aus Ihrer Sicht zu wenig Beachtung geschenkt?

– Die Investoren haben im Moment keine Mühe, Wohnungen zu vermieten. Weil die Küche ein beachtlicher Kostenblock ist, setzt man hier den Rotstift an. Würde der Markt drehen, wäre dies sofort an einer erhöhten Beachtung für die Küche spürbar.

– Und im Eigentumssegment?

– Zwischen Miet- und Eigentumssegment öffnet sich eine Schere. Zugegebenermassen machen wir Küchenbauer uns das Leben mit der Rabattpolitik selber schwer. Der Küchenbau ist zu einem Pneuhandel verkommen.

– Aber auch im Eigentumsbereich ist oft eine Standardküche am unteren

Ende des Preisspektrums vorgesehen. Merkt dies die Kundschaft überhaupt?

–Das ist ein heikles Thema. Für die Standardküche sind häufig Werte von 20 000 bis 25 000 CHF vorgesehen. Das entspricht nicht dem, was man im Eigentumssegment erwartet, oder? Allein die heute gängigen Standardgeräte im Eigentumsbereich verschlingen bereits 15 000 CHF. Hier wird viel zu tief offeriert und darauf spekuliert, dass der Käufer dann schon eine bessere Küche will und dafür auch ins Portemonnaie langt. Das ist ein Wettbewerb, den ich für ungesund und unfair halte. Dabei gibt es hier einen sehr einfachen Schlüssel:

„Frauen denken praktisch, Männer lieben «Gadgets». Die Vorstellungen sind häufig diametral verschieden.»

Eine dem Verkaufswert des Hauses entsprechende Küche liegt bei 4% des Preises. Damit kann die Kundschaft die Rechnung sehr einfach selber machen: Liegt ein Objekt bei – um es einfach zu machen – 2 Mio. CHF, müsste die Küche theoretisch mit 80 000 CHF veranschlagt sein.

– Warum ist der Wettbewerb im Küchenbau so intensiv, obwohl derzeit so viel gebaut wird?

–Der Grund ist einfach und hausgemacht: Wir haben eine zu hohe Produktionskapazität in der Schweiz. Es gibt 2500 Küchenbauer, einige davon mit sehr grossen Stückzahlen. Die grossen Wettbewerber wollen ihre Produktion auslasten. Das führt zu einem Preiszerfall.

– Wird es eine Flurbereinigung geben?

–Wir reden schon seit zehn Jahren von einer Strukturbereinigung – wie in vielen Branchen. Aber passiert ist bisher wenig. Die niedrige Eintrittsschwelle führt ausserdem dazu, dass neue Anbieter mit wenig Fachwissen ahnungslose Kunden über den Preis abholen und nach kurzer Zeit mangels Rentabilität wieder vom Markt verschwinden.

– Andersherum: Welche Fähigkeiten zeichnen den guten Küchenbauer aus?

–Ein guter Küchenbauer baut ein Vertrauensverhältnis zum Kunden auf und geht auf dessen Wünsche ein. Im Eigentumsbereich muss die Küche auf jene Personen abge-



stimmt sein, welche die Küche nachher nutzen. Man muss zuhören und die Wünsche umsetzen können. Gleichzeitig ist die Wahl zwischen den Produkten immer weniger wichtig. Denn alle sind mittlerweile angemessen gut und vergleichbar. Im Kern geht es bei unserer Tätigkeit also nicht um die Küche als Möbel oder das Marken-Label am Schaufenster. Ein guter Küchenbauer ist weiter in der Lage, einen Spagat zu machen zwischen den zwei wesentlichen Aufgaben der Küche: Diese wird zu 95% für Alltagssituationen und das Familienleben genutzt. Für 5% muss sie aber alle die Funktionalitäten bieten, um ein 6-Gang-Menue für Gäste zu zaubern. Eine Küche

„Im Verband sind wir überzeugt, dass der Küchenbauer eine Ausbildung braucht und einen besseren Stellenwert in der Bauwirtschaft erhalten sollte.“

für die eine oder andere Aufgabe zu bauen, ist kein Problem. Die Herausforderung ist, beides zu vereinen.

– Kommen wir auf die Erneuerung zu sprechen. Wo liegen die Potenziale im Küchenbereich?

–Die Sanierung hat hinsichtlich der Zahl der Objekte und der Möglichkeiten ein sehr grosses Potenzial. Wir möchten vom Verband aus, dass das grosse Fachwissen guter Küchenbauer besser zum Zuge kommt. Wir bieten darum Schulungen an, damit sie sich zu Totalunternehmern entwickeln

und nicht mehr nur als Lieferanten agieren, sondern echte Gesamtpakete anbieten können.

– Können dabei die festen Gebäudestrukturen verlassen werden?

–Das ist sehr häufig der Fall. In kleineren Objekten werden regelmässig Entrées aufgelöst. Das gibt dem Wohnungseingang und der Küche viel mehr Luft. Natürlich müssen Steigzonen und Gebäudestruktur berücksichtigt werden.

– Wie sehen Sie sich im Spannungsverhältnis Architekt-Küchenbauer-Kunde?

–Die Architekten sind heute durch Vorschriften und Normen in der Gestaltung der Hülle so stark eingeschränkt, dass sie sich

mehr und mehr dem Innenausbau zuwenden. Das hat dazu geführt, dass sie Küchen selber planen wollen – ohne sich wirklich mit den Abläufen auseinanderzusetzen und ohne vertiefte Vorkenntnisse. Ich wünsche mir, dass sie die Küchenbauer ernsternähmen und uns zutrauten, Küchen selber planen zu können. Das ist leider längst nicht überall der Fall. Glücklicherweise anerkennen aber auch viele Architekten die Küchenplanung als Spezialgebiet und den Küchenbauer als Fachspezialist – zum Vorteil der Auftraggeber und Nutzer. ●

Mehr als ein Ort zum Waschen und

Wäsche waschen und trocknen im Mehrfamilienhaus sollte bei Erneuerungen und Neubauten von Anfang an einen hohen Stellenwert im Planungsprozess erhalten. So lautet ein wichtiges Fazit des neuen Ratgebers «Effizient Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus».



Die Gemeinschaftswaschküche ist ökologisch nach wie vor im Vorteil (Bild: Angel Sanchez / S.A.F.E).

ARMIN BRAUNWALDER* •

KONFLIKTPOTENZIAL. Die Gemeinschaftswaschküche in einem Mehrfamilienhaus ist mehr als nur der Ort, wo gewaschen, Wäsche aufgehängt oder im Tumbler getrocknet wird. Es geht hier auch um einen sozialen Raum, der immer wieder zu Konflikten zwischen Hausbewohnern Anlass gibt – sei dies, weil sich jemand wiederholt nicht an den Waschplan hält, das Kippfenster im Trockenraum schon wieder offensteht oder der Tumbler ungereinigt dem Nächsten überlassen wird. Solche Konflikte lassen sich in der Regel lösen, wenn die Hausbewohner vernünftig miteinander umgehen können.

Schwieriger wird es, wenn die Gemeinschaftswaschküche an sich Probleme verursacht oder verschärft, weil sie nicht den Bedürfnissen der Hausbewohner entspricht: Im Trockenraum dauert es zu lange, bis die Wäsche endlich trocken ist. Die Beleuchtung in den Waschküchenräumen ist schummrig und kalt. Im Waschküchenraum fehlt es an Bewegungsfreiheit und simplen Einrichtungen. Und

schliesslich sind die veralteten Waschmaschinen und Tumbler auch noch Stromfresser.

BREITES SPEKTRUM VON ERFAHRUNGEN. Das ist natürlich ein überzeichnetes Bild. Doch es deutet an, dass es bei Waschküchenräumen neben sozialen auch um architektonische, energetische, betriebliche oder ökonomische Aspekte geht. Diese optimal unter einen Hut zu bringen, ist nicht einfach. Ob Neubau, Erneuerung oder bestehendes Mehrfamilienhaus: Zur Planung und zum Betrieb von Waschküchen bestehen bei vielen Beteiligten – von Bauherrschaften und Liegenschaftsverwaltungen über Planerinnen und Planer bis zu Hauswartinnen und Hauswarten – zahlreiche Fragen. Hier soll der neue Ratgeber «Effizient Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus» konkrete Unterstützung bei System- und Ausstattungsentscheidungen bieten (siehe Box).

Die Grundlagen für den praxisorientierten Ratgeber lieferte ein umfassender Bericht im Auftrag der Stadt Zürich.

Darin wurden das aktuelle technische Know-how aufgearbeitet und bauphysikalische Grundlagen sowie Gerätedaten zusammengetragen. Zahlreiche Interviews mit Experten von Liegenschaftsverwaltungen und Geräteherstellern steuerten viel Wissen und praktische Erfahrungen rund um das Thema Waschküchengestaltung bei. Projektleiterin Barbara Josephy sagt: «In diesen Interviews zeigte sich ein breites Spektrum von Erfahrungen und unterschiedlichen Meinungen.»

ÖKOLOGISCH GUT: GEMEINSCHAFTSWASCHKÜCHE. Gemeinschaftswaschküche, Waschen und Trocknen in der Wohnung oder kombinierte Lösungen? Was ist im konkreten Fall am besten? Aus ökologischer Sicht ist die Gemeinschaftswaschküche jedenfalls eine gute Form, um das Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus zu organisieren. Waschtürme in den Wohnungen sind zwar ökologisch weniger vorteilhaft, dafür entfällt ein potenzieller Konfliktherd. Beide Systeme haben ihre Vor- und Nachteile.

Trocknen

Unabhängig davon, welche Form zum Tragen kommt, plädiert der Ratgeber für Alternativen zum maschinellen Wäschetrocknen im Tumbler. «Es sollte auf jeden Fall Möglichkeiten geben, um Wäsche aufzuhängen – im Trockenraum, am Wäscheständer im Freien oder am Wäschehaken auf dem Balkon», erklärt Barbara Josephy. Das entspricht trotz Trend zum Tumbler noch immer einem

trieb – solche Faktoren zeichnen die moderne Gemeinschaftswaschküche aus. Letzterer reicht von hellen und freundlich beleuchteten Räumen über eine gute Instruktion der Nutzerinnen und Nutzer bis zu möglichst flexiblen Wasch- und Trocknungsmöglichkeiten, welche die individuellen Bedürfnisse und berufsbedingten Lebenssituationen der Nutzenden vermehrt berücksichtigen. Das

» Eine phasengerechte, überprüfbare und sorgfältige Detailplanung wie sie für Küchen, Bäder oder Fassaden üblich ist, ist unerlässlich.«

HEINRICH GUGERLI

Bedürfnis, das sich erst noch energie- und kostensparend auswirkt. Zudem kann auch dem Wäschetrocknen in der Wohnung und möglichen Feuchteschäden vorgebeugt werden. Das gilt insbesondere für ältere Bauten mit ungenügender Fassaden-Wärmedämmung und Wärmebrücken.

Bei der Wahl und Ausgestaltung der Systeme für Waschen und Trocknen ist im Neubau die Flexibilität natürlich wesentlich grösser als in bestehenden Bauten. Hier sind Grenzen gesetzt durch bestehende Systeme und Raumaufteilungen, die nicht immer gänzlich verändert werden können. Die Erneuerung einer Liegenschaft bildet jedoch den geeigneten Zeitpunkt für eine Neubeurteilung und allfällige Optimierungen der bestehenden Waschküche.

WASCHKÜCHEN: PLANEN WIE KÜCHEN UND BÄDER. Heinrich Gugerli, Leiter der Fachstelle nachhaltiges Bauen beim Amt für Hochbauten der Stadt Zürich, spricht sich dafür aus, dass bei Neubauten und umfassenden Erneuerungen das Waschen und Trocknen als Teil des Gebäudekonzepts behandelt und entsprechend geplant wird. «Eine phasengerechte, überprüfbare und sorgfältige Detailplanung wie sie für Küchen, Bäder oder Fassaden üblich ist, ist unerlässlich», erklärt er.

Gute räumliche Infrastruktur, effiziente Geräte und nutzerfreundlicher Be-

erhöht den Wohnkomfort und mindert das Konfliktpotenzial. Zudem, so weiss Michael Burkhard, Hauswart bei der Liegenschaftsverwaltung Stadt Zürich, aus Erfahrung: «Je attraktiver, gepflegter und schöner sich die Gemeinschaftswaschküche präsentiert, desto mehr steigt die Wertschätzung gegenüber den Räumen und Geräten.» Und das sei ohne grossen finanziellen Mehraufwand möglich.

EMPFEHLUNGEN, RICHTWERTE, CHECKLISTEN

Der Ratgeber «Effizient Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus» wird von der Fachstelle nachhaltiges Bauen der Stadt Zürich, dem ewz-Stromsparfonds und Topten Schweiz herausgegeben. Er behandelt die Themen Systementscheid, räumliche Infrastruktur, Wärmedämmung und Lüftung, Gerätepark inklusive Ersatz, Waschküchengestaltung, Betrieb und individuelle Verbrauchsabrechnung. Zu jedem Thema gibt es praktische Empfehlungen und Richtwerte. Der Ratgeber enthält auch Checklisten für Bauherrschaften, Liegenschaftsverwaltungen, Architektinnen und Architekten, Fachplanerinnen und -planer. Die Broschüre kann bezogen werden beim ewz-Kundenzentrum am Beatenplatz 2 in Zürich. Die elektronische Ratgeberversion steht auf www.topten.ch zum Herunterladen zur Verfügung.



*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

MODERNE GERÄTE-INFRASTRUKTUR



Ratgeber «Effizient Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus».

- Effiziente Waschmaschinen fürs Mehrfamilienhaus zeichnen sich durch folgende Merkmale aus: Sie weisen die beste Energieeffizienz aus (Energieeffizienzklasse A+++), verfügen über die beste Schleuderwirkung (1400 Umdrehungen pro Minute und mehr) und verbrauchen wenig Wasser. Zudem lassen sie sich ans Warmwasser anschliessen, womit Elektrizität teilweise durch Sonnen- und Umweltenergie ersetzt werden kann.
- Energieeffizientes maschinelles Trocknen im Mehrfamilienhaus geschieht heute in Wärmepumpen-Tumbler. Sie sind hocheffizient (Energieeffizienzklasse A und besser) und trocknen Wäsche mit deutlich tieferen Temperaturen als herkömmliche Tumbler. Das schont die Gewebe – insbesondere empfindliche wie Seide oder Wolle – und halbiert den Stromverbrauch gegenüber herkömmlichen B/C-klassierten Tumbler.
- Trockenräume sollten mit einem Raumluft-Wäschetrockner ausgestattet sein. Wichtig ist die richtige Dimensionierung der Geräte bezogen auf die Raumgrösse. Interessant zu wissen: Die effizientesten Wärmepumpen-Tumbler brauchen pro kg Wäsche weniger Strom als die effizientesten Raumluft-Wäschetrockner.
- Aus Gründen der Gerechtigkeit und als Anreiz zur guten Auslastung der Geräte empfiehlt der Ratgeber grundsätzlich die individuelle Verbrauchsabrechnung für Strom und Wasser. Bei Neubauten sollte sie Standard sein. Bei Erneuerungen kann die Nachrüstung je nach Ausgangslage aufwändig sein.
- Die effizientesten Geräte fürs Waschen und Trocknen sind auf www.topten.ch einfach zu finden. ●

Neues Leben in der Ofenfabrik

Aus einer stillgelegten Ofenfabrik ist vor sechs Jahren ein attraktiver und repräsentativer Firmensitz für ein Architekturbüro entstanden. Diese Umnutzung hat Modellcharakter – nicht nur für Sursee. Eine Bilanz nach Ablauf der fünfjährigen SIA-Garantie- und Rügefrist.



Fotos: Leuenberger Architekten AG und Stadtarchiv Sursee (alte Aufnahmen).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART •

AUSSTRAHLUNG UND PRÄSENZ. Schon bei der Anfahrt, sei es mit der Bahn oder Auto, empfängt einem das stilvoll renovierte Bürogebäude der Leuenberger Architekten in Sursee freundlich. Der von der früheren, über die Landesgrenzen hinaus bekannten Ofenfabrik übrig gebliebene Nordflügel, gegen Ende des 19. Jahrhundert in Stil des Historismus gebaut, erstrahlt heute in dezentem, hellem Orange. Die grauen Ornamente, Tür- und Fenstereinfassungen verleihen dem wunderschön restaurierten Gebäude eine beinahe majestätische Ausstrahlung. Dabei hatte die ehemalige Ofenfabrik eine wechselvolle und sogar recht turbulente Geschichte.

Architekt und «Restaurator» René Leuenberger empfängt den Gast aufgestellt und herzlich, ganz der Firmenphilosophie entsprechend. Voller Stolz zeigt er seinen Firmensitz. «Wir hatten nach dem Entscheid, mit dem Hauptbüro

von Rain nach Sursee umzuziehen, doch einige happige Hürden zu nehmen. Aber es hat sich schlussendlich gelohnt und heute kann man sich Sursee ohne unser denkmalgeschütztes Haus kaum noch vorstellen», erklärt René Leuenberger. Bereits in der neu konzipierten und sehr repräsentativen Eingangshalle wird man auf die frühere Bedeutung des 120 Jahre alten Gebäudes aufmerksam gemacht: Ein tadellos erhaltenes, frühes Exemplar der berühmten Surseer Öfen ist unübersehbar.

VON DER OFENFABRIK ZUM ARCHITEKTURBÜRO. Und beinahe wäre dieses heutige Kleinod vergangener Zeiten dem Erdboden gleichgemacht worden. Denn mit der Zusicherung, dass die Bauten der früheren Ofenfabrik nicht unter Denkmalschutz stehen, kauften die Investoren das drei Hektaren grosse Areal und beauftragten die Leuenberger Architekten AG mit der Planung für eine neue

Grossüberbauung. Mit der Unterschutzstellung des Nordflügels kurz nach dem Kauf durch die Pax Lebensversicherungsgesellschaft gab es zunächst alenthalben lange Gesichter. Und es kam anders (siehe Beitrag auf der nachfolgenden Seite). Man setzte sich, zusammen mit der Stadt Sursee und der kantonalen Denkmalpflege, für eine für alle annehmbare, historisch verträgliche und gesellschaftlich weitsichtige Lösung ein und arbeitete sich so in einem mehrjährigen Prozess zur heutigen Lösung vor. Immerhin betrug die denkmalschützerischen Mehrkosten fast 2 Mio. CHF.

Zurück ins letzte Viertel des 19. Jahrhunderts. 1872 kaufte ein junger, gelernter Hafner in der Surseer Oberstadt ein Haus mit angebaute Werkstatt. In der kleinen Schmitte produzierte der 25-jährige, aus Büron stammende Jungunternehmer Franz Xaver Weltert mit einer anfänglich elfköpfigen Belegschaft sogenannte «Calorifères»-Öfen (calorie-



fère, franz. Warmluftheizung) nach englischem Vorbild. Diese Heizöfen hatten ein Grundgestell aus Gusseisen und waren im Gegensatz zu den von der Hafnerzunft gemauerten, in der Regel fest eingebauten Kachelöfen tragbar. Der Erfolg mit dieser Innovation zwang den Surentaler Jungunternehmer schon bald, sich nach einem zentralen Produktionsort in der Nähe der 1856 eröffneten Bahnstrecke Olten-Luzern umzusehen.

WECHSELVOLLE GESCHICHTE. Bereits 1875 konnte der Betrieb im neuen Fabrikgebäude aufgenommen werden, das südlich beim Bahnhof, rund einen Kilometer vom Stadtkern entfernt war. Damals noch weitgehend auf unverbautem Gelände im Grünen. Weltert hatte für die Zukunft gebaut, denn die für damalige Zeit recht grossen Produktionsanlagen und Magazine standen in keinem Verhältnis zur Anzahl der Arbeitskräfte. Die Belegschaft blieb relativ klein und erhöhte sich jeweils in den kalten Jahreszeiten. So begann man weitere Artikel aus Gusseisen herzustellen, wie etwa Bügeleisen, Gartenmöbel sowie Balkon- und Treppengeländer. Der Jungunternehmer hatte sich aber mit dem Fabrikbau und den neuen Maschinen finanziell übernommen.

So erlebte die Ofenfabrik Sursee bereits drei Jahre nach dem Umzug in die neuen Gebäude die erste Finanzkrise. Weitere folgten – mit Versteigerung im Jahre 1885. Doch ab da ging es wieder

aufwärts, und die Ofenfabrik entwickelte sich gegen das Ende des 19. Jahrhunderts zu einem Grossunternehmen. Der Erfolg mit den vielen technischen Innovationen führte zu zahlreichen nationalen und internationalen Auszeichnungen.

Aber noch vor der Jahrhundertwende waren die finanziellen Turbulenzen wieder zurück: 1898 ging die Firma erneut in Konkurs. An der Rettung betei-

NEUES, ABER GANZ ANDERES LEBEN. Die traditionelle und berühmte Ofenfabrik stand nicht lange leer. Mit dem Verkauf der auch städtebaulich interessanten und wichtigen Grundstücke an einen Versicherungskonzern waren die Weichen für die zukünftige Nutzung gestellt. So ist heute der Kontrast bei diesem geschichtsträchtigen Gebäude nicht nur augenfällig, sondern vielmehr auch eindrucksvoll schön: Hinter den 120 Jahre

„ Wir haben kein Problem mit der Denkmalpflege – im Gegenteil: Wir ergänzen uns bei heiklen Renovationen von historischen Bauten optimal.“

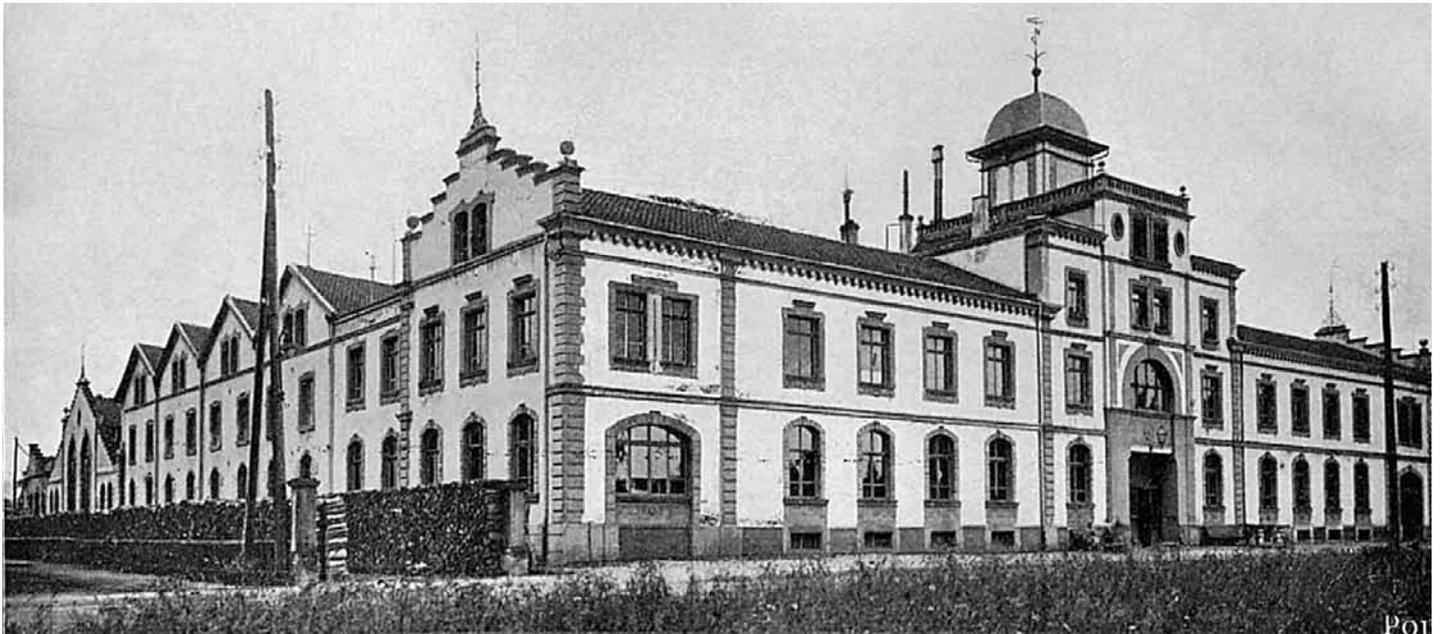
ARCHITEKT RENÉ LEUENBERGER

ligte sich auch der Surseer Gemeinderat.

Und im 20. Jahrhundert mit den beiden Weltkriegen blieb die stolze und renommierte Ofenfabrik von weiteren struben Zeiten nicht verschont, blühte aber mehrmals wieder auf. 1909 standen fast 360 Arbeiter auf der Lohnliste, und die Ofenfabrik blieb bis zum 2. Weltkrieg das wichtigste Industrieunternehmen der Landstadt Sursee. 1947 übernahm der Therma-Konzern (heute Electrolux) das Unternehmen und produzierte bis zum Ende der 1990er-Jahre Küchen- und Ofeneinrichtungen.

alten historischen Fassaden ein topmodernes Architekturbüro mit seinen hellen und offenen Räumen.

Ein Rundgang mit Firmeninhaber René Leuenberger zeigt die vielen historischen Bauteile und Elemente, die man in das neue Umbaukonzept miteinbezogen hat und die heute an das historische Gebäude und somit an frühere Zeiten mit ganz anderer Nutzung erinnern. Da hatte der Firmenchef einige Fragen des Autors zu beantworten. Auch etwa ein paar kritische. Aber der stets Gelassenheit und Ruhe ausstrahlende René Leuenberger



meisterte auch dies mit Bravour und war für eine argumentativ starke Antwort nie verlegen: «Wissen Sie, Leuenberger Architekten stehen nun seit über einem halben Jahrhundert für visionäre, funktionelle, aber auch wirtschaftlich sinnvolle Architektur. Wir zeigen diese Firmenphilosophie in enger Zusammenarbeit mit den jeweiligen Bauherren und setzen dies konsequent um. Wir verstehen uns als leistungsstarken Gesamtanbieter und legen daher besonders grossen Wert auf die permanente Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.» Den Leistungsnachweis dazu haben Leuenberger Architekten mit der gut gelungenen Umnutzung einer ehemaligen Ofenfabrik in ein topmodernes Architekturbüro einmal mehr eindrücklich erbracht.

«Herr Leuenberger, eine Abschlussfrage: Ihr Firmenhauptsitz hat nun auch die fünfjährige SIA-Garantie- und Rückfrist für Baumängel und dergleichen überstanden. Gab es da seitens der Investoren und Besitzer irgendwelche Probleme oder Vorbehalte?» «Was für eine Frage – natürlich nicht! Sie haben sich doch eingehend in unserer kreativen Werkstätte umgesehen und als Fachmann bestimmt ein Urteil machen können.» Richtig: Auch nach sechs Jahren hat man den Eindruck, man trete in

ein soeben ganz neu und mit viel Liebe und Herzblut umgebautes, renoviertes Baukulturgut ein. ●

LEUENBERGER ARCHITEKTEN

Vor 55 Jahren gründete Werner Leuenberger sen. im Luzerner Hinterland sein Architekturbüro. Kaum zwei Jahre später erfolgte der Umzug nach Nebikon. 1983 trat Werner Leuenberger junior in das väterliche Büro ein. Drei Jahre später auch Sohn René.

Seit 1988 sind die beiden Söhne des Firmengründers für das prosperierende Planungsbüro Leuenberger Architekten AG verantwortlich. 2006, ein Jahr vor dem 50-Jahr-Jubiläum, zogen die Leuenbergers mit dem Büro Rain in die total renovierte und umgebaute Ofenfabrik nach Sursee. Vor zweieinhalb Jahren wurde der Hauptsitz Nebikon ebenfalls nach Sursee verlegt, um mit vereinten Kräften noch stärker am Markt aufzutreten. Seither ist René Leuenberger alleiniger Inhaber des weit über die Kantonsgrenze hinaus bekannten Architekturbüros Leuenberger Architekten AG.

Leuenberger sind mehr als Architekten und Bauplaner. Die für seine innovativen und wegweisenden Bauten schon mehrmals ausgezeichnete Firma ist nicht nur im Wohnungsbüro, Gewerbe- und Industriebau tätig. Der Betrieb evaluiert, entwickelt, plant, baut und verwaltet fast die ganze Palette des Hochbaus. Er bietet Gesamtlösungen für alle Baubeteiligten und Partner an. Einige herausragende Bauten und Objekte sind das Bürohaus Enterprise in Sursee, die Renovationen der Schlossanlage Altshofen, die Innensanierung der Kirche St. Josef in Rain, Umbau und Neubau des Hotels Bad Bubendorf, der Doppel-Kindergarten in Schenkon sowie der spektakuläre Holzneubau der Schweizerischen Vogelwarte in Sempach und der Erweiterungsbau der CKW in Rathausen/Emmen. Heute beschäftigt die Leuenberger-Gruppe an ihren zwei Standorten in Sursee und Inwil rund 70 qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie ist das wohl grösste und bedeutendste Büro im Kanton Luzern. www.leuenberger-architekten.ch

DENKMALPFLEGE ALS CHANCE



• Als vor elf Jahren die Lebensversicherungsgesellschaft PAX das Thermo-Electrolux-Areal mit den markanten Fabrikgebäuden der ehemaligen Ofenfabrik kaufte, standen die Bauten offiziell

noch nicht unter Denkmalschutz. Die einstigen Industriebauten drohten aus dem Stadtbild zu verschwinden, war doch der Abbruch beschlossene Sache. Die Luzerner Denkmalpflege interve-

nierte und stellte zwei Wochen nach dem Arealkauf das historische Gebäude mittels Verfügung unter Schutz. Dann begann eine grosse politische Diskussion. 25 Luzerner Parlamentarier

waren gegen eine Unterschutzstellung und befürchteten, dass dadurch eine akute Gefahr bestehe, dass sich der Investor zurückziehe und so jetzige und neue Arbeitsplätze gefährdet würden. Man

war vorerst konsterniert und eher ratlos. Aber die Leuenberger Architekten gaben nicht so schnell auf. Sowohl die Investoren als auch die Architekten sahen die neue Ausgangslage – auch dank der Unterstützung der Stadt Sursee – als Chance für eine neue, gute Lösung und investierten selber viel Zeit und Geld in den Umbau mit stilgerechter Renovation.

Im Online-Porträt des mit dem Wakkerpreis des Schweizerischen Heimatschutzes ausgezeichneten Städtchens Sursee, zu Recht oft als das Tor zur Zentralschweiz bezeichnet, ist auch die 1871 gegründete Ofenfabrik genannt, die sich später zum grössten Industrieunternehmen der Stadt mit 350 Arbeitern entwickelte. Heute freuen sich alle, dass ein wichtiges Industriedenkmal erhalten und in eine neue Funktion überführt werden konnte.

Alle? Nein, nur eine Person fühlt sich auch

noch nach sechs Jahren bemüssigt, unschöne Seitenhiebe in Richtung Stadtpräsident und Investor anzubringen. Der auswärtige Denkmalpfleger des Kantons Nidwalden schrieb in einem Nachruf zu einem kürzlich verstorbenen Luzerner Heimatschützer: «Bei der Ofenfabrik Sursee setzte er von Beginn an auf eine weitsichtige Perspektive und liess sich weder vom Gebaren des Investors noch von den Launen des Stadtpräsidenten beeindruckten.» Pikant: Seit Wochen und Monaten steht der Meckerer in seinem Kanton nun selber in der Kritik von Volk und Parlament. Unter dem Titel: «Politiker attackieren Denkmalpflege» publizierte «Die Zentralschweiz am Sonntag» vom 3. Juni 2012 einen Artikel, in dem sich mehrere Politiker über den Denkmalpfleger energierten und mit Vorstössen an die Nidwaldner Regierung gelangten. •

ANZEIGE



Zum Wohl.

Endlich wieder Wasser, das Freude macht. Wir sanieren Frisch- und Abwasserleitungen perfekt – nach bewährten Methoden und mit viel Erfahrung.



knecht
ROHRSANIERUNGEN AG

Suhrerstrasse 24, 5036 Oberentfelden
Telefon 062 865 66 77
www.knecht-rohrsanierung.ch

NEU:
Wir entschlacken ihre Bodenheizung.
Die Heizleistung steigt und der Energieverbrauch sinkt. Unschlagbar effizient!

Wir sind dabei: Bauen & Modernisieren.
Zürich, 30. August bis 2. September

RICHTIG GEPLANT: WÄSCHEPFLEGE MIT SCHULTHESS.



Ein Mehrwert im Mehrfamilienhaus!

Einfache Bedienung in 17 Sprachen

Langlebigkeit made in Switzerland

prePaid-Card-System: 100%ige
Kostentransparenz auf dem Display

Energy-Label A+++

Dichtes Servicenetz in der ganzen Schweiz,
7 Tage/24h für Sie da: Tel. 0844 888 222

Besuchen Sie uns an der
Bauen und Modernisieren Zürich
30.08. – 02.09.2012
Halle 5, Stand C20



SCHULTHESS

Wäschepflege mit Kompetenz

www.schulthess.ch

LED – Effizienz mit grosser Wirkung

Die Fachtagung der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.) vermittelt aktuelles Wissen rund ums Thema LED.



Links: Coop Pfäffikon: Vollständig auf LED umgestellt (Bild: Stefan Gasser). Rechts: Landquart: Full-LED-Strassenbeleuchtung (Bild: Günter Laznia /Archiv iGuzzini).

MITG. Die LED-Lichttechnik hat sich in den letzten Jahren in grossen Schritten entwickelt. Für Umsetzer und Anwender im Unterhalt ist es wichtig, informiert

» Keine andere Strom-anwendung leistet eine so unmittelbare und effektive Sparwirkung wie LED.«

zu bleiben und eine Übersicht zu behalten. LED ist heute in allen Bereichen anwendbar. Lichtqualität im Warmton-Bereich, Lebensdauer und Preisentwicklung sind die grossen Herausforderungen. Die S.A.F.E.-Fachtagung zeigt eine Übersicht über Technik, Märkte und gute Architektur-Lösungen, die ästhetisch ansprechen, nachhaltig umgesetzt und wirtschaftlich interessant sind. LED-Technik öffnet in der Beleuchtung neue und vielfältige Möglichkeiten der Lichtakzentuierung und -gestaltung. Beispiele guter Architektur zeichnen sich unter

anderem dadurch aus, dass mit wenig Energie eine möglichst hohe Lichtausbeute erzielt wird.

Keine andere Stromanwendung leistet eine so unmittelbare und effektive Sparwirkung wie LED. Rund 20% des schweizerischen Stromsparmultipotentials kann durch Anwendung der LED-Lichttechnik unmittelbar umgesetzt werden. Das zeigen realisierte Beispiele und Effizienzrechnungen an der S.A.F.E.-Fachtagung. Sie steht unter dem Patronat von EnergieSchweiz und richtet sich an Fachleute, Architekten, Innenarchitekten, Gebäudetechnikplaner, Elektroinstallateure, Beleuchtungsberater, Liegenschaftsverwaltungen, Behörden und Energieberater.

VERANSTALTUNGSINFOS

Donnerstag, 20. September 2012, 9.30 – 17.15 Uhr
 Seminarhotel Four Points by Sheraton, Shilcity, Zürich
 Kosten: 210 CHF (Mitglieder SLG / electrosuisse: 160 CHF)
 Programm und Anmeldung: www.energieeffizienz.ch

ANZEIGE

**Hauseigentümer
 Verwaltungen
 Baugenossenschaften**

Wo liegt das Potenzial Ihrer Liegenschaft in Bezug auf: Energieeffizienz, Fördergelder, Ausnutzungsreserven + Rendite?

Kostenlose Infoanlässe

Bauarena, Volketswil
www.hediger-architektur.ch
 Telefon 044 951 06 66

Beat Hediger
 dipl. Architekt HTL
 GEAK-Experte
 CAS-Energieberater
 MINERGIE-Fachpartner



www.hediger-architektur.ch

Gebäudesanierungen
 Energieberatungen

LEED PLATIN FÜR BESTANDESGEBÄUDE

Das Zertifikat LEED EBOM zeichnet Bestandsgebäude für ihre Nachhaltigkeit aus. Das Beispiel aus München zeigt, welches Potenzial in solchen Liegenschaften steckt und wie es ausgeschöpft wird.



Zentrale der Versicherungskammer Bayern in München-Giesing (Fotos: Florian Holzherr).

MITG. •

VERSICHERUNGSKAMMER BAYERN ERLANGT EUROPAWEIT HÖCHSTE AUSZEICHNUNG. Die Zentrale der Versicherungskammer Bayern (VKB) im Münchner Stadtteil Giesing hat als erstes Bestandsgebäude in Deutschland die höchste Auszeichnung des amerikanischen Nachhaltigkeitszertifikats LEED EBOM (Leadership in Energy and Environmental Design Existing Buildings: Operations & Maintenance) in Platin erhalten. Mit 96 erreichten Punkten erzielte das Gebäude in Europa die höchste und weltweit die zweithöchste Wertung.

Die VKB engagiert sich sehr für den verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen und die Schaffung von sozialen Qualitäten. Als beratendes Unternehmen hat das schweizerisch-deutsche Unternehmen Intep – Integrale Planung GmbH bereits in der Planungsphase der in 2003 eröffneten VKB-Zentrale Aspekte der Energieeffizienz, der Materialökologie und des Gebäudebetriebs umgesetzt und im Rahmen von Lebenszyklusbetrachtungen optimiert.

«Das Thema Nachhaltigkeit hat für uns bei den Investitionsentscheidungen rund um die Immobilien schon immer ei-

ne grosse Rolle gespielt», so Markus Datzler, Abteilungsleiter Immobiliensteuerung bei der VKB. Als beratender Partner der VKB hat Intep sowohl das nachhaltige Gebäudekonzept vor 15 Jahren, als auch die aktuelle LEED-Zertifizierung begleitet. «Wir sind stolz, dass unser Engagement nun durch das LEED-Zertifikat in Platin transparent und messbar wurde», betont Stefan Kremeier, LEED Auditor und Mitglied der Geschäftsleitung von Intep München. «Von der ersten Idee bis zum Zertifikat sind dabei keine 12 Monate vergangen – dies wurde durch das ausserordentliche Engagement aller Beteiligten ermöglicht», so Kremeier weiter.

BESTNOTE IN ENERGIEEFFIZIENZ UND WASSERVERBRAUCH.

Das Bemerkenswerte ist, dass das Gebäude durch seine nachhaltige Grundlagenarbeit in der Initialphase nur mit geringen baulichen und betrieblichen Änderungen die höchste Auszeichnung erhalten hat. In der Kategorie Energieeffizienz hat das Gebäude die maximal mögliche Punktzahl erreicht und ist somit klimafreundlicher als 97% der vergleichbaren Bürogebäude. Die laufende Überprüfung und Optimie-

rung der technischen Anlagen und der Einkauf von Ökostrom wurden hierbei besonders positiv bewertet. Auch in der Kategorie Wassereffizienz konnte die volle Punktzahl durch die Nutzung von Regenwasser im Gebäude und durch den Einbau von Spararmaturen erreicht werden. Dadurch werden mehr als 40% des Trinkwassers eingespart. Das sind fast 4 Mio. Liter pro Jahr.

LEED FÜR BESTANDESGEBÄUDE. LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ist ein international anerkanntes Gütesiegel für nachhaltige Gebäude. Entwickelt vom U.S. Green Building Council ist es ein globaler Standard, der energieeffiziente und umweltbewusste Gebäude, Innenausstattungen und Bewirtschaftungskonzepte zertifiziert. In der Kategorie Bestandsgebäude LEED EBOM werden neben der Gebäudekonzeption sowohl der Gebäudebetrieb als auch der Einkauf von Versorgungsgütern und das Reiseverhalten der Nutzer hinsichtlich nachhaltiger Kriterien bewertet. Die Auszeichnung erfolgt in vier Stufen (Zertifiziert, Silber, Gold und Platin). ●

«Keine mathematische Präzision»

Die Immobilienschätzung erfordert Erfahrung, einen offenen Blick und die richtigen Werkzeuge, findet Daniel Lehmann, Schätzungsexperte und Mitglied der SEK/SVIT. Er ist einer der Referenten am ersten Valuation Congress, der sich den Themen Zinsen und Rendite widmet.

IVO CATHOMEN •

„Die Zinsen sind tief, der Wert der Immobilien nach Massgabe des Discounted Cashflow (DCF) entsprechend hoch. Befinden sich Immobilieneigentümer in der besten aller Welten?“

„Ein hoher Immobilienwert bedeutet aber auch eine tiefe Cashflow-Rendite. Solange aber andere Anlagen noch tiefere Renditen erzielen, sind Immobilieneigentümer tatsächlich in einer guten Situation. Steigen die Werte weiter, kann der Eigentümer zusätzlich zum Cashflow auch eine Wertsteigerung verbuchen. Verändert sich das Zinsumfeld, sieht die Welt natürlich anders aus.“

„Die Wahl des Diskontsatzes ist für Renditeliegenschaften entscheidend. Wie umschreiben Sie das Spannungsfeld bei dessen Festlegung?“

„Wenn der Marktwert gesucht ist, muss der Diskontsatz das aktuelle Verhalten der Marktteilnehmer abbilden. Es fällt auf, dass der Markt der Renditeliegenschaften segmentiert ist: Je nach Anlagevolumen und Nutzungsart zeigen Marktbeobachtungen unterschiedliche Diskontsätze. Objekte mit kleinem Investitionsvolumen, für die der Kreis der Nachfrage entsprechend gross ist, werden zu tieferen Diskontsätzen gehandelt als Objekte, für die fast nur institutionelle Anleger als Bieter auftreten. Für gewerbliche Liegenschaften können ausländische Investoren mitbieten, was ebenfalls zu anderen Diskontsätzen führt.“

„Welche Grenzen setzen die Rechnungslegungsvorschriften?“

„Die meisten Standards verlangen den Marktwert. Entscheidend ist das Marktsegment; entsprechend ist der Diskontsatz zu wählen. Sind andere Werte als der Marktwert gefordert (z. B. «at cost»), muss der Bewerter die entsprechenden Verfahren und Ansätze wählen.“

„In der Literatur und Lehre kursieren verschiedene Empfehlungen. In welche Richtung zielen diese?“

„Zahlreiche Empfehlungen suggerieren, dass der Diskontsatz mit mathematischer Präzision berechnet werden könne. Persönlich bin ich der Auffassung, dass dies ein gefährlicher Ansatz ist – gerade in Zeiten, wie wir sie gegenwärtig erleben. Der Diskontsatz kann in einer bestimmten Bandbreite richtig sein, entsprechend der Verlässlichkeit, wie der

Bewerter den Markt beobachten kann. Berechnungen auf die zweite Nachkommastelle gaukeln aber eine Sicherheit vor, die meines Erachtens so nicht gegeben ist.“

„Das Liegenschaftsrisiko, die Art der Nutzung, die Gebäudeattraktivität sowie die Makro- und die Mikrolage sind neben den Kapitalkosten wichtige Einflussfaktoren. Können allgemeine Trends abgeleitet werden?“

„Allgemein werden Wohnobjekte an gefragten Lagen vom Markt als wenig risikobehaftet angesehen. Bei gewerblichen

„Berechnungen auf die zweite Nachkommastelle gaukeln eine Sicherheit vor, die so nicht gegeben ist.“



• BIOGRAPHIE

DANIEL LEHMANN

ist Partner der Swiss Valuation Group AG. Als Architekt und Immobilienbewerter in der Region Bern tätig. Ausbildung als Architekt FH und Weiterbildung als Immobilienbewerter mit eidg. FA. Dozent und Fachbeirat bei der SVIT Swiss Real Estate School, Dozent bei CUREM. Mitglied der Schweiz. Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, Präsident des Vereins amtlicher und unabhängiger Immobilienschätzer VAS-AEC. •

stuft als Lagen, an denen eine geringe oder keine Wertsteigerung erwartet werden kann. In jüngerer Zeit erweist sich übrigens bei der Beurteilung des Standortes die Mikrolage als zunehmend wichtig.“

„Ein Blick in die Zukunft: Welche Entwicklungstendenzen sehen Sie in der Diskussion um den Diskontierungssatz?“

„In der Vergangenheit war die Inflation kaum ein Thema, zahlreiche Bewerter orientierten sich an den Finanzierungskosten. Sollte eine namhafte Inflation

kommen, wird das Thema bei der Festlegung des Diskontsatzes eine Rolle spielen, weil die Fremdkapitalzinsen ja nominale Zinsen sind, die Immobilien aber grundsätzlich reale Anlagen darstellen. Persönlich bin ich auf die Einschätzungen der Referenten zu diesem Thema besonders gespannt.“

„Zum Valuation Congress: Welche Erwartungen haben Sie als Referent an die Fachdiskussion?“

„Durch die grosse Zahl an Referenten aus verschiedenen Fach- und Interessenskreisen dürfte das Thema umfassend und aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchtet werden. Mit Sicherheit kann aber bereits jetzt gesagt werden: Wir werden am Abend nicht mit einer Berechnungsanleitung zur Bestimmung des Diskontsatzes nach Hause

gehen. Die Gäste werden aber verschiedene Marktteilnehmer aus unterschiedlichen Teilmärkten hören und so unsere Bewertungen noch besser auf das jeweilige Marktsegment abstimmen können.“

KONGRESS-TELEGRAMM

Kultur- und Kongresszentrum Thun
Donnerstag 20. September 2012

Valuation Congress 2012

Tagungsthema

Zinssätze bei Immobilien
Literatur und Lehre Daniel Lehmann, SVIT
Simon Buchholz, Zyklen Privatversicherer, GfI
Immobilienökonomie, Marktwerte, Marktwerte-Praxis Sachser, 2008
Lohnsätze und Renditen im internationalen Kontext Jan Eckert, ALI

Renditen bei Immobilien
Auswertung von Rechnungsdarlehensverträgen auf die Bewertung von Immobilien Hans-Joachim Pöhl
Renditeerwartungen als Anlage-Modell Metzger, Social
Renditeerwartungen einer Anlagestrategie Hans-Joachim Pöhl, Ecobest
Resilienzvaluation Congress 2012 Dr. Ina Cattomen, Immobilien

Information | Anmeldung: www.sek-svit.ch | sek-svit@svit.ch

Jahreskongress der Immobilienbewertung

Mit Unterstützung von

● **Am 20. September 2012 wird im Kultur- und Kongresszentrum Thun erstmals der Valuation Congress, der Jahreskongress der Immobilienbewertung, durchgeführt. Der Veranstalter dieses Anlasses ist die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, die neben den intern durchgeführten Seminaren für ihre Mitglieder, diesen Anlass für ein breiteres Publikum anbietet.**

THEMEN-SCHWERPUNKTE

- Zinssätze in der Immobilienbewertung

- Herleitung von Immobilienzinssätzen
- Methodisches Vorgehen zur Bestimmung der Kapitalisierungszinssätze
- Immobilienzinssätze aus der Sicht von Lehre und Forschung, Banken und Investoren
- Renditen im internationalen Kontext
- Rechnungslegungsvorschriften und Immobilienbewertung
- Renditeerwartungen von Anlegern

ZIELPUBLIKUM

- Fachpersonen aus Beratung
- Immobilienbewerter,

- entwickler, -treuhänder, GU/TU, Eigentümer
- Private und institutionelle Anleger, Behörden, Pensionskassen, Versicherungen, Wohngenossenschaften
- Finanzierende Instanzen
- Banken

INFOS ZUM VALUATION CONGRESS

Donnerstag, 20. September 2012

- 08.45 Eintreffen und Registrierung
- 09.15 Kongressbeginn
- 13.00 Stehlunch
- 17.00 Kongressende

Veranstalter: Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT

Tagungsort: Kultur- und Kongresszentrum Thun, Seestrasse 68, Thun

Kosten: Kammermitglieder der SEK 450 CHF (exkl. MWST), andere Teilnehmer 550 CHF (exkl. MWST)

Auskunft und Anmeldung: Irene Rommel, sek-svit@svit.ch, Tel. 061 301 88 00 ●

ANZEIGE

NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

	Füllstand	Freie Kapazität	
	19'400 Liter	5'350 Liter	78%
	40'000 Liter	1'500 Liter	96%
	30'000 Liter	55'000 Liter	30%
	8'500 Liter	1'000 Liter	85%
	8'500 Liter	5'000 Liter	57%
	7'500 Liter	10'500 Liter	38%
	3'500 Liter	26'200 Liter	12%
29.01.2012	2'500 Liter	37'100 Liter	6%
29.01.2012	1'00 Liter	3'500 Liter	20%
29.01.2012	5'000 Liter	1'800 Liter	63%
29.01.2012	4'850 Liter	1'800 Liter	69%
29.01.2012	8'700 Liter	2'100 Liter	73%
29.01.2012	7'500 Liter	4'200 Liter	58%
29.01.2012	8'500 Liter	4'100 Liter	61%
29.01.2012	6'500 Liter	7'000 Liter	43%

NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

Mit dem System NeoLink haben Sie jederzeit die volle Kontrolle über die Füllstände Ihrer Öltanks. Behalten Sie den Überblick und optimieren Sie die Beschaffung des Heizöls. Mehr über die Leistungen der NeoVac Gruppe unter **0800 80 76 76** oder www.neovac.ch.

Oberriet • Bulle • Crissier • Dübendorf • Inwil • Porza • Sissach • Worb • Götzi/A • Ruggell/FL

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINAR

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM 04.09.2012

Die Verwaltung von Stockwerkeigentum ist gefragt wie nie. Als Bewirtschafter müssen Sie aber fit sein. Dieses Seminar behandelt v.a. die Begründung und die Übernahme der Verwaltung neuer und bestehender STWE-Gemeinschaften.

PROGRAMM

- Das neue Immobiliarsachenrecht und Folgen für den Verwalter von Stockwerkeigentum
- Die Begründung von Stockwerkeigentum: Grundlagen (Strukturierung des Stockwerkeigentums, Begründungsakt, Dienstbarkeiten, Reglement usw.)
- Risiken von Begründung von Stockwerkeigentum vor Fertigstellung des Gebäudes
- Übernahme der Verwaltung (Fallstricke und Stolpersteine)
- Übung zur Begründung von Stockwerkeigentum
- Konflikte innerhalb der Gemeinschaft bis zum Ausschluss eines Stockwerkeigentümers: Rolle und Aufgaben des Verwalters.

ZIELPUBLIKUM

Bewirtschafter und Bewirtschafterinnen von Stockwerkeigentum sowie weitere Immobiliendienstleister.

REFERENT

Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt, Baldegg

PATRONAT

Fachkammer STWE SVIT

DATUM/ZEIT

Dienstag, 4. September 2012
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Four Points by Sheraton, Sihlcity, 8045 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende), inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf Seite 50.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatoln auf dieser Seite.

INTENSIVSEMINAR

PROFESSIONELLE VERMARKTUNG VON LIEGENSCHAFTEN OKT./NOV. 2012

Dieses Intensivseminar behandelt praxisbezogen die wichtigsten Aspekte der Immobilienvermarktung. Schwerpunkte sind dabei das aktuelle Marktgeschehen, das Beschaffungsmarketing und Rechtsfragen im Zusammenhang mit dem Immobilienhandel. Daneben erhalten Sie Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und erhalten wertvolle Tipps von den Profis.

PROGRAMM

- Immobilienhandel heute
- Der Schweizer Immobilienmarkt
- Markttrends
- Duales Marketing in der Immobilienbranche
- Methoden der Marktforschung
- Marketingplan
- Beschaffungsmarketing
- Absatzmarketing
- Grundbuch und Vertragswesen
- Liegenschaftssteuern
- Präsentations- und Verkaufstechnik
- Immobilienfinanzierung.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Vermarktung und dem Handel beschäftigen oder sich dafür interessieren.

REFERENTEN

- Die Referenten sind allesamt auf Immobilienvermarktung spezialisiert und haben daher auch einen engen Bezug zur aktuellen Vermarktungspraxis.
- Walter Kehl, Bauing. ETH/SIA, Vorstandsmitglied SMK
 - Roland Wettstein, Vorstandsmitglied SMK
 - Stephan Wegelin, Immobilienbewerter FA, Leiter Kommunikation IAA
 - Daniel Thoma, Notarausbildung, Immobilienvermarkter und -bewerter FA
 - Daniel Dänzer, dipl. Steuerexperte
 - Urs Gretler, Finanzplaner FA, Immobilienvermarkter FA

PATRONAT

Schweizerische Maklerkammer SMK-SVIT

DATEN

Das Intensivseminar findet insgesamt an 6 Tagen statt, jeweils am Freitag von 9.00 – 17.00 Uhr und am Samstag von 9.00 – 15.00 Uhr.
– 19. / 20. Oktober 2012
– 02. / 03. November 2012
– 16. / 17. November 2012.

ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel, Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

3780 CHF (SVIT-Mitglieder), 4212 CHF (übrige Teilnehmende), inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf Seite 50.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatoln auf dieser Seite.

SEMINAR

MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN 14.11.2012 (WIEDERHOLUNG)

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung / Verkauf mit Option) unterliegt den Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG). Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre Praxis in der «MWST-Branchen-Info 17

ANMELDEATOLN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Tagesseminar Fit für Stockwerkeigentum
am 04.09.2012

Intensivseminar Professionelle Vermarktung von Liegenschaften
Okt./Nov. 2012

Tagesseminar Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien
am 14.11.2012

Tagesseminar Mehrwertsteuer bei Geschäftsimmobilien richtig umgesetzt
am 21.11.2012



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

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift



Liegenschaftsverwaltung/Vermietung und Verkauf von Immobilien» publiziert. Die theoretischen Grundlagen werden anhand von praktischen Fällen und Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und diskutiert. Die bei der Erstellung von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien für das Bauen auf eigene bzw. auf fremde Rechnung werden erläutert. Die bezüglich der MWST möglichen Übertragungsvarianten von Immobilien werden erklärt und diskutiert. Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei der Übertragung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und vergibt Chancen. Dieses Seminar ist eine Wiederholung vom März.

PROGRAMM

- Erarbeitung der erforderlichen Grundlagenkenntnisse
- Hinweise zur korrekten Deklaration von Leistungen im Zusammenhang mit Immobilien
- Immobilienvermietung und Option
- Vorsteuerabzug und Korrekturen bei Nutzungsänderungen
- Parkplätze
- Parahotellerie
- Miteigentum
- Bauen auf eigene und fremde Rechnung
- Übertragung von Immobilien
- Leerstand und vorübergehende Nutzungsänderung
- Nutzungsrechte
- Schadenersatz.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

Rudolf Schumacher, Schumacher swisntax AG, Köniz BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhand-Kammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Referent und Autor.

DATUM/ZEIT

Mittwoch, 14. November 2012
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Holiday Inn, Zürich Messe, Wallisellenstrasse 48, 8050 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

756 CHF (SVIT-Mitglieder), 891 CHF (übrige Teilnehmende), inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon auf Seite 49.

SEMINAR

MEHRWERTSTEUER BEI GESCHÄFTSIMMOBILIEN RICHTIG UMGESETZT

21.11.2012

Bei Immobilien, deren Verwendung unternehmerisch möglich ist (für die steuerbare Leistungserbringung bzw. für die Vermietung oder den Verkauf optiert), ist eine sachgerechte Zuschuldung der Vorsteuerbeträge erforderlich. Änderungen in der Nutzung, Leerstand, Verkauf (allenfalls Übertragung im Meldeverfahren) erfordern eine für die MWST zielgerichtete Administration (Aufzeichnungen und Ablage). Die Abgrenzung Bauen auf eigene oder fremde Rechnung gemäss Praxis der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) wird aufgezeigt.

PROGRAMM

- Zu treffende administrative Massnahmen:
- vor dem Kauf einer Immobilie mit Option oder im Meldeverfahren oder Vermietung mit Option
 - bei Erstellung bzw. Grosssanierung einer Immobilie bzw. bei einer Überbauung im Hinblick auf Vermietung oder Verkauf mit Option (gemischte Verwendung)
 - im Hinblick auf die Qualifizierung der Erstellung als Werkleistung (z. B. beim Verkauf von Stockwerkeigentum)
 - bei der Annahme und Übernahme von Mandaten zur Bewirtschaftung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien.

Handlungsbedarf beim Abschluss von...

- Total- bzw. Generalbauunternehmer-Verträgen bezüglich des erforderlichen Detaillierungsgrades bei der Rechnungsstellung
- Verträgen zur Bewirtschaftung von Immobilien (definieren der Aufgaben und Verantwortung im Bereich der MWST; Belegübernahme und Aufbewahrung).

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

Rudolf Schumacher, Schumacher swisntax AG, Köniz BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhand-Kammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Referent und Autor.

DATUM

Mittwoch, 21. November 2012
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Hotel Sedartis, 8800 Thalwil

TEILNEHMERGEBÜHR

756 CHF (SVIT-Mitglieder), 891 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und das Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon auf Seite 49.

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST IMMOBILIEN

Auch in diesem Jahr bieten wir wieder die Ausbildung mit SVIT-Zertifikat zum Buchhaltungsspezialisten in Immobilien an. Dieser Lehrgang behandelt praxisbezogen alle buchhalterischen Fragen, die bei der Planung und der Fertigstellung einer Baute und während der Betriebsphase bis zur Sanierung auftreten. Ein Kursteil ist speziell den Lohnabrechnungen (Hauswarte und andere Angestellte) und den in Zusammenhang mit Immobilien auftretenden Steuern gewidmet.

DATEN

Dienstag und Samstag, 08.30–17.30 ab 04.09.2012 bis 15.12.2012

ORT

Technopark, 8005 Zürich

KOSTEN

5022 CHF für SVIT-Mitglieder, 5346 CHF für übrige Teilnehmende, inkl. MWST

AUSKUNFT UND ANMELDUNG

SVIT Swiss Real Estate School
044 434 78 98,
kathrine.jordi@svit-sres.ch

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.

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

► SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
11.08. – 20.10.2012
9x Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr und
7x Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 27.10.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT beider Basel
02.05. – 12.09.2012 (ausgebucht)
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 19.09.2012
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern
29.10.2012 – 21.01.2013
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
14.08.2012 (Start)
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT Ticino
inizio: gennaio 2013

SVIT Zentralschweiz
20.08. – 14.11.2012
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
07.01. – 25.03.2013
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
25.08. – 10.11.2012
10x Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr und
6x Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 17.11.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern
03.09. – 15.12.2012
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
12.01.2013 (Start)
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr,
Akademie St. Gallen

SVIT Zürich
30.08. – 13.12.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau
06.11. – 13.12.2012
Donnerstag, 18.00 bis 20.45 Uhr
(Ausnahme: 06.11.: Dienstagabend)
Prüfung: 20.12.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT beider Basel
17.10. – 21.11.2012
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 28.11.2012
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern
18.10. – 06.12.2012
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Zentralschweiz
19.11. – 17.12.2012
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
01.11. – 29.11.2012
Donnerstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau
Modul 2: 24.10. – 05.12.2012
7x Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr
Prüfung: 12.12.2012
Berufsschule Lenzburg

SVIT beider Basel
Modul 1: 05.12.2012 – 23.01.2013
Modul 2: 30.01. – 13.03.2013
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 20.03.2013
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern
Modul 1: 14.08. – 23.10.2012
Modul 2: 30.10. – 11.12.2012
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Zentralschweiz
Modul 1: 09.01. – 01.02.2013
Modul 2: 06.02. – 12.03.2013
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
Modul 1: 28.08. – 30.10.2012
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB5 IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Bern
04.09. – 06.12.2012
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz
18.08. – 15.12.2012
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT Zürich
21.08. – 20.11.2012
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie
29.08. – 03.10.2012
Mercredi 8h30 – 17h15
Examen: lundi 29.10.2012
A 5 minutes de la gare de 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, Resida Treuhand AG,
Bazenheid, T 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 Sachbearbeiterkurse SVIT.

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

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

LEHRGÄNGE

Lehrgang dipl. Immobilien-Treuhänder/-in (HFP)
In Zürich ab März 2012
In Ticino da settembre 2012

Lehrgänge Fachausweise 2012

Prüfungsordnung 2007:
– Vertiefung Bewirtschaftung:
an 7 Standorten (je 1x auf Italienisch und Französisch)
– Vertiefung Bewertung: in Zürich
– Vertiefung Vermarktung: in Zürich
– Vertiefung Entwicklung: in Zürich
Prüfungsordnung 2012:
– Lehrgänge Bewirtschaftung an 6 Standorten (1x auf Italienisch)
– Lehrgang Bewertung in Bern und Zürich
– Lehrgang Vermarktung in Bern und Zürich

SVIT Swiss Real Estate School AG

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

Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)
Karin Joergensen Joye
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

In Ticino

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 35, CP 1221
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch



REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau, SVIT Aargau, Andrea Hausmann, Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau T 062 836 20 82, F 062 836 20 81 info@svit-aargau.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: Feusi Bildungszentrum, Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern, T 031 537 36 36, F 031 537 37 38, weiterbildung@feusi.ch
Regionale Prüfungs-direktion Region Bern
H.P. Burkhalter + Partner AG, Könizstrasse 161, 3097 Bern-Liebfeld 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, Avenue Mon-Repos 14 1005 Lausanne T 021 331 20 90 karin.joergensen@svit-school.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösung/Direzione regionale dei corsi: Segretariato SVIT Ticino Laura Panzeri Cometta Corso S. Gottardo 35, CP 1221, 6830 Chiasso, T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, GR, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT Zürich, Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, F 044 200 37 99, svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Sekretariat D/I: STS AG Leitung: Frances Höhne (OKGT) T 043 333 36 65, F 043 333 36 67, info@okgt.ch, www.okgt.ch

ANZEIGE



Mehr Optionen bei der Immobilienbewirtschaftung

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

Mehr über unser Unternehmen und die Stärken von Rimo R4 und ImmoTop finden Sie unter www.wvimmo.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.wvimmo.ch
info@wvimmo.ch



Seit über 20 Jahren die Insider Adresse

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

Ihr Beraterteam in Personalfragen

Talacker 42 8001 Zürich

Spörri Personalberatung AG
www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

swiss
valuation group
partner

Swiss Valuation Group AG
Immo.ch Immobilien
www.immo.ch

BEGLINGER & PARTNER
IMMOBILIEN • BEWERTUNGEN

Zur Unterstützung unseres Immobilienbüros in Zürich suchen wir
per sofort oder nach Vereinbarung eine(n)

Immobilienbewerter/in

Sie verfügen über eine kaufmännische und/oder bautechnische
Grundausbildung und haben den eidg. Fachausweis für Immo-
bilienbewerter erfolgreich erworben.

Sie sind kontaktfreudig und bereit, in einem kleinen Team zu ar-
beiten. Das Verfassen von Texten in Deutsch sollte für Sie kein
Problem sein. Idealerweise bringen Sie Marktkenntnisse über
die Stadt Zürich und Umgebung mit. Eine Unterstützung unserer
Partnerfirma Swiss Valuation Group AG in Bern wäre ein zusätz-
lich mögliches Arbeitsfeld.

Das Arbeitspensum kann je nach Einsatzmöglichkeiten **60% bis
100%** betragen.

Wir bieten eine spannende, vielseitige und selbständige Tätigkeit
in einem angenehmen Umfeld.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:
Beglinger & Partner AG
Feldeggstrasse 65
8008 Zürich

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

Tel. 044 281 28 10
beglinger@beglingerpartner.ch
www.beglingerpartner.ch

Wüst und Wüst

Exklusives Wohneigentum. Seit 1954.

Wüst und Wüst pflegt eine über 50-jährige Tradition in der Vermarktung von exklusiven Wohnliegenschaften. Um unsere anspruchsvollen Kunden kompetent und zuverlässig von der Schätzung über die Vertragsgestaltung bis zum Verkaufsabschluss zu begleiten, suchen wir für den Ausbau unseres Teams in Zürich eine erfahrene und engagierte Persönlichkeit für

Beratung und Verkauf von exklusiven Wohnliegenschaften.

Es wartet auf Sie eine Herausforderung mit Potenzial in einem bestens etablierten Unternehmen mit stetigem Wachstum. Ab Frühsommer 2013 ist ihr Arbeitsort an unserem neuen Geschäftssitz, dem «Wüst und Wüst»-Haus an der Seestrasse in Küsnacht.

Sie passen in unser Team, wenn Sie einen Leistungsausweis und Fachwissen in der Vermarktung von Liegenschaften mitbringen. Idealerweise sind Sie ab ca. Mitte 30 und in der Region Zürich verwurzelt.

Sie sind eine selbstständige integrative Person, die Projekte eigenständig abwickelt. Auch die Akquisition von neuen Vermarktungsmandaten ist eine Herausforderung, der Sie sich mit Freude stellen. Dafür bringen Sie **unternehmerisches Denken**, gute Umgangsformen und professionelles Auftreten mit. Diskretion, eine solide Bildung und Teamplay sind für Sie so selbstverständlich wie Ihr ausgezeichnetes Sprachgefühl in Deutsch und Englisch.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, senden Sie Ihr vollständiges elektronisches Dossier an michael.blaser@wuw.ch.



«Wüst und Wüst»-Haus in Küsnacht ZH

Wüst und Wüst ist ein Unternehmen der Intercity Group. Die Intercity Group ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. Hugo Steiner AG in St. Gallen. Wüst und Wüst für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's International Real Estate). SPG Intercity für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel und Genf (alliance partner of Cushman & Wakefield). Inova Intercity für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. Ein Partnerunternehmen von alaCasa.ch für Wohneigentum.

EXCLUSIVE AFFILIATE OF
CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

«My SVIT-Heart will go on...»

Am 21. Juni 2012 lud der SVIT Bern zum traditionellen Frühjahresanlass – dieses Jahr an die Gestade des Thunersees, wo derzeit das Erfolgsmusical Titanic vor Anker liegt. Der spannende Blick hinter die Kulissen lockte zahlreiche Teilnehmer an Bord.



Eine Titanic-Reise mit glücklichem Ausgang: Der SVIT Bern begab sich auf einen spannenden Rundgang über die Musicalbühne am Thunersee.

KASPAR ABPLANALP* ●

T WIE THURERSEESPIELE. Seit zehn Jahren begeistern die Thunerseespiele jeden Sommer ein grosses Publikum, das für Musicals wie Evita, Miss Saigon, Dällebach Kari oder heuer für Titanic zur attraktiven Seebühne pilgert. «Die Thunerseespiele sind ein komplexes Millionenprojekt – ähnlich wie es auch Immobilienvorhaben sein können», sagte Thomas Graf, Präsident des SVIT Bern. Weshalb also nicht einen Blick hinter die Kulissen wagen...

I WIE INTERESSANT. Die Einladung des SVIT Bern stiess denn auch auf reges Interesse. Rund 50 Personen – Mitglieder und Sponsoren – liessen sich nicht zweimal bitten und begaben sich unter kundiger Führung der Titanic-Crewmitglieder Reto Beck, Verkaufsleiter der Thunerseespiele, Martin Schläpfer, Technischer Leiter, und Markus Dinshobl, Produktionsleiter, auf einen hochinteressanten Rundgang über die Musicalbühne.

T WIE TAUFRISSCH. Dass das eindrückliche Bergpanorama keine gemalte Kulisse ist, sondern die Thunerseespiele unmittelbar in der Natur stattfinden,

gen zu Technik, Bühnenaufbau sowie zur Organisation der aufwändigen Gastronomie – für ein Musicalpublikum, das jeweils in Massen strömt.

„ Auch im Immobiliengeschäft gilt es ab und zu, einem Eisberg auszuweichen... »

bekamen auch die SVIT-Bern-«Passagiere» zu spüren. Während der Bühnenbesichtigung ging ein kurzes, aber heftiges Gewitter über der Besuchergruppe nieder. «Danach waren alle zumindest wieder taufriisch», schmunzelte SVIT-Bern-Vizepräsident Andreas Schlecht.

N WIE NEU. «Traditionellerweise steht bei unserem Frühjahresanlass ein klassischer Firmenbesuch mit Bezug zu Immobilien auf dem Programm», erklärte Thomas Graf. Dieses Jahr habe man bewusst einen neuen Ansatz gewählt. «Von Einblicken in eine völlig andere Branche wie das Musicalbusiness kann man eigentlich immer profitieren», ist auch Andreas Schlecht überzeugt. Der grosse Anklang, auf den der nicht alltägliche Event stiess, gab ihnen Recht.

A WIE AUFMERKSAM. Die Teilnehmer waren beeindruckt zu vernennen, was es alles braucht, bis bei einer Musicalproduktion wie Titanic der erste Ton erklingt, der erste Scheinwerfer angeht oder das erste Ticket verkauft ist. Aufmerksam lauschten sie den Ausführun-

I WIE IMMOBILIE. Die Besichtigung der Thunerseespiele bot auch Gelegenheit, darüber zu

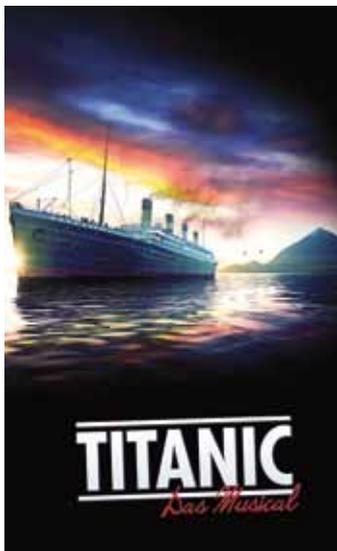
ANZEIGE

Schweizer

Die beste Visitenkarte für Ihr Haus.
Briefkästen von Schweizer.



www.schweizer-metallbau.ch



philosophieren, ob ein Schiff wie die Titanic zur Immobilie wird, wenn es plötzlich die Gestalt einer fest verankerten Musicalbühne annimmt. Da sind natürlich verschiedene Interpretationen möglich. Sicher aber ist für Thomas Graf: «Auch im Immobiliengeschäft gilt es ab und zu, einem Eisberg auszuweichen...»

C WIE COOL. Nach erfolgreicher Führung – als die SVIT-Bern-«Passagiere» wieder definitiv festen Boden unter den Füssen hatten – ging's auf die Terrasse des Thuner Hotels Alpha zum reichhaltigen Apéro, den die SwissCaution SA gesponsert hatte. Hier warteten nebst Leckereien auch kühle Getränke – passend zum Tenor vieler Teilnehmer: «Der Anlass war cool.» Und jemand merkte begeistert an: «My SVIT-Heart will go on...» ●

***KASPAR ABPLANALP**
 Der Autor ist Redaktor und Kommunikationsberater des SVIT Bern und geschäftsführender Partner der Agentur diff. Marke & Kommunikation.

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

SPENDE FÜR DIE KINDER- UND BERGBAUERNSTIFTUNG LUZERN

Der SVIT Zentralschweiz hat auch im Jahr 2012 einem guten Zweck eine Spende zukommen lassen. Zum Anlass des 75-Jahr-Jubiläums des SVIT Zentralschweiz wurde der übliche Spendenbetrag einmalig auf ansehnliche 2000 CHF verdoppelt. Glückliche Empfängerin der Spende war die 1988 gegründete Kinder- und Bergbauernstiftung, Luzern. Diese unterstützt bedürftige und arme Kinder sowie nicht öffentlich betriebene Heime, in denen solche Kinder Aufnahme finden. Ebenso hilft die Stiftung notleidenden Luzerner Bergbauernfamilien. Hier beschränkt sich die Unterstützung nicht nur auf den finanziellen Bereich – die Stiftungsräte beraten und betreuen diese Familien auch tatkräftig und unentgeltlich. Stiftungsrats-Präsident Meinrad Schnüriger zeigte sich hoch erfreut über die unerwartete Spende und nahm diese sehr gerne vom neu gewählten Präsidenten Christian Marbet entgegen.

Andreas Grebhan



SVIT SCHWEIZ

IM GEDENKEN AN RÖBI BIRRER



Lange Jahre durfte ich mit Röbi Birrer im damaligen Zentralvorstand des SVIT Schweiz und in den verschiedensten Kommissionen zusammenarbeiten. Röbi war als Zentralkassier für die Finanzen des SVIT Schweiz und der ihr angegliederten Fachschulen verantwortlich. Diese Aufgabe hat er mit Elan und Begeisterung, manchmal aber auch mit einer gewissen Sturheit erledigt. Er hat die Finanzen des SVIT zusammengehalten, und es war manchmal schwierig, ihn davon zu überzeugen, dass man auch Geld ausgeben muss, wenn man etwas erreichen will. Man musste gute Argumente ins Feld führen, um ihn von seiner Meinung abzubringen. Dabei hat er aber immer die Bedürfnisse des Verbandes und seiner Mitglieder – von denen er sehr viele persönlich kannte – in den Vordergrund gestellt. Gerne ist er mit anderen Berufskollegen zusammengesessen, um über die verschiedensten Probleme im Immobilienbereich, aber auch im SVIT zu diskutieren. In einer Runde mit Kolleginnen und Kollegen, die Backpfeife im Mund, ein an-

genehmer Stuhl zum Zurücklehnen, etwas Gutes im Glas – da fühlte er sich wohl. Er war aber auch ein guter Zuhörer, hat geholfen, wenn Hilfe notwendig oder verlangt wurde, und gab bereitwillig Auskunft, wenn man Informationen aus seinem Marktumfeld benötigte.

Röbi hat viel für unseren Verband geleistet, er hat die finanziellen Mittel zusammen mit dem Zentralvorstand und den Verantwortlichen gezielt eingesetzt. Er war ein treuer Teilnehmer der früheren, in familiärem Rahmen durchgeführten Weiterbildungsseminare, wo er immer seine vielen Freundschaften gepflegt hat.

Hart in der Diskussion, aber bereit seine Meinung zu ändern, kollegial und nicht nachtragend und immer wieder mit einem Quäntchen schwarzen Humors – so war unser Röbi Birrer. Ein guter Freund und ein liebenswerter Berufskollege ist für immer von uns gegangen.

Benno Zoller, Wil

Verrostete und verkalkte Wasserleitungen sanieren statt ersetzen

► **Lining Tech AG ist dank 25 Jahren Erfahrung und mehr als 15 000 sanierten Wohnungen Branchenleader in der Schweiz für Rohr-Innensanierung von Trinkwasserleitungen. Ohne baulichen Umtriebe – in Top-Qualität und mit besten Hygienewerten. Umweltfreundlich. Günstig. Sauber. Schnell.**

Korrodierende Rohrleitungen sind durch aggressives Frischwasser besonders gefährdet. Dadurch wird die Wasserqualität verschlechtert und damit auch die Gesundheit der Verbraucher bedroht. Die Gefahr von Rohrbrüchen steigt, welche bedeutende Schäden verursachen können.

Zehntausende von Liegenschaften in der Schweiz mit altem Rohrmaterial sind diesen Gefahren ausgesetzt, verursacht durch den stark angestiegenen Wasserverbrauch und die Nebenwirkungen durch überdüngte Böden und verschmutzte Gewässer. Für diese Belastung sind die alten Rohrmaterialien nur beschränkt widerstandsfähig gegen Verrostung und Verkalkung. Diese Erfahrung führte zum Einsatz von neuem Rohrmaterial mit plastifizierten Innenwandungen. Verstopfte Ventile, verfärbtes Wasser, Leistungs- und Druckabfall durch Querschnittsverringeringen sind Merkmale solcher Korrosionen. Je nach Wasserqualität können die ersten Schadenanzeichen bereits wenige Jahre nach Inbetriebnahme der Installation auftreten. Spätestens jedoch nach 10 bis 15 Jahren ist das Problem praktisch in allen Bereichen akut und sollte durch den Fachmann überprüft werden.

DIE PERFERTE REINIGUNG DER ROHR-INNENWÄNDE VON ROST UND KALK. Die über 15 000-fach bewährte Innensanierung durch Lining Tech AG bietet sich als perfekte Lösung an. Sie ist geeignet für den Einsatz bei verschiedensten Rohrmaterialien wie Eisen, Kupfer, Guss usw. mit Innendurchmesser ab 10 bis 125 mm in Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern (inkl. Hochhäusern), Spitälern, Alters-



Nach der Rohrreinigung erfolgt die Innenbeschichtung der Wasserleitungen.

heimen, Schulen usw. Lining Tech AG saniert nicht nur Trinkwasserleitungen kalt / warm, sondern auch Heizleitungen, Dachwasser-Ableitungen, Warmwasser-Fernleitungen, Feuerlöschleitungen sowie Schwimmbadleitungen.

Die Sanierung vollzieht sich ausschliesslich an den Innenwandungen der Rohrleitungen. In einem ersten Verfahrensschritt werden die Korrosionen und Inkrustationen ohne Belastung des Rohrmaterials entfernt. Selbst härteste Ablagerungen werden beseitigt. Ein berechnetes Luft / Sand-Gemisch wird mit grossem Druck durch die Leitung geblasen. Dabei spielt es keine Rolle, wie der Verlauf der Installation ist. Winkel, Verzweigungen und sogar Unterputz-Ventile stellen dabei überhaupt keine Probleme dar. Sie werden mitgereinigt, zum Beispiel ab der Zapfstelle des Lavabos, deren Auslaufarmatur vorher demontiert wurde. Jede Abzweigleitung wird mit berücksichtigt und separat bearbeitet. Die sorgfältige LT-Qualitätsarbeit garantiert für eine einwandfreie Rohr-Innenreinigung. Das ganze Unternehmen ist seit Jahren zertifiziert nach ISO-Norm 9001.

DIE BESCHICHTUNG DER ROHR-INNENWÄNDE. Der perfekten Rohrreinigung folgt nun die Beschichtung der Innenwandungen mit dem trinkwasser-sertauglichen Korrosionsschutz aus Kunststoff. Um eine weitere Korrosion zu verhindern, wird das Rohrinne beschichtet. Auch dieser Prozess wird mittels gesteuerter Druckluft durchgeführt. Diese Beschichtung weist beste Eigenschaften im schweren Korrosionsschutz auf und glättet zudem die Rohrinne wanden wie ein Emailüberzug. Nach 24 Stunden ist das flüssig eingebrachte Material völlig ausgehärtet und belastbar.

- 3x günstiger und 10x schneller als konventionelle Sanierung.
- Kein Aufspitzen von Wänden und Böden.
- Kein Staub, Lärm und Betriebsunterbruch.
- Keine Wiederherstellungs- und Reinigungskosten.
- Keine Mietzinsverluste.
- Keine unzumutbare Störung der Bewohner.
- Verbesserung der Trinkwasser-Qualität.
- Umweltfreundlich.
- Garantie gem. SIA-Norm 118.

Lining Tech AG saniert pro Jahr über 1000 Wohnungen in der Deutschschweiz inklusive Wallis sowie im Tessin. LT verfügt als eines der ersten Rohr-

sanierungs-Unternehmen der Schweiz über das Umweltzertifikat nach ISO-Norm 14001. Tausende zufriedener Kunden bestätigen eine problemlose und kostengünstige Sanierung ihrer von Rost und Ablagerungen verengten Trinkwasserleitungen durch Lining Tech AG, verbunden mit einer spürbaren Verbesserung der Wasserqualität. Die sanierten Leitungen sind nun praktisch wieder neuwertig und haben eine Lebensdauer von über 20 Jahren. Eine Investition für Jahrzehnte für Ihr tägliches Wohlbefinden – dank einwandfreiem Trinkwasser.

Als Referenzen seien hier nur einige wenige erwähnt: EMPA Bürogebäude, Dübendorf / Überbauung Telli, Aarau / Alters- und Pflegeheim, Schlieren / Hotel Kulm, St. Moritz, Hotel Alpina, Klosters / Personalhaus Spital, Baar / JOWA-Bäckerei, San Antonino TI sowie zahllose Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften, Genossenschaften und Eigenheim-Besitzer.

Zahlreiche Labortests bescheinigen die einwandfreie Trinkwasserqualität nach einer Rohr-Innensanierung durch die Lining Tech AG. Rohrsanierung ist Vertrauenssache – vertrauen deshalb auch Sie dem Branchenleader für Rohr-Innensanierung von Trinkwasserleitungen!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Tel. 044 787 51 51
www.liningtech.ch



Mitarbeitende der Lining Tech AG, Freienbach SZ, der Nr. 1 in der Schweiz für Rohr-Innensanierung von Trinkwasserleitungen.



Und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient!

Schulthess-Geräte: rundum überzeugend!

► **Schulthess-Geräte für Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser sind intelligent konzipiert: Clevere Technologie, hohe Benutzungsfreundlichkeit, leicht zu handhabende Programme, Spezialtasten, ökologische Funktionen und eine Fülle von hilfreichen Spezialprogrammen machen die Spirit-Waschmaschinen und -Wärmepumpentrockner zum perfekten Team in der Waschküche.**

Schnell, komfortabel, schonend zu Wäsche und Umwelt: so präsentiert sich die aktuelle Schulthess Spirit-Gerätegeneration. Ausserdem wartet sie mit Neuerungen auf, die das Wäschewaschen und -trocknen noch bequemer machen. Einmal mehr bekräftigt Schulthess ihre Expertentstellung für das moderne Waschen.

INTELLIGENT, EINFACH, IN REKORDZEIT SAUBER. Intelligente Programme und einfache Bedienung machen das Waschen bequem: Mit den Schulthess Expressprogrammen wird die Wäsche bereits ab 19 Minuten einwandfrei sauber. Nur bei Schulthess sind diese Programme auf sämtlichen Temperaturstufen einsetzbar. Ausserdem sorgen weitere Spezialprogramme für Seide, Wolle, Feinwäsche etc. dafür, dass die Wäsche schonend gepflegt wird. Und besonders erfreulich für AllergikerInnen: Mit dem sanaPlus-Programm werden alle Textilien, auch Bettwäsche und Vohänge, faserstief pollenfrei sauber.

ÖKOLOGISCH WEGWEISEND. Die Schulthess Spirit Waschmaschinen und Wärmepumpentrockner gehören zu den energieeffizientesten Geräten auf dem Markt und werden vom Energy-Label mit Top-Noten ausgezeichnet. Dies wird unter anderem durch Senso-

ren sowie ökologische Funktionen wie die 20°C-Taste oder die Temperaturabsenkung bewirkt. Die Sensoren ermitteln den Schmutzanteil sowie das Wäsche-Gewicht, berechnen automatisch den Wasser- und Waschmittelbedarf und geben die Programmdauer an. Zusätzlich schont der Weich-, Regen- oder Warmwasseranschluss die wertvolle Ressource Wasser.

NEUHEIT: SELBSTREINIGUNGSAUTOMATIK «AUTOCLEAN». Schulthess überzeugt auch im Mehrfamilienhaus-Bereich mit einer Neuerung: Der neue Wärmepumpentrockner Spirit proLine TW 8420 ist nicht nur sehr energiesparend unterwegs, er verfügt als einziger Wärmepumpentrockner über eine Selbstreinigungsaufbau mit Direktablauf. Der automatische Reinigungsvorgang schützt vor Verflutung und reduziert somit den Wartungsaufwand auf ein Minimum. Das Selbstreinigungssystem «autoClean» sorgt für eine konstante Energie-Effizienz und garantiert eine gleichbleibende Trocknerleistung über die gesamte Geräte-Lebensdauer. Einfacher geht es wirklich nicht.

DAS PERFEKTE TEAM, NATÜRLICH SWISS MADE. Auch die Spirit-Wärmepumpentrockner halten, was die Spirit-Waschmaschinen versprechen: Kommen sie gemeinsam zum Einsatz, steht in der Waschküche das perfekte Team zur Verfügung. Aufeinander abgestimmte Programme optimieren den Wasch-/Trocknungsvorgang und schonen die Umwelt und das Haushaltsbudget. Schulthess bekennt sich seit jeher zum Produktionsstandort Schweiz. Die Geräte werden mit viel Stolz und Engagement in Wolfhausen im Zürcher Oberland entwickelt und produziert, sind robust gebaut und auf Langlebigkeit ausgerichtet: Wäschepflege mit Kompetenz!

Schulthess Maschinen AG an der Bauen & Modernisieren in Zürich vom 30.8. bis 2.9.2012

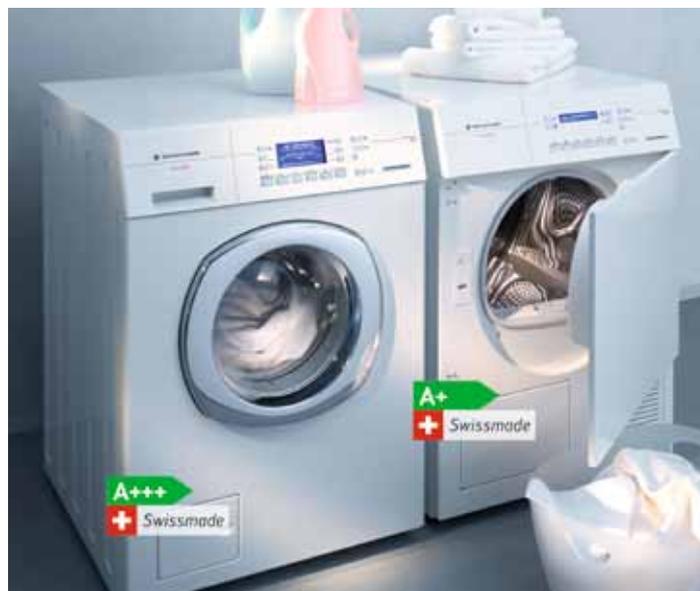
Besuchen Sie den Schulthess-Stand in der Halle 5, Stand C20.

ARTLINE: EDLES DESIGN IN DER FARBE ANTHRACIT. Auch bei Wasch- und Trocknergeräten muss man nicht auf Design verzichten: Mit der «artLine» von Schulthess werden Waschmaschine und Wäschetrockner auch in der exklusiven Ausführung «Anthrazit» angeboten. Das gibt es so nur bei Schulthess!

100%-IGE KOSTENTRANSPARENZ IN DER MEHRFAMILIENHAUS-WASCHKÜCHE. Schulthess lanciert ihr neues prePaid-Card-System, welches auf Wunsch für alle Mehrfamilienhaus Schulthess topLine-Modelle erhältlich ist. Die auf

RFID-Technologie basierende Zahl-Lösung, schafft 100%-ige Kostentransparenz und erleichtert den Nutzern und den Hausverwaltern das Leben beträchtlich. Neu sind auf dem Display neben der Programm-Anzeige und –Lebensdauer auch die Programm-Kosten ersichtlich.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Schulthess Maschinen AG, Landstrasse 37, 8633 Wolfhausen / ZH, Telefon 0844 888 222



Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus: Schulthess Spirit topLine 8040i und TW 8420

Effizientes Kühlen spart Energie und Geld

► Fürs Kühlen und Gefrieren bietet Electrolux fast ausschliesslich Einbaugeräte in den besten Energieeffizienzklassen (EEK) A++ und A+++ an. Im Vergleich mit einem 15-jährigen Kühlschrank reduziert sich der Stromverbrauch um bis zu 72 Prozent.

Weniger als eine 18-Watt-Halogen-Sparlampe verbraucht beispielsweise die Kühl-Gefrierkombination IK 2915. Möglich wird dieser Spar-Rekord durch die innovative Isolierung mit Vakuum-Panelen sowie eine neue Kompressor-Technologie, deren Invertertechnik äusserst effizient arbeitet. Damit gehört der IK 2915 mit 275 Litern Nutzinhalt zur besten Energieeffizienzklasse A+++.

Die Effizienz wirkt nicht nur ökologisch, sondern auch finanziell: Bei einem Strompreis von 20 Rappen pro Kilowattstunde lassen sich in 15 Jahren rund 1'200 Franken sparen. Und bei zu erwartenden höheren Strompreisen werden die Ersparnisse noch deutlicher ausfallen.

Der Energiepionier Electrolux unterstreicht die Bedeutung des Energie-sparens im Kühlbereich. Kurt Langhard, Product Manager Kühlen: «Wer etwas für die Umwelt tun möchte, erreicht beim Kühlen und Gefrieren besonders viel. Da diese Haushaltgeräte immer in Betrieb sind, spart man hier am wirksamsten Energie und Geld.»

► WEITERE INFORMATIONEN:
Electrolux AG
Badenerstrasse 587
8048 Zürich
Telefon 044 405 81 11
Telefax 044 405 82 35
www.electrolux.ch



ANZEIGE

SIBIRGroup

SIBIR

NEU:
SIBIR Raumluft-Wäschetrockner –
trocknet die Wäsche sanft und natürlich!



MEMBER
MINERGIE®

Bauen & Modernisieren 2012, Messe Zürich

Markt- und Trendplatz für das Bauen

► **Bauen ist komplex geworden. Ein Messebesuch macht es einfacher. Darum bieten vom 30. August bis zum 2. September 2012 in der Messe Zürich 600 fachkompetente Aussteller – darunter alle namhaften Technologieführer aus den Bereichen Bauen, Wohnen und Energie – ihre Neuheiten und Entwicklungen.**

Wer sich der Herausforderung einer Gebäudeerneuerung oder eines Neubaus stellt, sollte die Markttrends und Innovationen der 43. Bauen & Modernisieren nicht verpassen. Die Schweizer Baumesse ist Adresse für Qualität, Inspiration und Information. Zudem wird einer der höchst dotierten Architekturpreise der Schweiz, der «arc-award» 2012, im Gesamtwert von CHF 60'000.–, verliehen und das Thema Bodengestaltung wird in einen spannenden Parcours mit dem wohlthuenden Titel «Lassen Sie Ihre Füsse sprechen» verpackt.

SIEBEN HALLEN FÜR DAS ZUHAUSE. Die Messthemata gliedern sich 2012 in flexible Wohn- und Arbeitsräume, Boden, Garten und Terrasse (1 + 2), Kochen und Wohnen (3 + 4), Bad, Sauna & Co. (3,4,7), wirtschaftliches

Sanieren und Bauen, Energieberatung, Eigenheim (5 + 6). 60 Gratis-Fachvorträge finden in den Konferenzräumen der Halle 7 statt. Eine separate Vortragsreihe steht unter dem Patronat von EnergieSchweiz mit dem Titel «Gebäudesanierung – der attraktive Schritt zu mehr Lebensqualität».

RUND UM WOHNHEIGENTUM
Im Sonderbereich «Eigenheim-Messe Schweiz» dreht sich alles um das Wohneigentum. Folgende Aussteller sorgen für den perfekten Raum: Atmoshaus Management AG, Baufritz AG, Bijouhaus AG, BSZ Immobilien AG, BZ Berater Zentrum AG, CASA-VITA / Frefel Holzbau AG, Frammelsberger Holzhaus, freshhaus, GriffnerHaus AG, Hauseigentümerverband Zürich, hausforum.ch by Swissforums AG, Heinrich Trick Baukonzept GmbH, homegate AG, homestreet24.ch AG, impuls immobilien ag, KXS Architektur AG, Lerch & Partner Generalunternehmung AG, Marty Häuser AG, Renggli AG, Schöb AG, Sieber Holzbau AG, StellaHAUS AG, Swiss Life, SWISSHAUS AG.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.bauen-modernisieren.ch

Bauen & Modernisieren
Messe Zürich
30. August bis 2. September 2012
Täglich geöffnet 10-18 Uhr
www.bauen-modernisieren.ch

Transfer sowie 20% Ermässigung auf den Eintritt mit dem RailAway
Bauen & Modernisieren Kombi.
www.sbb.ch/bauen-modernisieren

Eintritt: 16 Franken, Lernende/Studenten/AHV-Bezüger: 8 Franken, Kinder bis 16 Jahre in Begleitung Erwachsener gratis. 10% Ermässigung auf die Bahnfahrt und den

**modernisieren
bauen**



Fundiertes, topaktuelles Fachwissen aus erster Hand gibt es an der Bauen & Modernisieren vom 30. August bis 2. September in Zürich.

Rostwasser? Wasserleitungen sanieren statt ersetzen

Lining Tech AG – Dank über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 15'000 sanierten Wohnungen Branchenleader für Rohr-Innen-sanierung von Trinkwasserleitungen.

■ **Rostwasser und Druckabfall in der Wasserleitung?**



Derart verrostete Rohre sind keine Seltenheit. Die dicke Rostschicht bewirkt eine Rohrverengung und einen damit verbundenen Druckabfall sowie Rostwasser. Höchste Zeit für eine Sanierung!

Die über 15'000-fach bewährte Innensanierung von Trinkwasserleitungen bietet sich als perfekte Lösung an. Geeignet für den Einsatz bei verschiedensten Rohrmaterialien wie Eisen, Kupfer, Guss usw. mit Innendurchmesser ab 10 bis 125 mm.

- **Tiefere Kosten und kürzere Sanierungsdauer**
- **Absolut keine bauliche Umtriebe**
- **Top-Qualität + Langzeit-Erfahrung**

Lining Tech saniert pro Jahr über 1'000 Wohnungen. Tausende zufriedener Kunden bestätigen eine problemlose und kostengünstige Sanierung ihrer von Rost und Ablagerungen verengten Trinkwasserleitungen durch Lining Tech, verbunden mit einer spürbaren Verbesserung der Wasserqualität.

■ **Lining Tech AG – die Nr. 1 für Rohr-Innen-sanierung von Trinkwasserleitungen**

Lining Tech AG verfügt als eines der ersten Rohrsanierungs-Unternehmen der Schweiz über das Umweltzertifikat gem. ISO-Norm 14001.



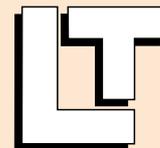
Mitarbeitende der Lining Tech AG, Freienbach SZ

Fotos: Peter Bruggmann

Eine Sanierung der Leitungen durch die Lining Tech AG ist 3x günstiger sowie 10x schneller als eine Neu-Installation – und ausserdem umweltfreundlich.
Kein Aufspitzen von Wänden und Böden.

Günstig. Sauber. Schnell.

...und Trinkwasser hat wieder seinen Namen verdient!



Lining Tech AG

8807 Freienbach SZ

Telefon 044 787 51 51

Aargau, Basel, Bern:
Tel. 062 891 69 86

Wallis: Tel. 027 948 44 00
Tessin: Tel. 091 859 26 64

www.liningtech.ch

Palace: Durchdachtes Bad-Konzept für Haushalte und Hotels

► **Palace von Keramik Laufen kombiniert zeitloses Design mit hoher Funktionalität – Designer Andreas Dimitriadis (Platinum-design) hat das Kernkonzept des Waschtisch-Klassikers Palace überarbeitet und in eine zeitgemässe Formensprache übertragen, Keramik Laufen hat es um zusätzliche Waschtische, WCs, Bidets, Möbel, Armaturen und Accessoires erweitert. Für seine hohe Designqualität wurde der neue, grosse Waschtisch von Palace mit dem Red Dot Award 2011 ausgezeichnet.**

Palace von Keramik Laufen ist ein echter Waschtisch-Klassiker, der wegen seines klaren Designs und der Möglichkeit, ihn auf Mass zu schneiden, in Hotels und architektonisch geplanten Bädern gleichermaßen beliebt ist. Jetzt hat der Stuttgarter Designer Andreas Dimitriadis (Platinumdesign) die Formensprache von Palace weiterentwickelt. Das Design des neuen Palace strahlt nach ausser Präzision und Klarheit aus – mithin schlichte Modernität. «Der Benutzer erlebt Palace als emotional und funktionell», erklärt Andreas Dimitriadis, «denn sanfte, fließende Oberflächen, viel nutzbare Fläche und einfache Reinigung machen Palace besonders anwenderfreundlich.»

Funktionales und optisches Highlight des Programms sind die eindrucksvollen grossen Waschtische. Sie sind in vier Breiten erhältlich – in den beiden grössten Varianten auch als Doppelwaschtisch. Alle haben ein grosszügiges Becken, das sich organisch aus dem kantigen Keramikblock wölbt und ansatzlos in reichlich Ablagefläche übergeht. Die Waschtische können ab Werk individuell zugeschnitten werden, selbst schräge Schnitte sind möglich: Ideal für Hotelbäder und Privatbäder, die auf Mass gearbeitet werden. Eine keramische Abdeckung der Schnittflächen kann noch vor dem Brand der Keramik im Werk angarniert werden, so dass dabei keine Nahtstellen zu sehen sind – diese technische Innovation von Keramik Laufen zeigt einmal mehr, wie gut der Schweizer Badspezialist das Metier beherrscht. Ein Blickfang ist das optional erhältliche, breite verchromte Metallband, das als Handtuchhalter die Frontlinie des Waschtischs optisch aufnimmt. Auf Wunsch können die Waschtische mit integrierten Seifenspendern ausgestattet werden.

Keramik Laufen hat Palace neu um vier Einzel-Waschtische, ein Handwaschbecken und einen weiteren Doppelwaschtisch mit viel Ablagefläche ergänzt. Da die Unterseite der Waschtische nach hinten abfällt, wirken sie sehr filigran, fast als würden sie vor der Wand schweben. Werden sie dagegen

in ein Möbel eingebaut, bleibt lediglich ein eleganter, schmaler Streifen der Keramik sichtbar. Auf Wunsch können die Waschtische mit einer Halb- oder Standsäule kombiniert werden und sind auch ohne Überlaufloch erhältlich. Passend zu den Waschtischen kann ein umlaufender oder ein seitlich montierbarer, verchromter Handtuchhalter angebracht werden.

Ein wandhängendes WC als Tief- oder Flachspüler, ein wandhängendes Tiefspül-WC mit kurzer Ausladung von 490 mm, ein Wand-Bidet sowie eine Stand-WC-Kombination, ein Stand-WC und ein Stand-Bidet vervollständigen das Angebot. Auch sie sprechen die neue Formensprache mit den wie Schalen geformten Becken. Der Keramikkörper wirkt elegant und schmal, gleichzeitig ist er frei von Vertiefungen, scharfen Kanten oder Fugen, an denen Schmutz anhaften könnte, denn die Befestigung erfolgt verdeckt. Die WCs sind alle mit 6 beziehungsweise 4,5 Litern spülbar und sorgen mit einem geschlossenen Spülrand für zusätzliche Hygiene.

Perfekt auf Palace abgestimmt ist Case, ein Möbelprogramm in zeitlos-reduziertem Design, das ebenfalls von Andreas Dimitriadis entworfen wurde. Es ist standardmässig Weiss oder in den Texturen gekalkte Eiche und Eiche anthrazit verfügbar, gegen Aufpreis in 38 weiteren Farben. Passende Spiegel mit integrierter Beleuchtung sind ebenfalls erhältlich.

Speziell für Hotels hat Keramik Laufen neue Keramikablagen in den Abmessungen der grossen Waschtische entwickelt, die sich einfach befestigen und auf Mass schneiden lassen. Sie machen einen leichten und eleganten Eindruck und sorgen für viel und leicht zu reinigenden Stauraum unterhalb des Waschtischs.

Ergänzt werden kann Palace ausserdem mit der Armaturenkollektion arwa-curveprime von Similor. Die Armaturen mit ihrem elegant geschwungenen, bogenförmigen Auslauf wurden ebenfalls von Andreas Dimitriadis entworfen, der den Keramiken damit einen gleichwertigen Partner zur Seite stellt. Für den Waschtisch stehen drei Varianten zur Auswahl: ein zeitlos eleganter Einhebelmischer, ein Zwei-Griff-Mischer sowie ein modernes, die Architektur betonendes Wandmodell. Alle drei Varianten sind wahlweise auch mit offener Wasserführung erhältlich. Passende wassersparende Duschen- und Bademischer mit Thermostat runden diese hochwertige Armaturenserie ab.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Keramik Laufen AG



Kombination aus zeitlosem Design und hoher Funktionalität: Zur Bad-Kollektion Palace von Keramik Laufen gehören Waschtische, WCs, Bidets und Accessoires. Mit den passenden Möbeln der Serie Case und den Armaturen der Kollektion arwa-curveprime von Similor wird Palace zum Komplettbad. Foto: Keramik Laufen



Der Waschtisch der Bad-Kollektion Palace von Keramik Laufen kann mit einem praktischen Handtuchhalter aus verchromtem Aluminium und der Armatur arwa-curveprime kombiniert werden. Foto: Keramik Laufen



Elegant und sparsam: Der Keramikkörper des Stand-WCs und -Bidets von Palace wirkt schlank und ist frei von Nischen, in denen Schmutz anhaften könnte. Das WC verbraucht 6 beziehungsweise 4,5 Liter Wasser um normgerecht und gründlich zu spülen. Foto: Keramik Laufen

Natur pur: Farbige Badewannen sorgen für sinnlichen Look im Bad

► **Design, technische Raffinessen, Spa-Charakter: Das Bad wandelt sich vom funktionalen Raum hin zur modernen Wohlfühloase, die individuell eingerichtet ist und zum Relaxen einlädt. Passend dazu wird heute bei der Badplanung nicht mehr nur auf klassisches Weiss gesetzt: Natürliche Materialien wie Holz und Stein sind für Böden und Wände im Bad beliebt und werden durch passende Accessoires stimmig ergänzt. Ab sofort machen Design-Badewannen aus kostbarem Kaldewei Stahl-Email 3,5 Millimeter in fünf ausgewählten Farbtönen den neuen, sinnlichen Look fürs Bad komplett.**

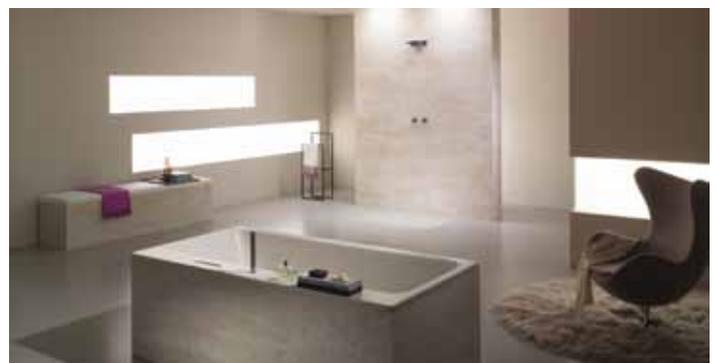
Die moderne Badarchitektur zeichnet sich durch eine grosszügige Raumaufassung aus, die durch warme Farben und natürliche Materialien geprägt ist und so ein entspannendes Ambiente schafft. Ergänzend zu den emailierten Duschräumen in den Farbtönen der Coordinated Colours Collection sind nun auch die Kaldewei Badewannenfamilien Asymmetric Duo, Centro Duo, Conoduo und Ellipso Duo in fünf exklusiven Mattfarben erhältlich: Lava-schwarz, Oyster Grey, Seashell Cream und Arktisweiss klingen nicht nur nach Natur pur, sondern lassen sich auch ideal mit Oberflächen wie Holz, Marmor oder anderen Natursteinen kombinieren. Elegantes City-Anthrazit Matt rundet die Kaldewei Farbpalette für Badewannen stimmig ab.

NATÜRLICHE FARBEN SIND GEFRAGT – NICHT NUR IM BAD. Ein klassisches weisses Bad ist zwar immer noch gefragt – allerdings geht der Trend zu einer neuen Ästhetik, in der natürliche, zeitlos elegante Farben und Materialien dominieren. Grössere Bäder mit ebenen Duschräumen und frei stehenden Badewannen sind gefragt. Kaldewei prägt diese Entwicklung mit stilischeren Bade- und Duschräumen und warmen Farben: «Elegante, zeitlose Farben sind mehr als ein Trend – nicht nur im Bad, sondern auch in der Möbel- und Küchenindustrie», weiss Nicole Roesler, Direktor Marketing und Produktmanagement der Kaldewei GmbH & Co. KG. Und ergänzt: «Sogar in der Automobilbranche sind Farben wie Creme und dunkles Braun angekommen. Das Badezimmer ist ein intimer Ort, in dem wir durchschnittlich fünf Jahre unseres Lebens verbringen. Umso wichtiger ist es, dass wir uns hier besonders wohlfühlen – und da spielt Farbe eine zentrale Rolle!»

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Franz Kaldewei AG
 Rohrerstrasse 100
 CH – 5000 Aarau
 Tel.: 062 / 205 21 00
 Fax: 062 / 212 16 54
 info.schweiz@kaldewei.com
 www.kaldewei.com



Centro Duo Oval und Superplan Plus in Oyster Grey Matt
 Neuer Look fürs Bad: Frei stehende Badewannen sind echte Hingucker – in aussergewöhnlichen Farben, zum Beispiel Oyster Grey Matt von Kaldewei, passen sie besonders gut zu natürlichen Oberflächen wie Marmor.



Asymmetric Duo und Conoflat in Seashell Cream Matt
 Wie ein Tag am Strand: Der Farbton Seashell Cream Matt von Kaldewei lässt Badewanne und Dusche sinnlich wirken – perfekt für ein entspannendes Wasservergnügen im Home-Spa. Auf dem breiten Rand der Badewanne Asymmetric Duo warten bereits die notwendigen Badeaccessoires ...

ANZEIGE

«Unterfordert?»

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

svit
 SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch

ShowerCulture: Duschsysteme von KWC

► **Im Nu sorgt KWC jetzt für neues Duschvergnügen: ShowerCulture umfasst neue Generationen von Handbrausen, Kopfbrausen und Thermostaten sowie modular aufgebaute Duschsysteme, die alles beinhalten – von der Duschgleitstange bis zu Hand- und Kopfbrause, Brausenarm und Thermostat. Damit wird Duschen in neuer Ästhetik und mit neuem Komfort zum reinsten Vergnügen. Die Programmneueheiten basieren auf der traditionellen Duschkompetenz von KWC, verbunden mit innovativen Technologien und Materialienkonzepten. ShowerCulture ist umfassend hinsichtlich Angebot und Design, Funktionalität und Komfort, Qualität und Sicherheit. Alle Elemente sind aufeinander abgestimmt und dennoch kompromisslos eigenständig.**

DREI EINBAUSITUATIONEN – DREI LÖSUNGEN. KWC hat für die drei wichtigsten Einbausituationen Austausch (ohne Zusatzbohrungen), Renovation (Aufputz) und Neubau (Unterputz) bereits fertige Sets definiert, die alles einfacher, schöner und komfortabler machen.

ALT RAUS – NEU REIN: SCHNELL UND OHNE ZUSATZBOHRUNG. Für einen schnellen Austausch wird das neue Duschsystem mit Duschgleitstange,

Kopf- und Handbrause und allem drum und dran ist in kürzester Zeit montiert, ohne dass irgendwo gebohrt werden muss. Der Anschluss erfolgt an die bestehende oder eine neue Armatur. Das geht schnell und kostet nicht die Welt – sorgt aber dafür, dass die Badewelt um einiges schöner und komfortabler wird. Gerade für Mietwohnungen auch eine ideale Lösung bei einem Mieterwechsel.

SPARFAKTOR BEIM RENOVIEREN. Mit ShowerCulture von KWC zieht Wellnesskomfort ins Bad ein und die neue Dusche hilft gleichzeitig beim Sparen: Setzt man auf KWC Thermostattechnologie, entfällt das lange Mischen von Kalt- und Warmwasser, denn die optimale Wassertemperatur wird automatisch in kürzester Zeit erreicht. Auf Anhub sorgt dies für Kosteneinsparungen bei Wasser und Energie von gut 20 bis 30%; das rechnet sich mit der Zeit. Der Anschluss bei dieser Renovationslösung erfolgt an bestehende Armaturen-Wandanschlüsse (Aufputz).

DIE NEUBAULÖSUNG. ShowerCulture von KWC ist überaus individuell und flexibel – das bewährt sich bei Renovationen und im Neubau. Hier stehen Lösungen für den Anschluss an Unterputz-Armaturen im Vordergrund – aus den Komponenten lässt sich die individuelle Kombination definieren.

DER SERVICE: SCHNELLES PLANEN UND BESTELLEN. Die Planung wird Architekten, Planern und Sanitärinstallateuren einfach gemacht: mit dem Online-Duschkonfigurator lassen sich die einzelnen Komponenten und Optionen von ShowerCulture individuell definieren und vereinfacht bestellen mittels einem Übersichtsblatt.

Mehr unter www.showerculture.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
KWC AG
Hauptstrasse 57
Postfach 179
5726 Unterkulm
Tel. 062 768 68 68
www.kwc.ch



Vorher



Nachher

Vielversprechende Perspektiven:

ImmoScout24 goes Facebook

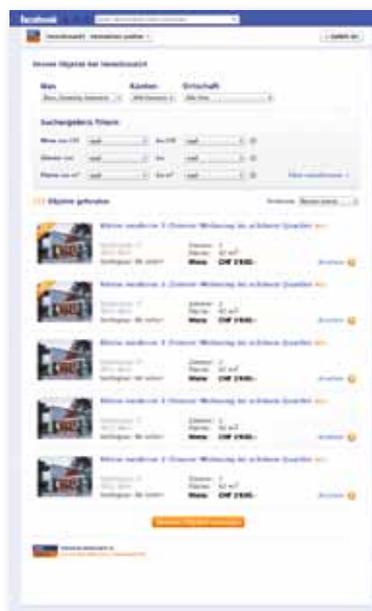
► **Bei ImmoScout24 inserieren und das Miet- oder Kaufobjekt gleichzeitig und im gleichen Look auf der Firmenpage auf Facebook lancieren: Eine neue Dienstleistung des Online-Marktplatzes ImmoScout24. Ab 8. August bietet das Immobilienportal seinen Kunden mit einem Homepage Customer Interface (HCI) das dafür notwendige Tool an. ImmoScout24 reagiert mit dem Angebot nicht nur auf die zunehmende Zahl an Facebook-Nutzern, sondern bietet damit auch einen echten Kundenvorteil (USP).**

Immobilienangebote auf ImmoScout24 werden in einem «wertigen» Umfeld präsentiert, attraktiv aufgemacht und benutzerfreundlich gestaltet. Mit dem Homepage Customer Interface (HCI) kann dieser Content nun zusätzlich via Facebook weiter gestreut und automatisch aktualisiert werden. Fazit für den

Nutzer: Eine markante Zunahme der Reichweite und die Übernahme einer gewissen Vorreiterrolle in einer Branche, wo kaum standardisierte Produkte oder Dienstleistungen für die weitere Nutzung von wertvollen Inhalten existieren.

Heute verzeichnet Facebook in der Schweiz an die 3 Millionen User, über 10 Prozent mehr als vor Jahresfrist. Eindrückliche Zahlen, die verdeutlichen: Die neue Dienstleistung von ImmoScout24 eröffnet dem Verkäufer- und Käufermarkt neue und vielversprechende Perspektiven. Bereits seit einiger Zeit angeboten wird das HCI für die firmeneigene Homepage, ein Service, der bereits von weit über 50 Prozent der ImmoScout24-Kunden in Anspruch genommen wird.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Scout24 Schweiz AG



powered by:



Energie rekuperiert – Verbrauch um zwei Drittel reduziert

► **Hydraulische Aufzüge können mit Druckspeichertechnologie nachgerüstet werden. Dadurch lässt sich die Energie bei der Senkfahrt zurückgewinnen. Das lohnt sich nicht nur für die Umwelt, sondern auch finanziell.**

Weniger Energieverbrauch bei gleichzeitig höherer Fahrkapazität: Den hydraulischen Aufzug im Langhaus Baden – einem Geschäftshaus – mit Druckspeichertechnologie nachzurüsten, hat sich gleich doppelt gelohnt. Dabei fiel der Entscheid anfänglich nicht leicht, denn der Lift war erst zehn Jahre alt. Doch die Fahrfrequenz stieg in den letzten Jahren massiv. Besucher des Langhauses, des Bahnhofs Baden sowie des integrierten Shoppingcenters fahren mit dem Lift. Und es kam vermehrt zu Störungen während der Stosszeiten. Die hydraulischen Elemente überhitzten sich, und der Lift musste bis zur Abkühlung pausieren.

Lediglich eine neue Steuerung und eine leistungsfähigere Kühlung einzubauen, kam für den Eigentümer – den Immobilienfonds Credit Suisse 1a Immo PK – nicht infrage. Berechnungen von AS zeigten, dass sich die Rekuperation, also die Rückgewinnung von Energie, auf jeden Fall lohnt.

Tatsächlich reichen heute nach der Umrüstung 28 Kilowatt Anfahrleistung. Vorher benötigte der Lift 40 Kilowatt. Die Reduktion ermöglichen die Druckspeicher. In ihnen baut sich beim Herunterfahren des Lifts ein Druck – in diesem Fall von 280 bar – auf. Die Energie, die normalerweise bei der Senkfahrt ungenutzt bleibt, wird so über eine Hilfspumpe zusätzlich gespeichert.

Weil dank der Druckspeicher weniger Motorenleistung benötigt wird, entsteht auch weniger Abwärme. Dies hat gleich zwei Vorteile: Einerseits muss nicht mehr zusätzlich gekühlt werden. Andererseits ist die Gefahr einer Überhitzung der hydraulischen und elektrischen

Elemente gebannt. Und die Bauteile verschleissen weniger schnell.

LIFT WIEDER ZUKUNFTSFÄHIG. Der Strombedarf des Langhaus-Liftes in Baden hat sich durch die Druckspeicher von jährlich 21 000 auf 7 500 Kilowattstunden reduziert. Dadurch sparen die Betreiber jedes Jahr etwa 3 000 Franken bei der Stromrechnung. Die Umstellung auf Rekuperation wird spätestens in zehn Jahren amortisiert sein. Die Investition lohnt sich, denn der modernisierte Lift hat eine Lebensdauer von über 20 Jahren. «Die Wirtschaftlichkeit und der ökologische Nutzen sind für uns überzeugende Argumente», sagt David Rutz. Er ist Projektleiter Bauleitung & Support bei Wincasa AG, die das Langhaus verwaltet. Die Nachrüstung sei schnell vollzogen worden. Der Lift bewältige nun auch hohe Fahrfrequenzen – 200 pro Stunde – problemlos, betont er weiter.

Druckspeichertechnologien zur Rekuperation lassen sich in fast alle hydraulischen Aufzugsfabrikate einbauen. Diese können also auf einfache Weise modernisiert und zukunftsfähig gemacht werden. Neben der Stromersparnis und der erhöhten Fahrkapazität lassen sich durch den Umbau auch die Stromspitzen brechen. Denn wenn in einem Gebäude mehrere Aufzüge – zum Beispiel Lastenaufzüge – laufen, kann das die Spitzenlast erheblich nach oben treiben. Wenn noch andere elektrischen Geräte in Betrieb sind, braucht das Gebäude eine gross dimensionierte Trafostation zur Abdeckung dieser Last. Nach einer Umrüstung auf Druckspeichertechnologie ist dies nicht mehr nötig. Und der Lift ist wieder fit für die nächsten 20 Jahre.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

AS Aufzüge AG
Friedgrabenstrasse 15
8907 Wettswil
Tel. 044 701 84 84
E-Mail: as-wet@lift.ch
www.lift.ch



Passage des Shoppingcenters im Langhaus.



Das Langhaus in Baden, ein markanter Bau des Badener Bahnhofgeländes.



Blick aus der Liftkabine zum Shoppingcenter im Langhaus.

Kone MonoSpace – Lancierung der nächsten Aufzugsgeneration Energieeffizienz und Fahrkomfort neu definiert

► Im Herbst 2012 führt Kone seine erneuerten maschinenraumlosen Aufzüge MonoSpace auf dem Schweizer Markt ein. Die Produktpalette zeichnet sich aus durch sehr geringen Energieverbrauch, angenehme Fahreigenschaften und eine noch bessere Raumaussnutzung. Zeitgemässe Ästhetik garantiert das preisgekrönte Design.

In Sachen Ökoeffizienz gehört Kone zu den Pionieren der Branche. Die neuen MonoSpace-Aufzüge sind nochmals bis zu 35 Prozent energieeffizienter als die vorhergehende führende Aufzugsplattform. Der vollständig überarbeitete Aufzugsmotor Kone EcoDisc sowie perfektionierte Stand-by-Lösungen ermöglichen diese Verbesserungen.

Kunden im Bau- und Immobiliensektor sind zurecht anspruchsvoll, wenn es um Energieeffizienz und nachhaltiges Bauen geht – beispielsweise nach den Normen LEED oder BREEAM. «Mit unseren Lösungen lässt sich der CO₂-Fussabdruck von Gebäuden noch weiter verkleinern», sagt Wolfgang Bresser, Geschäftsführer Kone (Schweiz) AG.

Als erstes Unternehmen der Aufzugsbranche erhielt das Unternehmen für seine Serienprodukte die Energieeffizienzklasse A entsprechend der Richtlinie VDI-4707 «Energieeffizienz von Aufzügen» – und setzte damit bereits 2010 Massstäbe.

GARANTIERTER FAHRKOMFORT. Die erneuerte MonoSpace-Generation bietet neben dem Aufzugsantrieb Kone EcoDisc noch weitere entscheidende Optimierungen. So gewährleisten eine neuartige Motorsteuerung, ein verändertes Brems- und Aufzugssystem sowie der verbesserte Kabinenaufbau einen bisher unerreichten Fahrkomfort. «Wir erreichen einen minimalen Geräuschpegel innerhalb und ausserhalb der Kabine; eine sanfte, vibrationsfreie Fahrt und eine perfekte Haltegenauigkeit», so Bresser weiter. Der Fahrkomfort prägt das individuelle Erleben einer Aufzugsfahrt. Die Vision von Kone ist es, allen Passagieren die optimale Nutzererfahrung zu bieten. Der umfassende Fahrkomforttest, den das Unternehmen an jedem seiner Aufzüge vor Übergabe vornimmt, sorgt für ein garantiert angenehmes Fahrerlebnis.

PREISGEKRÖNTES DESIGN. Trendige Farben, hochwertige Materialien und ein-

zigartige Muster verleihen dem Kabineninterieur ein stilvolles Flair. Die exklusive Designkollektion bietet über 50 verschiedene von Designprofis entworfene Kabinenausstattungen – sowohl für Neuanlagen als auch für Modernisierungsprojekte. Das breite Angebot an Decken, Wandmaterialien, Fussböden, Handläufen, Spiegeln und weiterem Zubehör sorgt für grosse individuelle Gestaltungsmöglichkeiten. Für seine Designlösungen hat Kone beim renommierten «red dot design award» vier Auszeichnungen erhalten.

«Die neuen MonoSpace-Aufzüge sind das Herzstück unseres Produktangebots und deshalb von grosser Bedeutung», erklärt Wolfgang Bresser. «Sie stärken unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Neuanlagenmarkt.» Kone gehört in der Schweiz bereits heute zu den führenden Aufzugs- und Rolltrepenanbietern.

KONE MONOSPACE-AUFZÜGE IN KÜRZE

BESTE ÖKOEFFIZIENZ

- Vollkommen erneuertes Kone EcoDisc-Antrieb und verbesserte Stand-by-Lösungen.
- Bis zu 35 Prozent energieeffizienter als bisherige Aufzüge.
- Energieeffizienzklasse A gemäss Richtlinie VDI-4707.

ERHÖHTE RAUMEFFIZIENZ

- Kompakter Antrieb beansprucht weniger Raum im Schacht, was besonders vorteilhaft beim Austausch von Aufzugsanlagen ist.
- Grössere Nutzfläche, geräumigere Fahrkabine, erhöhter Komfort.

GARANTIERTER FAHRKOMFORT

- Reibungsarme Kabinenaufhängung, robuste Kabine, geräuschloses Bremsen.
- Fahrkomforttest vor Übergabe des Aufzugs.
- Reibungsloser, ruhiger Betrieb, minimale Geräuschbelastung für Hausbewohner.

PREISGEKRÖNTES DESIGN

- Flexible und vielseitige Kabineninterieurs aus der Designkollektion – in trendigen Farben und aus neuartigen Materialien.
- Neue Signalisationslösungen und Designs für unterschiedliche Gebäudetypen.

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

30. August bis 2. September, Messe Zürich, Halle 2 / Stand E21

Kone an der «Bauen & Modernisieren»

An der Messe «Bauen & Modernisieren» erleben Besucher die Qualitäten der neuen MonoSpace-Aufzugsgeneration hautnah. Eine kurze Entdeckungsreise führt sie durch die Dimensionen Öko- und Raumeffizienz, Fahrkomfort sowie Design.



Kone EcoDisc: Der energieeffiziente Antrieb ist das Herz des neuen MonoSpace.



MonoSpace-Aufzüge kombinieren Fahrkomfort mit Stil.

Schweizer Familienunternehmen ausgezeichnet

Naef-Group gewinnt «European Families in Business Award 2012»

Das Schweizer Familienunternehmen Näf (HAT-Tech AG und Näf Tech AG) wurde in Amsterdam als aufstrebende Europäische Familienunternehmen ausgezeichnet. Ramon Näf und Sarah Flieg-Näf gewannen die Kategorie «Top Family Business Rising Star of the Year». Dies ist die erste Auszeichnung dieser Art.

Freienbach, 12. Juli 2012 Gegen 90 % der Schweizer Firmen sind Familienunternehmen. In der Öffentlichkeit werden diese jedoch weniger stark wahrgenommen.

Campden FB, die europäische Zeitschrift für Familienunternehmen, zeichnet gemeinsam mit der Societe Generale Private Banking die erfolgreichsten Familienunternehmen aus. Dabei werden Führungspersönlichkeiten von europäischen Familienunternehmen gekürt.

Unter den nominierten Persönlichkeiten fanden sich Familienmitglieder von Unternehmen wie Ikea, Lego, Fiege, Kärcher oder Ferragamo. Als einzige Schweizer Firma nahm die Jury die Naef-Group in die engere Auswahl.

In der Kategorie «Top Family Business Rising Star of the Year» gewann mit Ramon Näf, CEO und Sarah Flieg-Näf, CFO zwei Vertreter des weltweit führenden Unternehmens für die Sanierung von Trinkwasserleitungen und Fussbodenheizungen.

Das Geschwisterpaar durfte die Auszeichnung am 9. Juli in Amsterdam entgegennehmen. Dazu Ramon Näf: «Die Auszeichnung ehrt uns und zeigt gleichzeitig auf, dass wir als Familienunternehmen richtig positioniert sind. Der Mensch steht im Mittelpunkt unserer Firma. Jeder Mitarbeitende ist Teil der Familie. Darauf basiert unser Erfolg

– heute und in Zukunft». «Für uns war bereits die Nomination eine grosse Ehre! Wir haben nicht damit gerechnet in der Kategorie «Top Family Business Rising Star of the Year» zu gewinnen. Wir sind überglücklich», so Sarah Flieg-Näf.

GESCHICHTE DES FAMILIENUNTERNEHMENS UND ENTWICKLUNG ZUR NÄF GROUP

1985
Gründung des ersten unabhängigen Ingenieurbüros für Rohr-sanierung

1987
Patentanmeldung für Reinigung und Beschichtung von Trinkwasserleitungen / LSE-System™

1992
Das LSE-System™ wird in Nordamerika eingesetzt

1995
Über 200 000 mit LSE-System™ sanierte Wohneinheiten weltweit

2006
Über 500 000 mit LSE-System™ sanierte Einheiten weltweit: In Wohnbauten jeder Grösse, in Spitälern, Schulen, Altenheimen und Gewerbebauten

2000
HAT-System™: Markteinführung des ersten Innenrohr-Sanierungssystems für Fussbodenheizungen

2011
Markteinführung anrosan®: erstes Innenrohr-Beschichtungssystem auf rein mineralischer Basis – frei von Epoxidharz

WEITERE INFORMATIONEN:
www.campdenfb.com
www.anrosan.com
www.hat-system.com

Die Naef-Group mit den beiden Bereichen HAT System™ (Sanierung von Fussbodenheizungen) und anrosan® (Sanierung von Trinkwasserleitungen) bietet als einziges Unternehmen ein umfassendes Dienstleistungsangebot für die Sanierung von Rohrleitungen – von der Analyse über die Umsetzung bis zum Service. Der Gruppe gelang in den vergangenen Jahren immer wieder ein technologischer Durchbruch. Werner Näf hat bereits vor 27 Jahren ein sicheres Verfahren zur Innensanierung von Rohren entwickelt.



Das erfolgreiche Familienunternehmen Näf (von links nach rechts): Sarah Flieg-Näf (CFO / Mitglied der Geschäftsleitung), Werner Näf (Gründer und Verwaltungsrat), Anneliese Näf (Mitglied der Geschäftsleitung), Ramon Näf (CEO).



Übergabe European Families in Business Award 2012 (von links nach rechts): David Bain, CampdenFB; Ramon Näf, HAT-Tech AG/Näf-Tech AG; Sarah Flieg-Näf, HAT-Tech AG/Näf-Tech AG; Jean-Francois Mazaud, Societe Generale Private Banking

Automatiktüren nach der neuen Einbruchnorm EN 1627 (2011) geprüft

► Gilgen Door Systems gehört zu den Ersten, die zwei Automatiktüren nach der neuen europäischen Einbruchnorm EN 1627 (2011) geprüft haben. Gebäude, Anlagen und Einrichtungen mit erhöhtem Einbruchrisiko (z.B. Banken, Juweliers, usw.) benötigen einen sicheren und meist ästhetischen Zugang. Gilgen Door Systems kommt diesem Bedürfnis nach und hat seine automatischen Schiebetürsysteme SLX-M RC2 und SLX-M RC3 vom Prüfinstitut ift Rosenheim erfolgreich prüfen lassen.

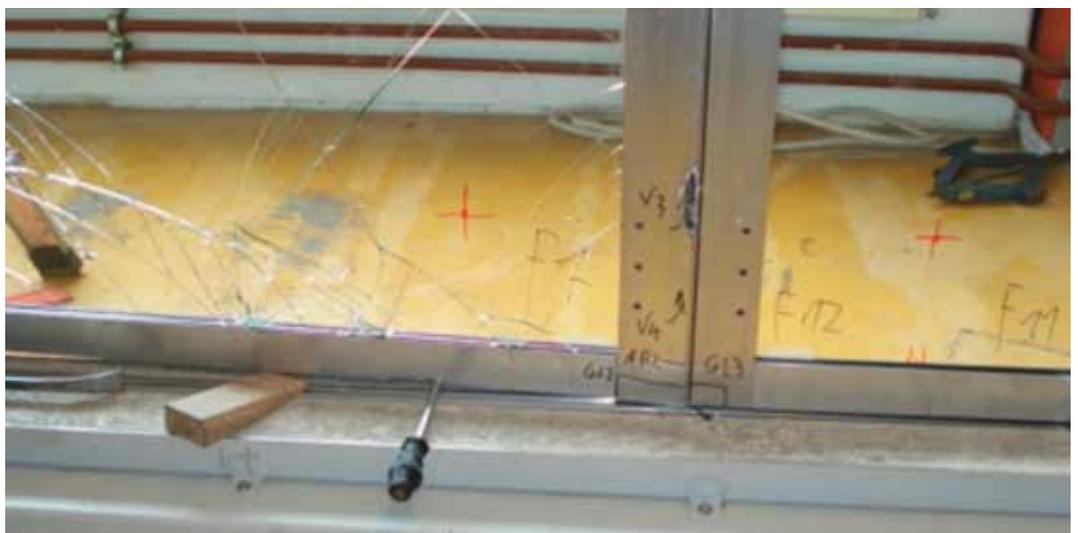
Sicherheit wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Viele Bankkonzepte verlangen für Ihre Gebäude bereits heute einen Mindeststandard von RC2 beziehungsweise RC3 (Resistance Class). Trotzdem soll der Eingang elegant und einladend aussehen. Gemäss dem Motto «protected by design» hat sich Gilgen Door Systems dem Thema angenommen und kann nun Automatiktüren anbieten, die genau diesem Kredo entsprechen. Als einer der ersten Hersteller hat Gilgen Door Systems seine Türen nach der neuen europäischen Einbruchnormenreihe (EN 1627-1630) erfolgreich geprüft.

Die automatischen Gilgen Schiebetürsysteme SLX-M RC2 und SLX-M RC3, mit schlanken Aluminiumprofilen, wurden hart auf die Probe gestellt. Das deutsche Prüfinstitut ift Rosenheim versuchte mit den entsprechenden Werkzeugen der Klasse RC2 und RC3 die Gilgen Automatiktüren aufzubrechen – erfolglos! Zudem hielten diese auch den statischen Belastungen (RC2 = 3000 N / RC3 = 6000 N) und der dynamischen Pendelschlagprüfung mit einer Pendelmasse von 50 kg problemlos stand.

Die auf Einbruch geprüften Gilgen Automatiktüren werden mit einer automatischen Mehrpunkte-Verriegelung komfortabel und in sekunden-schnelle ver- und entriegelt. Es wird ebenfalls eine manuelle Mehrpunkte-Verriegelung angeboten.

Die zwei Gilgen Schiebetürsysteme sind in den Ausführungen 1- und 2-flügelig, mit oder ohne Oberlicht erhältlich und eignen sich auch für grosse Maueröffnungen (3000 x 6000 mm).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Gilgen Door Systems AG
 Untermattweg 22
 3027 Bern
 Tel.: 031 985 36 00
 Fax: 031 985 36 01
 info@gilgendoorsystems.ch
 www.gilgendoorsystems.ch



Solarbetriebene E-Bike Tankstelle am Pfäffikersee

► Auf der Jucker Farmart in See-gräben wurde Mitte Juli die erste solarbetriebene E-Bike Ladestation aus Schweizer Produktion in Betrieb genommen. Dieses Zukunftsprodukt, realisiert vom Spezialisten für Veloparkieranlagen Velopa AG aus Spreitenbach/AG dürfte Schule machen.

Die Einweihung der Solar-Tankstelle war in ein umfassendes Rahmenprogramm eingebunden. Um 10:00 Uhr trafen Journalisten und Interessierte aus den verschiedensten velonahen Kreisen auf der Jucker Farmart ein, wo sie durch die ehemalige Zürcher Regierungsrätin und begeisterte Velofahrerin Rita Fuhrer begrüsst wurden. Die Eröffnung der Veranstaltung wurde bei einem Apéro mit Produkten aus dem kulinarischen Angebot des Gastgebers abgehalten.

Nach der Begrüssung übernahm Martin Jucker, Mitinhaber und Leiter Kommunikation bei Jucker Farmart das Wort. E-Bikes erfreuen sich immer grösserer Beliebtheit, stellte Martin Jucker fest, das Interesse an der umweltfreundlichen Fortbewegung ist erfreulich gross. Nun stellen wir auf unserem Erlebnisbauernhof den E-Bikern die entsprechende Infrastruktur zur Verfügung. Anstatt für einen Au-

toparkplatz zu bezahlen, kann der Kunde während seinem Besuch kostenlos das E-Bike laden.

Die E-Bike Ladestation von Velopa ist öffentlich zugänglich und umfasst 6 Ladestationen für die in der Schweiz gängigsten Modelle von Elektrovelos. Über 3 in der Dachkonstruktion integrierte Solarmodule wird tagsüber Strom generiert und in Pufferbatterien gespeichert. Die Station produziert jährlich umgerechnet bis zu 100 000 Fahrkilometer für E-Bikes. Eine volle Aufladung eines E-Bike-Akkus dauert je nach Kapazität 1.5 – 3.0 Stunden.

Für den zweiten Teil der Veranstaltung begaben sich die Teilnehmer bei Sonnenschein auf eine E-Bike Velotour rund um den schönen Pfäffikersee und konnten sich so selber ein Bild von der edlen Art des Velofahrens machen. Die beeindruckende Technik sorgte dafür, dass alle Teilnehmer der Veranstaltung frisch und schweisstrocken wieder die Jucker Farmart erreichten und ihr E-Bike in der neuen solaren E-Bike Ladestation aufladen konnten.

► WEITERE INFORMATIONEN:
Velopa AG
swiss parking solutions



Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Besuchen Sie uns an der bauen und modernisieren, Zürich 30. August bis 2. Spetember 2012 Halle 3, Stand D20

Merker – das ist Kompetenz für Waschautomaten, Wäschetrockner und Geschirrspüler.

- Unsere Top-Modelle mit **Energie-Label A+++** und **aus hochwertiger CH Produktion**
- Hervorragende Schalldämmung und somit **Eignung für Minergiebauten** (SIA 181 Zertifikat)
- Noch mehr Sparpotential mit optionalem **Warm- und Regenwasseranschluss**

Merker 
forever

Merker AG | Althardstrasse 70 | CH-8105 Regensdorf | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch

Neu: Öl-Brennwertkessel WTC-OB bis 45 kW

► **Den innovativen Öl-Brennwertkessel WTC-OB von Weishaupt gab es bisher in vier Leistungsstufen von 20 bis 35 kW. Jetzt rundet eine weitere Baugrösse mit 45 kW das Leistungsspektrum nach oben ab. Neu ist die Mischeinrichtung und eine leistungsstärkere, energiesparende Heizungsumwälzpumpe. Gleich geblieben ist der Hocheffizienz-Wärmetauscher aus Aluminium, der die kompakte Bauform ermöglicht, sowie der zweistufige purflam®-Brenner. Je nach Kesselgrösse beträgt die Differenz zwischen Stufe 1 und 2 bis zu 14 kW.**

Der werkseitig voreingestellte Weishaupt purflam® Blaubrenner geht dank seiner Zweistufigkeit besonders sparsam mit Heizöl um. Beim WTC-OB 45 beträgt die Brennerleistung 35,1 kW bei Stufe 1 und 43,4 kW bei Stufe 2.

Der Hochleistungs-Wärmetauscher aus Aluminium ist wärmedämmend und sorgt für einen hohen Normnutzungsgrad von 105 % Hi (99,1 % Hs). Grosse freie Querschnitte ermöglichen die einfache Wartung des Kessels.

Auch der Bedarf an elektrischer Energie wurde auf ein Minimum reduziert. So liegt der Bereitschaftsaufwand der elektrischen Komponenten unter 4 W. Der WTC-OB 45 ist darüber hinaus serienmässig mit einer Hocheffizienzpumpe ausgestattet. Bei einer Betriebsdauer von 15 Jahren werden so ca. 4000 kWh gegenüber einer dreistufigen Pumpe eingespart. Dies

entspricht dem Jahres-Stromverbrauch eines 4-Personenhaushalts.

Alle relevanten Emissionsvorschriften und Verordnungen werden nicht nur eingehalten, sondern weit unterschritten. Weishaupt empfiehlt den Einsatz von schwefelarmem Heizöl. Daneben ist auch der Einsatz von Heizöl in Standardqualität mit einem Schwefelanteil von bis zu 1000 ppm zulässig. Ebenso kann Heizöl mit einem Bioanteil von bis zu 10 % genutzt werden (DIN 51603-6 EL-A Bio10).

Eine innovative Sensorik leistet einen wesentlichen Beitrag zur Betriebssicherheit. So wird zum Beispiel der Zündstrom kontrolliert. Sensoren überwachen den Druck der Anlage und des Feuerraumes und zeigen Grenzüberschreitungen sofort am Reglerdisplay an. Ein weiterer Sensor überwacht die Temperatur der Ansaugluft und sorgt für eine Anpassung der Luftmenge. Um die Brennerlaufzeiten zu optimieren wird das Temperaturverhalten des Kessels analysiert.

Dank der integrierten Geräuschdämpferkombination für Abgas und Ansaugluft ist der Betrieb sehr leise. Einer Geruchsbeeinträchtigung durch Heizöl wird vorgebeugt durch einen speziellen Ölfilter, der sich innerhalb der Verkleidung befindet. Er besitzt ein abgekapseltes Luftabscheidesystem, das die angesammelte Luft dosiert über die Brennerdüse in den Brennraum ableitet.

Für die bequeme Effizienzkontrolle wird der Öl-Verbrauch berechnet. Der aktuelle Status kann am Reglerdisplay abgerufen werden.

Mitentscheidend für den sicheren und sparsamen Betrieb des Öl-Brennwertkessels WTC-OB ist eine fachkundige und sorgfältige Inbetriebnahme. Der Regler hilft dabei mit dem serienmässig integrierten Inbetriebnahmeassistenten, der den chronologischen Ablauf steuert. Er beginnt mit der Entlüftung der Hydraulik und der Ölleitung und endet mit der Optimierung der Brennerstufe 1 und 2.

Aufgrund seiner kompakten Abmessungen und seines geringen Gewichtes ist der WTC-OB einfach zu transportieren und einzubringen. Um auch besondere Herausforderungen wie z. B. enge und steile Treppenabgänge problemlos meistern zu können, sind am Kesselrahmen Muffen angeschweisst, in die Rohrstücke als Transporthilfen eingeschraubt werden können. Für den Transport mit einer Sackkarre ist eine entsprechende Schutzvorrichtung vorhanden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
Brenner und Heizsysteme
Chrummacherstrasse 8
CH - 8954 Geroldswil ZH
Telefon 044 749 29 29
Telefax 044 749 29 30
E-mail info@weishaupt-ag.ch
Internet www.weishaupt-ag.ch
Wetter www.meteocentrale.ch



Neue Möglichkeiten der professionellen Immobilienvermarktung

► **myhomegate.ch** ist eine Internetplattform, die speziell für Immobilienmakler und-verwalter zur optimalen Vermarktung eines Objekts entwickelt wurde. Sie überzeugt bereits durch ein vielfältiges Angebot an Produkten und Dienstleistungen. Seit Anfang 2012 finden Firmenkunden nun vier weitere Tools, die sie bei der realitätsnahen und attraktiven Abbildung ihrer Objekte qualifiziert und aus einer Hand unterstützen.

Annika Redlich (Redakteurin des Immobilienportals homegate.ch)

3D-VISUALISIERUNGEN. Zur Vermarktung von Neubauten gehören 3D-Architektur-Visualisierungen heute bereits zum Standard. Präzis und greifbar nah präsentieren sie das Objekt und bieten dem Betrachter einen konkreten Einblick in seine zukünftige Wohn- oder Arbeitswelt. 3D-Visualisierungen werden aufgrund der CAD-Pläne eines Neubaus in kurzer Zeit am Computer errechnet und können danach optimal in einer Verkaufs- oder Vermietungspräsentation eingebunden werden.

FOTO- UND VIDEOERSTELLUNG. Neue Möglichkeiten der digitalen Präsentation der Objekte bietet der Foto- oder Videoservice. Es werden professionelle Innen- und Aussenaufnahmen der Immobilie gemacht. Mit Hilfe eines Hochstativs kann der Blickwinkel um das Objekt herum erweitert und dem Interessenten damit das gesamte Umfeld gezeigt werden. Luftaufnahmen aus einem Helikopter sind ebenfalls möglich. Auf Wunsch können die Bilder zu eindrucksvollen Video-Slides mit passender Hintergrundmusik und speziellen Texteinblendungen weiterverarbeitet werden. Digitale Wohnungsbesichtigungen werden mit einem Video-Clip des Objektes möglich. Hier bieten sich zwei Möglichkeiten: Der Film kann von einem professionellen und erfahrenen Team in der entsprechenden Immobilie gedreht und aufgearbeitet werden. Es werden aber auch spezielle Kurse zur Video-

erstellung und -verarbeitung auf myhomegate.ch angeboten.

PROJEKT- ODER FIRMEN-WEBSEITEN. Ebenfalls zur Vermarktung von Neubauten wird ein weiteres Tool für Firmenkunden angeboten, mit dem eine eigene Projekt-Webseite erstellt werden kann. Das Design kann unter vielen Vorlagen ausgewählt werden. Alle Informationen zum Objekt sowie Visualisierungen, Fotos oder Videos werden der Seite ohne grossen Aufwand hinzugefügt. Diese spezielle Projekt-Webseite kann dann zur weiteren Vermarktung eingesetzt werden. Dank der mobiloptimierten Darstellung, kann die Seite von allen Smartphones wie iPhone oder Android sowie Tablet-PCs perfekt angezeigt werden. Damit werden Immobilien immer und überall zugänglich.

Aber auch der gesamte Firmenauftakt kann über das Tool erstellt werden. Da die homegate.ch-Datenbank mit dem Tool verbunden ist, können die eigenen Objekte gleich direkt in die neue Seite integriert werden.

GESAMTLÖSUNGEN. Mit dieser Lösung wird den Firmenkunden auf myhomegate.ch ein erfolgsversprechendes und höchst professionelles Komplettpaket angeboten. Für aussergewöhnliche Immobilien sowie zur optimalen Vermarktung von spannenden Neu- und Umbauprojekten eignet sich dieser Service. Von der Namens- und Logobildung eines Bauprojekts bis hin zu Foto- und Videoaufnahmen, Webseiten-, Broschüren- oder Flyergestaltung, fliessen hier die langjährige Erfahrung sowie das Fachwissen des Immobilienportals homegate.ch zusammen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.myhomegate.ch/services/vermarktungstools

X homegate.ch
 Das Immobilienportal



Moderne Kommunikation für Hotels

► **Schweizer Hotelbetriebe haben es jetzt besonders einfach, ihre Kommunikation auf den neuesten Stand der Technik zu bringen. Aastra, führender Hersteller von Kommunikationslösungen für den Geschäftsbereich, hat vor kurzem das Update seiner Aastra 400-Kommunikationsplattform veröffentlicht. Dieses enthält ein spezielles «Hospitality Paket» für die Hotellerie und Pflegebetriebe.**

Die Zufriedenheit der Gäste hat für Hotelbetriebe und Unternehmen im Beherbergungsbereich eine hohe Priorität. Dafür leisten alle Mitarbeitenden von der Reception bis zum Zimmerservice ihren Beitrag. Eine Kommunikationslösung, die sich nahtlos in die Prozesse des Betriebs integriert, unterstützt die Mitarbeitenden optimal bei der täglichen Arbeit. Sie trägt dazu bei, die Produktivität und die Qualität des Services zu steigern und gleichzeitig die Kosten niedrig zu halten.

Das Aastra 400 Hospitality Paket ist eine professionelle Lösung für die Kommunikations- und Administrationsaufgaben in der Hotellerie und Pflegebranche. Dank des modularen Aufbaus des Paketes mit seinen nahtlos zusammenpassenden Komponenten eignet es sowohl für kleine Betriebe ab vier Zimmern als auch für Unternehmen mit hohem Komfortangebot und bis zu 600 Zimmern. Eine grosse Auswahl an verschiedenen Endgeräten für die Reception, Zimmer und Personal, eine Softwareapplikation für die Verwaltung am Empfang und eine Schnittstelle zur Einbindung der marktgängigen Property-Management-Systeme sowie umfangreiche branchenspezifische Funktionen ermögli-

chen einen exzellenten Gästeservice. Bei der Entwicklung wurde viel Wert auf einfachstes Handling für das Personal gelegt. Dieses kann seine Aufgaben somit schnell und effizient erledigen. Dies bringt nicht nur mehr Freude an der Arbeit, sondern auch mehr Zeit, die Gäste so zu betreuen, dass diese gerne wieder ins Hotel kommen oder sich im Pflegeheim wohlfühlen.

Einige der Vorteile des neuen Pakets: Integrierte Applikation für die Reception: Dank Web-Technologie ist keine Installation nötig, ein Browser genügt. Bis zu fünf simultane Arbeitsplätze können an der Reception, im Büro oder mobil auf einem Tablet eingerichtet werden.

Schutz der persönlichen Daten: Beim Check-out werden private Gästedaten wie z. B. Wahlwiederholungs- und Anruflisten sowie Sprachnachrichten auf der Voicemailbox automatisch gelöscht. Kein nachfolgender Gast kann auf die Daten seines Vorgängers zugreifen.

Einfache und übersichtliche Bedienung: Eingaben sind mit zwei Klicks möglich. Es gibt eine Taste pro Zimmer, über die nach vorherigem Drücken der entsprechenden Funktionstaste Eingaben vorgenommen werden können. Das Endgerät Aastra 5380 beispielsweise lässt sich gleichzeitig als Receptions- und Vermittlerapparat nutzen. So können etwa eingehende Anrufe beantwortet werden, ohne den angefangenen Check-in abzubrechen.

Tastensperre: Die Gäste können die voreingestellten Funktionstasten nicht ändern. Bedienung: Der Betriebsmanager kann selbst die

einfache, webbasierte Konfiguration der Parameter ohne Unterstützung eines Technikers vornehmen. Um den Zugriff durch nicht befugte Personen zu verhindern, ist das Login passwortgeschützt.

Druck: Das Ausdrucken von Rechnungen und Gästelisten kann auf einem vorhandenen Drucker im Netzwerk getätigt werden.

Endgeräte: Aastra bietet ein breites Spektrum an analogen, digitalen, IP- und SIP-Telefonen in verschiedenen Designs.

Wieso eine Lösung von Aastra? Aastra verfügt über ein Komplettangebot an

Unified-Communications-Lösungen für die Bedürfnisse von Beherbergungsbetrieben sowie anderen touristischen und Freizeiteinrichtungen: Hotels, Golfclubs, Feriendörfer, Kreuzfahrtschiffe usw. Aastra legt besonderen Wert auf maximale Kundenzufriedenheit und die Erstellung einer skalierbaren Arbeitsumgebung für das Personal, die die Zusammenarbeit untereinander vereinfacht.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Aastra Telecom Schweiz AG
Ziegelmatthstrasse 1
4503 Solothurn
Telefon 032 655 3333
service.ch@aastra.com
www.aastra.ch



SIBIRGroup – Ihr Generalunternehmer für Waschen und Trocknen

► **Ob Waschmaschinen, Wäschetrockner oder Raumluft-Wäschetrockner, egal ob Ein- oder Mehrfamilienhäuser, SIBIRGroup liefert die optimalen Geräte und bietet zusätzlich kundenorientierte Dienstleistungen an.**

Mit den Waschmaschinen von SIBIR und GEHRIG wird Waschen noch angenehmer! Intelligente Sensoren und die vollelektronische Steuerung sammeln laufend Informationen über den Waschprozess. Die Maschine passt den Wasser-, Energie- und Waschmittelverbrauch auf ein Minimum an, um ein bestmögliches Waschergebnis zu erzielen. Bedienerfreundliches Tip and Go-System, Kindersicherung, Vibration Absorbing System (VAS), Schaumüberwachung und Leckwasserschutz sind nur einige der zahlreichen praktischen Zusatzfunktionen der äusserst energieeffizienten Waschmaschinen. Klassifiziert in den Energieeffizienzklassen A bis A+++, leisten die Waschmaschinen einen beachtlichen Beitrag an die Umwelt. Neben traditionellen, klassischen Modellen in Weiss, haben Sie auch die Möglichkeit, mit einem frischen und farbenfrohen Design den Waschraum zu beleben. Die Waschmaschinen der Design-Linie sind erhältlich in den kräftigen Farben rot, schwarz und silber.

Auch die neuen Wärmepumpentrockner brillieren im Energieverbrauch. Waschen und Trocknen macht im Haushalt rund 22 % des gesamten Energieverbrauchs aus. Nichts Ein-

facheres, als diesen Anteil an Energieverbrauch erheblich zu senken. Denn die neuen SIBIR und GEHRIG Wärmepumpentrockner sparen bis zu 40 % Energie gegenüber einem herkömmlichen Trockner. Die Wäschetrockner zeichnen sich nicht nur im Energieverbrauch aus, sondern erlauben auch das Trocknen von feinem, empfindlichem Gewebe wie Wolle und Seide. Zusatzfunktionen wie Temperaturüberwachung, Kindersicherung und Flusensieb-Erkennung runden die Standard-Programme ab.

In Ergänzung zu den Waschraumgeräten bieten die ESCOlino® Raumluft-Wäschetrockner eine weitere Möglichkeit, Wäsche schneller, schonend und knitterfrei zu trocknen. Die ausschliesslich für den Schweizer Markt entwickelten Raumluft-Wäschetrockner sind eine energiesparende und wäscheschonende Alternative zu herkömmlichen Wäschetrocknern. Mit einer Energieersparnis von bis zu 50 %, gegenüber herkömmlichen Abluft- oder Kondensattrocknern, sind die ESCOlino® Raumluft-Wäschetrockner besonders umweltfreundlich. Dank unterschiedlichen Modellen eignen sie sich sowohl für den Einsatz in Einfamilien- als auch in Mehrfamilienhäusern.

Zusätzlich können die ESCOlino® Raumluft-Wäschetrockner auch hervorragend zur Entfeuchtung von Räumen eingesetzt werden, um gegen Schimmelpilze und muffige Gerüche vorzubeugen.

Ergänzt wird das umfassende ESCOlino®-Sortiment mit einem Wäschehängen-, Wäscheleinen- sowie einem Coin- oder Card-System, wie auch mit einem Trockenschrank und weiterem Zubehör.

Als fachkundiger Partner im Bereich der Waschraumkompetenz unterstützt die SIBIRGroup AG den Planer oder Bauherrn bei der Projektierung und

steht bei der Montage einsatzbereit zur Seite. Die bestmögliche Betreuung des Partners steht im Mittelpunkt. Fragen Sie uns unverbindlich an, gerne beraten wir Sie bei Ihrem Waschraumprojekt in der ganzen Schweiz.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
SIBIR Group AG
www.sibirgroup.ch



Gehen gerne vergessen: die Rohrleitungen

► **Wenige Hausbesitzer wissen, dass sie ab der Wasseruhr für die Wasserleitungen und somit für die Wasserqualität verantwortlich sind. Und dass rostbedingte Ablagerungen und Inkrustierungen spätestens nach 10 bis 15 Jahren teure Folgen haben können.**

Wasserleitungen können durch eine Innenrohrsanierung wesentlich schneller und günstiger saniert werden, als durch das konventionelle Ersetzen der Leitungen. Für eine saubere Innenrohrsanierung ohne Aufklopfen der Wände empfiehlt sich das patentierte Promotec®-Nassreinigungsverfahren. Es ist schonender als herkömmliche Systeme, reinigt die Rohre zur voll-

ständigen Entfernung von Ablagerungen «vorwärts» und «rückwärts» und versiegelt sie innen langlebig mit Epoxidharz.

Promotec hat Wasserleitungen von weit über 100 000 Zapfstellen erfolgreich saniert. Die Qualität des Verfahrens, von der EMPA (eidg. Materialprüfanstalt) getestet und attestiert, zählt sich aus, für Mensch und Umwelt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Promotec Service GmbH
Sonnenweg 14
CH-4153 Reinach
Tel.: +41 (0)61 713 06 38
www.promotec.ch



Revolutionärer Trockner spart Zeit und Geld

► **Nicht überall kann Wäsche so lange an der Luft aufgehängt bleiben, bis sie schranktrocken ist. Sonst gibt es Engpässe im Waschplan.**

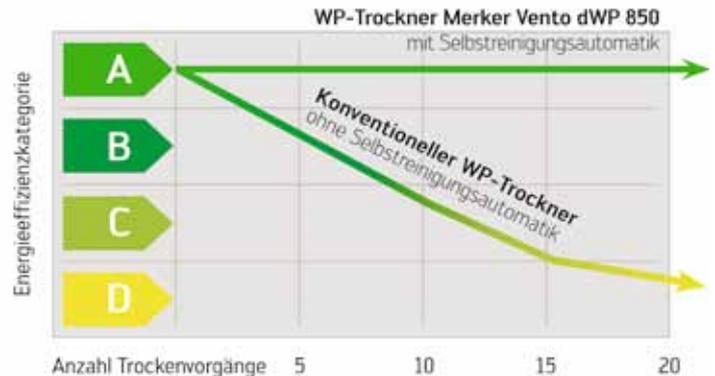
Dieser Vorgang wird mit einem Wäschetrockner zwar beschleunigt, hat aber den Nachteil, dass die meisten Geräte der Wäsche durch hohe Temperatur zusetzen und dabei noch viel Strom verbrauchen. Zusätzlich sind sie wartungsintensiv und verlieren auf die Dauer an Leistungseffizienz.

Der neue Wärmepumpen-Trockner Vento dWP850 von Merker leistet beim Ausmerzen dieser Schwachstellen Revolutionäres. Das Schweizer Produkt gilt mit der Selbstreinigungsautomatik autoClean (Weltneuheit), dem wäscheschonenden Niedrigtemperatur-Verfahren, der Energieeinsparung bis zu 60% und deutlich höherer Trocknungsleistung als absoluter Spitzenreiter.

Durch die autoClean-Automatik mit Direktablauf reduziert sich der Wartungsaufwand für Benutzer und Hauswarte auf ein Minimum. So ist auch eine konstante Energieeffizienz über die gesamte Lebensdauer des Geräts garantiert. Gegenüber dem Vorgängermodell liefert der Vento dWP850 25% mehr Trocknungsleistung. Er arbeitet bis zu 40 Minuten schneller als andere Wärmepumpen-Trockner und schafft 8 kg Wäsche in rekordverdächtigen 68 Minuten. Beim Trocknungsvorgang sorgt das ecoDry System für Konstanz bei Luftstrom und Temperaturverteilung.

Die tiefen Unterhaltskosten dank einfachster Wartung runden ein gelungenes Produkt auf höchstem Qualitätsstandard ab. Der Vento dWP 850 kann direkt bei Merker bestellt werden. Mehr Informationen über das Produkt erhalten Sie am Merker Stand D20 (bauen & modernisieren, Zürich) in der Halle 3 oder unter www.merker.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Merker AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
info@merker.ch



ANZEIGE

dynamisch



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

flexibel

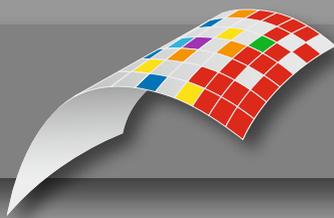


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.



E-Druck
dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21
CH-9009 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
Telefax +41 (0)71 243 08 59
www.edruck.ch

A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

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



▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE

ELEKTRON

Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG

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

▶ BAUMPFLEGE

baumART

Pflege und Diagnose
für den Baum

Baumart AG

8500 Frauenfeld T 052 722 31 07
9000 St. Gallen T 071 222 80 15

Baumart Luzern GmbH

6004 Luzern T 041 410 83 63

info@baumart.ch
www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
BAUCONTROL AG**

Bauimmissionsüberwachung



- Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

STEIGER BAUCONTROL AG
Bauimmissionsüberwachung

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

▶ DACHFENSTER

VELUX®

VELUX SCHWEIZ AG

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

▶ FOTOVOLTAIK

**ELEKTRO
FÜRST**

ELEKTRO-FÜRST HOLDING AG
Fürst Solar – Fotovoltaik-Anlagen
aus einer Hand.

Kostenlose und unverbindliche
Machbarkeitsstudien.
4614 Hägendorf
Tel. 062 216 27 27
admin@fuerst-elektro.ch
www.fuerst-elektro.ch

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN



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

HAT-TECH AG

Wolleraustrasse 41
8807 Freienbach (SZ)
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@hat-system.com
www.hat-system.com

▶ HAUSHALTGERÄTE /
ELEKTROSERVICE

**ELEKTRO
FÜRST**

ELEKTRO-FÜRST HOLDING AG

Haushaltgeräte / Elektroservice
4614 Hägendorf / 4654 Lostorf
6260 Reiden / 3172 Niederwangen
Tel. 062 216 27 27
admin@fuerst-elektro.ch
www.fuerst-elektro.ch

▶ HAUSTECHNIK

domotec

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

▶ 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

▶ IMMOBILIENMARKT

home.ch
Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninsertionen
in der Schweiz

home.ch

konradstrasse 12
8005 Zürich
tel. 058 262 72 09
www.home.ch
info@home.ch
facebook.com/home.ch

X homegate.ch

Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

homegate.ch
Webereistrasse 68
8134 Adliswil
Tel. 0848 100 200
service@homegate.ch

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-
ANALYSE SYSTEM

revis

Software für das Immobilien-
und Risikomanagement

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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE



Integrationspartner für Immobilien-
Bewirtschaftungs-Software und CAFM.
Projektmanagement – ASP-Lösungen –
Hosting – PC-Schulung – Verkauf

eSIP AG

Morgental 35, 8126 Zumikon
Tel. 044 586 67 94
Email: info@esip.ch, www.esip.ch

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

EXTENSO IT-SERVICES AG

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

i_mmob8.5
Eine klare Vision...

TSAB Thurnherr SA

Morgenstrasse 121
CH-3018 Bern
Tel. +41 (0)31 990 55 55
Fax +41 (0)31 990 55 59
www.thurnherr.ch
info@thurnherr.ch





Software für Facility Management und Liegenschaftenverwaltung
 – ID-IMMO
 – FM ServiceDesk
 – conjectFM

InterDialog Software AG
 Morgental 35
 8126 Zumikon
 Tel. +44 586 67 94
 Email: info@interdialog.ch
 www.interdialog.ch



Herzogstrasse 10
 5000 Aarau
 Tel.: 058 218 00 52
 www.quorumsoftware.ch
 info@quorumsoftware.ch



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

www.OSALIS.ch
 Your property management guide
 Die einfache und vollständige Liegenschaftsverwaltung für Fr 890.--
 Entdecken Sie die Software auf **www.osalis.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

▷ **INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrsanierung im Gebäude

NÄF TECH AG
 Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
 Tel: +41 44 287 80 00
 Fax: +41 44 287 80 09
 info@anrosan.com
 www.anrosan.com

▷ **LEITUNGSSANIERUNG**



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



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

▷ **LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE**



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

▷ **LÜFTUNGSGERÄTE**



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

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

▷ **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

▷ **ROHRSANIERUNG**



PROMOTEC SERVICE GMBH
 Sonnenweg 14
 Postfach 243
 4153 Reinach BL 1
 Tel. +41 61 713 06 38
 Fax. +41 61 711 31 91
 promotec@promotec.ch
 www.promotec.ch

▷ **SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG**



SPR Schweiz
 Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanieung
 Elfenstrasse 19
 Postfach
 CH-3000 Bern 6
 Telefon: +41 (0)840 00 44 99
 info@sprschweiz.ch
 www.sprschweiz.ch

▷ **SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG**



RATEX AG
 Austrasse 38
 8045 Zürich
 24h-Pikett: 044 241 33 33
 www.ratex.ch
 info@ratex.ch

▷ **SPIELPLATZGERÄTE**



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



HINNEN Spielplatzgeräte AG
 Spielgeräte & Parkmobiliar
 Industriest. 9, P 1/5
 6053 Alpnach-Deit

Tel 041 677 91 11
 Fax 041 677 91 10
 www.bimbo.ch



Oeko-Handels AG
 Spielgeräte & Parkmobiliar

Riedmühlestrasse 23
 CH-8545 Rickenbach Sulz
 Tel. +41 (0)52 337 08 55
 Fax +41 (0)52 337 08 65
 info@oeko-handels.ch
 www.oeko-handels.ch

S-Z

▷ 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

▷ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



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

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

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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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

▷ WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG
Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch

KÜNG AG Saunabau
Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
T +41 (0)44 780 67 55
F +41 (0)44 780 13 79
info@kuungsaua.ch
kuungsaua.ch



ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern
und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

Die Inkasso-Produkte und Dienstleistungen der Creditreform-Gesellschaften helfen, offene Forderungen schnell zu realisieren. Die Vermeidung von Mietzinsausfällen und eine höhere Liquidität sind die positiven Folgen.

+ Creditreform Egeli Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch

www.creditreform.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, gribi theurillat, Sperrstrasse 42, Postfach, 4005 Basel
ugribi@gribitheurillat.ch

Vizepräsident: Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich
andreas.ingold@livit.ch

Ressort Finanzen: Peter Krummenacher, contrust finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrustfinance.ch

Ressort Aus- und Weiterbildung: Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Mitglieder-Service & Marketing: Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Reismühlestrasse 11/83, 8409 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik: Andreas Dürr, Staiger, Schwald & Partner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@ssplaw.ch

Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel
T 058 387 95 00
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

Präsident: Thomas Graf, Workstrasse 142, Postfach 60, 3073 Gümliigen, 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: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50,
svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, T 021 331 20 90
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Petra Marti, Krebsstrasse 4, 4566 Kriegstetten
T 032 675 70 25, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta, CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Bolzern & Partner, 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: Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

Sekretariat: Irene Rommel, Schützenweg 34, 4123 Allschwil,
T 061 301 88 00, sek-svit@svit.ch,
www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Marco Uehlinger, Markstein AG, Postfach, 5401 Baden, T 056 221 62 10,
welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: Postfach 4027, 4002 Basel, T 061 377 95 00,
kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

30.08.12 Sitzung
26.10.12 Sitzung
08.01.13 Sitzung

SVIT-Plenum

26.10.12 Luzern

SVIT-Immobilien Forum

17.-19.1.13 Pontresina

SVIT Summer Campus

16.-18.6.13 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

30.08.12 Partnerfirmen-Anlass
20.09.12 Generalversammlung
08.11.12 SVIT Frühstück

Basel

19.09.12 Mitgliederanlass
«Messeausbau Basel»
Podiumsveranstaltung
SVIT/HEV «Herrscht in
Basel Wohnungsnot?»
18.-20.10. Basler Berufsmesse
7.12.12 Niggi-Näggi

Bern

13.09.12 Generalversammlung
07.-08.11. SVIT Bern Immobilientage
Lenk

Graubünden

13.09.12 Herbstversammlung
06.-11.11. Berufsausstellung
«Fiutscher 2012»

Ostschweiz

24.09.12 Mitgliederveranstaltung
05.11.12 Mitgliederveranstaltung
07.01.13 Neujahrsapéro

Romandie

-

Solothurn

07.09.12 SVIT-Day, Solothurn
21.11.12 Bänzejass, Niederbuchsiten

Ticino

Settembre: Meeting autunnale
Ottobre: Seminario (RC fiduciari)
Novembre: Workshop (finanziamenti
ipotecari)

Zentralschweiz

18.09.12 Business-Lunch
26.10.12 SVIT-Plenum in Luzern
15.11.12 Weiterbildungsforum
10.01.13 Neujahrsapéro

Zürich

13.09.12 Stehlunch, Zürich
25.09.12 Herbstevent, Zürich
11.10.12 Stehlunch, Kloten
08.11.12 Stehlunch, Zürich
16.11.12 Jahresschluss, Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

04.09.12 Herbstanlass 2012 «The
Age of Less – Die neue
Wohlstandsformel der
westlichen Welt»,
Metropol Zürich

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

20.09.12 Valuation Congress 2012,
Jahreskongress der Immo-
bilienbewertung, KK Thun
25.10.12 Erfä-Veranstaltung, Basel,
14.00 Uhr, BKB, Güterstr. 127
31.10.12 Aufnahme-Assessment
31.10.12 Erfä-Veranstaltung, Zürich,
09.15 Uhr, im «Au Premier»

Schweizerische Maklerkammer SMK

26.09.12 Generalversammlung,
Stanzerei, Baden
14.11.12 Seminar «Mehrwert durch
fokussierte Akquisition und
Verkauf», Zürich

SVIT FM Schweiz

26.09.12 Generalversammlung

Fachkammer STWE SVIT

-



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3476 (WEMF)
Gedruckte Auflage: 4000

HERAUSGEBER
SVIT Schweiz
Tayfun Celiker, Direktor
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Simon Hubacher
Thomas Kasahara
Mirjam Michel Dreier
Corina Roeleven-Meister

DRUCK UND VERLAG
E-Druck AG, PrePress & Print
Andreas Feurer
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
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



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



FINANZIEREN
ZU TOP-KONDITIONEN

Baukredite und Hypotheken ab 0,5% Zins

www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947



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

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



SCHWEIZERISCHE BAURECHTSTAGUNG 29./30. Januar oder 5./6. Februar 2013

Seit 40 Jahren die führende Tagung für alle, die bauen und planen. Wie immer mit aktuellen Themen rund um das Baurecht und bewährten Referenten!

Bestellen Sie den Einladungsprospekt über unsere Homepage:
www.unifr.ch/baurecht



JOURNÉES SUISSES DU DROIT DE LA CONSTRUCTION 31 janvier et 1 février 2013

Dépuis 40 ans les Journées pour tous ceux qui construisent!

Commandez l'invitation sur notre site :
www.unifr.ch/droitconstruction