

immobilia

NACHHALTIGKEIT UND LABEL

SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Angriffe gegen Mieterfrieden im Kanton Zürich.....	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Entwarnung vor drohender Preisblase?.....	16
MANAGEMENT. Dynamische Branche für Bewirtschaftungssoftware.....	34

EIN DANKESCHÖN NACH LUZERN



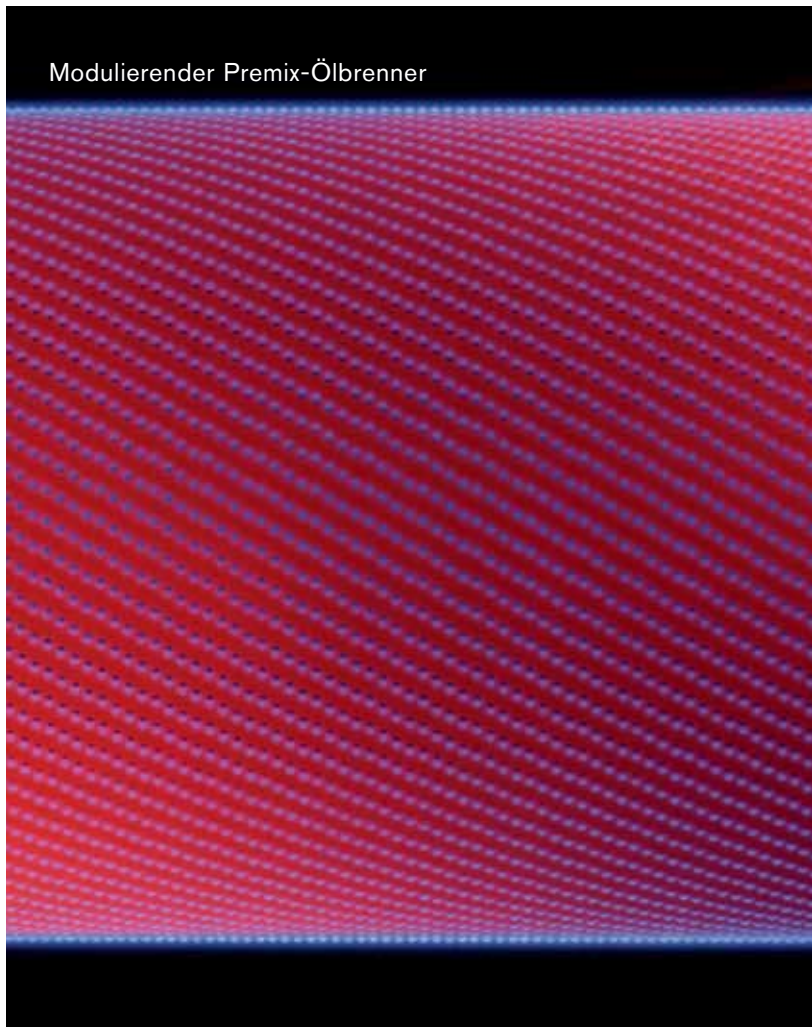
URS GRIBI
 «Gemeinsam haben wir das SVIT-Plenum nochmals vorangebracht, zugunsten unserer Mitglieder.»

• Seien wir ehrlich: Delegiertenversammlungen (DV) sind für viele Teilnehmer eine Pflichtübung – auch wenn die DV ja eigentlich das oberste Vereinsorgan darstellt, so auch beim SVIT Schweiz. Mit dem SVIT-Plenum hat der Dachverband der Immobilienwirtschaft vor einigen Jahren begonnen, seine DV in einen Gesellschaftsanlass inklusive Galaabend zu integrieren, den jeweils eine der Mitgliederorganisationen auf die Beine stellt. Ein erster Schritt, der Attraktivität und Akzeptanz deutlich verbesserte.

Dieses Jahr folgte nun der zweite Schritt. Die DV des SVIT Schweiz wurde als rasant getakteter Infotainment-Event durchgeführt, moderiert von «Tagesschau»-Sprecher Urs Gredi. Ziel war es, den rechtlich korrekten Rahmen einer Delegiertenversammlung mit unterhaltenden und informativen Elementen zu verbinden. Ein Beispiel? Statt Tabellen-Folien zu kommentieren, wurde Finanzchef Peter Krummenacher auf der Bühne von Urs Gredi im Talk zum Thema Jahresrechnung journalistisch in die Zange genommen.

Das Echo war überwältigend positiv und ermuntert uns zum Weitermachen. Wir wollten etwas Mutiges wagen – und sind glücklich, dass der Schritt als gelungen bewertet wird. Möglich war dies nur, weil die «neue DV» Teil einer erstklassigen, rundum vergnüglichen und hochprofessionell durchgeführten Veranstaltung im KKL Luzern sein durfte. Unser Dank gilt dem SVIT Zentralschweiz als Veranstalter, allen voran OK-Präsident Walter Hochreutener und seinem Team. Danke für das Gastrecht am Vierwaldstättersee! Gemeinsam haben wir das SVIT-Plenum nochmals vorangebracht, zugunsten unserer Mitglieder.

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:
West Park, Zürich – erste zertifizierte Bestandesliegenschaft mit dem britischen Nachhaltigkeitslabel BREEAM in der Schweiz.

FOKUS

- 04 NACHHALTIGKEIT AUS EINER RISIKOOPTIK**
Nachhaltigkeit wird immer wichtiger, aber wie kann sie auf den Punkt gebracht und gemessen werden?
- 09 NUWEL – UMSETZUNG IN DER PRAXIS**
Nuwel bildet aus Sicht der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT die Basis für Bewertungen.

IMMOBILIENPOLITIK

- 12 BEWÄHRTE KONFLIKTLÖSUNG IN GEFAHR**
Der Mieterverband Zürich geht gleich mit zwei Initiativen gegen den Mieterfrieden vor.
- 19 KURZMELDUNGEN ZUR IMMOBILIENPOLITIK**
Die kostendeckende Einspeisevergütung KEF zeigt Wirkung.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 ENTWARNUNG AUF DEM IMMOBILIENMARKT?**
Noch bestehen Überhitzungstendenzen. Laut Wüest & Partner hat sich die Ausdehnung jedoch verlangsamt.
- 19 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 25 HAUSBESICHTIGUNG MIT ROBOT**
Lars Grosenick macht sich in seiner Kolumne Gedanken über die Zukunft der Makler.
- 26 IMMOBILIENKAUF AUS STEUEROPTIK**
«Immo-Check» nimmt Steuerfragen beim Kauf, Halten und Veräussern von Immobilien anhand eines Fallbeispiels unter die Lupe.
- 28 TRANSPARENTER DISKONTSATZ**
Die Herleitung eines vergleichbaren Diskontsatzes für die Bewertung muss über ein risikogewichtetes Immobilienrating erfolgen.
- 31 NACHFRAGEMOTOR KLEINHAUSHALT**
Die steigende Tendenz zu Ein- oder Zweipersonen-Haushalten wirkt sich auch auf die Immobilienbranche aus.

MANAGEMENT

- 34 DYNAMISCHE SOFTWAREBRANCHE**
Unter den Anbietern von Bewirtschaftungssoftware herrscht ein reger Wettbewerb. Immobilia lässt die Anbieter zu Wort kommen.
- 37 IMMOMIG AG MACHT DEN SCHRITT**
Immobilia hat den Immomig-CEO Patrick Maillard bei der Eröffnung der Niederlassung in Zürich getroffen.
- 38 KUNDENBEZIEHUNGEN IM WANDEL**
Kunden verändern sich. Welche Möglichkeiten bieten sich, die Beziehung zu ihnen zu gestalten?

BAU & HAUS

- 40 OPTIMIERUNG IM BESTAND**
Neue Büroliegenschaften werden vermehrt nachhaltig gebaut. Dadurch rücken bestehende Immobilien ein wenig in den Schatten – zu Unrecht, denn hier steckt grosses Potenzial.
- 42 ENERGIEEFFIZIENZ VON HAUSHALTSGERÄTEN**
Bei der Beschaffung von Haushaltsgeräten ist Energieeffizienz ein wichtiges, aber nicht das einzige Kriterium.
- 44 ELEKTROLUX ZEICHNET DESIGNER AUS**
Der 10. Electrolux DesignLab-Wettbewerb zeigte Ideen für die Zukunft von Haushaltsgeräten.

IMMOBILIENBERUF

- 45 NUWEL – ALTER WEIN IN NEUEN SCHLÄUCHEN?**
An der ERFA-Tagung der SEK/SVIT wurde über das Thema Nachhaltigkeit diskutiert.
- 46 ERFOLGREICHES SCHÄTZERMARKETING GEFRAGT**
Am Bodenseeforum zeigten sich übereinstimmende Herausforderungen in Deutschland und in der Schweiz.
- 48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
- 50 SEMINARE UND TAGUNGEN**

VERBAND

- 54 «DER GANZ NORMALE WAHNSINN»**
Das SVIT-Immobilien Forum 2013 wartet mit einem aussergewöhnlichen Programm auf. Die Anmeldefrist läuft.
- 55 EIN FEST MIT MARITIMER NOTE**
Anlässlich des 40-Jahr-Jubiläums lud der SVIT Solothurn zu einem besonderen Anlass ein.
- 57 EIN DYNAMISCHER VERBAND**
Am SVIT-Plenum 2012 in Luzern waren nicht nur die Besucherzahlen aussergewöhnlich, sondern auch die Form der Delegiertenversammlung.

MARKTPLATZ

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

• **ZITIERT**



»
Das Preisetikett, das wir auf ein Projekt kleben, ist verbindlich.»

ANDRÉ ODERMATT

Stadtrat Zürich, Vorsteher Hochbaudepartement, zu den projektierten 150 Mio. CHF Baukosten des Stadions Zürich – und wohl auch zu den Vorwürfen, die Stadt baue regelmässig zu teuer.



NACHHALTIGKEIT AUS EINER RISIKOOPTIK

Nachhaltigkeit wird bei allen Investitionsentscheidungen immer wichtiger: bei Kauf und Verkauf, Bauen, Finanzierung, Bewirtschaftung. Bei Bewertungen ist Nachhaltigkeit gemäss Swiss Valuation Standards Pflicht. Aber wie kann Nachhaltigkeit auf den Punkt gebracht und gemessen werden?

(Illustrationen: [istockphoto.com](https://www.istockphoto.com))



ERIKA MEINS & HANS-PETER BURKHARD* •.....

NACHFRAGE UND ZAHLUNGSBEREITSCHAFT STEIGEND. Nachhaltigkeit gewinnt auch in der Immobilienbranche immer mehr an Bedeutung. Die Nachfrage nach zusätzlichen Flächen in nachhaltigen Geschäftsliegenschaften wird für die Jahre 2012/13 in der Schweiz auf rund 2,3 Mio. m² geschätzt.¹ 2011 gaben rund zwei Drittel der Unternehmen in einer Befragung an, sie seien bereit, für nachhaltige Geschäftsliegenschaften einen Aufpreis zu zahlen. Dies sind 50% mehr als 2009.²

Diese Entwicklung macht es nötig, zu präzisieren, was unter Nachhaltigkeit verstanden wird: Was macht eine nachhaltige Immobilie überhaupt aus? Inwiefern ist Nachhaltigkeit mehr als Energieeffizienz und erneuerbare Energie? Wie kann Nachhaltigkeit auf den Punkt gebracht und gemessen werden? Wie viel kostet Nachhaltigkeit, und welche Massnahmen machen sich bezahlt? Worauf sollen Portfolioverantwortliche oder Eigentümer ihre Investitionsentscheidungen abstützen? Welche Bedeutung haben Label und Standards? Wie unterscheidet sich das Schweizer Minergerie- vom US-LEED-Zertifikat, dem deutschen Gütesiegel DGNB oder dem Schweizer Standard für Nachhaltiges Bauen (SNBCH)? Welcher Ansatz taugt für welche Anwendung? Mit solchen Fragen sind heute alle Marktteilnehmer konfrontiert – Planer, Generalunternehmer, Bewerter, Berater, Portfoliomanager und Eigentümer.

NACHHALTIGKEIT BEI IMMOBILIENINVESTITIONEN. Nachhaltigkeitsfragen sind bei allen Immobilienentscheidungen von Bedeutung: bei Kauf- bzw. Verkauf, Bauen, Finanzierung, Bewirtschaftung und Bewertung. Je nach Entscheid stehen eher technische oder Rendite/Risiko-Überlegungen im Vordergrund. Im heutigen dynamischen Umfeld, das vom technischen Fortschritt ebenso geprägt ist wie von sich ändernden ökologischen, gesellschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingun-

gen, ist es anspruchsvoll, die Übersicht zu wahren. Dieser Beitrag soll dazu eine Orientierungshilfe bieten sowie Grundlagen und Instrumente präsentieren, mit denen die Basis für Investitionsentscheidungen erarbeitet werden können.

LABEL VERSUS RATING. Bei den bestehenden Ansätzen ist es zunächst wichtig, zwischen Labels und Ratings zu unterscheiden. Ein Label ist ein Gütesiegel, anhand dessen Marktteilnehmer die zu erwartende Qualität eines Produktes (einer Liegenschaft) oder einer Dienstleistung abschätzen können, z. B. bei Kauf- oder Mietentscheidungen. Nachhaltigkeitslabel präzisieren durch ihre Vorgaben, was unter Nachhaltigkeit verstanden wird. Ihre hauptsächlichliche Anwendung haben Labels bei Neubauten, allenfalls auch bei grösseren (umfassenderen) Sanierungen und Erneuerungen. Sie zeichnen Gebäude aus, die höhere Anforderungen erfüllen, als gesetzlich gefordert sind bzw. im Markt üblicherweise erstellt und angeboten werden. Für eine Beurteilung der Nachhaltigkeit des gesamten Immobilienbestandes taugen sie jedoch nichts.

Ratings stufen Immobilien bzw. einen Immobilienbestand bezüglich einzelner definierter Nachhaltigkeitsmerkmale in «bessere» und «schlechtere» Liegenschaften ein. Durch diese abgestufte Beurteilung für alle Immobilien – seien es Bestandesimmobilien oder Neubauten – sind Ratings auch für differenzierte Portfoliostrategien geeignet und ermöglichen beispielsweise Prioritäten für bauliche Sanierungen zu setzen.

NACHHALTIGKEITSANSÄTZE IN DER SCHWEIZ. Im alltäglichen Umgang wird Nachhaltigkeit immer wieder mit Umweltschutz oder Energieeffizienz und erneuerbare Energien gleichgesetzt. Das ist eine irreführende Vereinfachung. Wie Abbildung 1 zeigt, umfasst Nachhaltigkeit mehr als Energie und Umwelt. Die Grafik verdeutlicht



» Das weiterentwickelte ESI-Rating erlaubt eine differenzierte Beurteilung der Nachhaltigkeit in einer Risikooptik.«

ERIKA MEINS

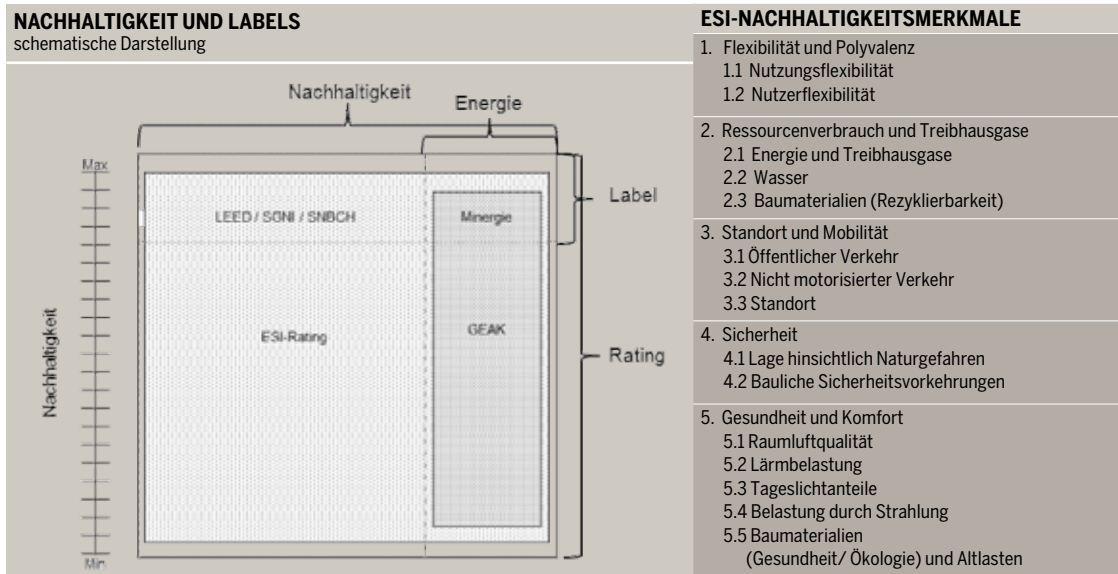


Abbildung 1: Nachhaltigkeit umfasst mehr als Energie, Ratings erlauben eine Beurteilung des gesamten Immobilienbestandes.

Tabelle: ESI-Nachhaltigkeitsmerkmale aus finanzieller Sicht.

auch, dass Labels die besten Liegenschaften auszeichnen, Ratings aber eine Einstufung des ganzen Immobilienbestandes ermöglichen. Zu den Energie-Labels gehört das in der Schweiz weitverbreitete Minergie-Zertifikat. Die Funktion eines Energie-Ratings übernimmt der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK). Beispiele für Nachhaltigkeitslabels wiederum sind das für Geschäftsliegenschaften entwickelte LEED-Zertifikat aus den USA oder das Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), das in der Schweiz von der Schwesterinstitution SGNI für Büroimmobilien vergeben wird. Ein Schweizer Standard für Nachhaltiges Bauen (SNBCH) wird zurzeit unter der Ägide des Bundesamtes für Energie erarbeitet. Zu den Nachhaltigkeitsratings gehört der Economic Sustainability Indicator ESI®. Der ESI-Indikator ist für Anwendungen im Zusammenhang mit Investitionsentscheidungen bzw. Immobilienbewertungen entwickelt und nun zum ESI-Rating weiterentwickelt worden (siehe Infobox zum neuen ESI-Rating). Es erlaubt eine abgestufte Beurteilung der Nachhaltigkeit in einer Risikooptik.

ESI-RATING: NACHHALTIGKEIT IN EINER FINANZIELLEN RISIKOOPTIK. Das ESI-Rating fokussiert auf das Risiko einer Immobilie, aufgrund zukünftiger Entwicklungen an Wert

zu verlieren bzw. die Chance, an Wert zu gewinnen. Der Ansatz wurde am Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) an der Universität Zürich quasi als Gemeinschaftsarbeit mit Unternehmen und Verbänden sowie Hochschulpartnern entwickelt.³

Aus Sicht eines Investors, Hypothekengewehrs oder privaten Eigentümers ist eine Immobilie nachhaltig, wenn sie langfristig ihren Wert behält oder an Wert zunimmt und dabei auch einen ökologischen und sozialen Nutzen stiftet bzw. entsprechenden Schaden vermeidet. In dieser Betrachtung sind Immobilien dann nachhaltig, wenn sie mit langfristigen Entwicklungen wie steigenden Energiepreisen, demografischen Veränderungen oder Klimawandel gut umgehen können. Dadurch wird das Risiko einer Wertminderung minimiert bzw. auf die Chance einer Wertsteigerung erhöht. Eine Immobilie beispielsweise, die aufgrund ihrer Bauweise im Sommer kühl bleibt, wird umso stärker an Wert gewinnen, je mehr Hitzetage es aufgrund des Klimawandels gibt.⁴

Aus dieser Risikooptik lassen sich fünf Nachhaltigkeitsmerkmale identifizieren⁵: Die Energieabhängigkeit eines Gebäudes ist ein zentrales Thema, aber nicht das einzige Kriterium für die finanzielle Nachhaltigkeit einer Immobilie. Aus Investorensicht sind Flexibilität und Polyvalenz eines Objekts ebenfalls ein Nachhaltigkeitskrite-

rium, z.B. im Hinblick auf die Anpassungsfähigkeit eines Gebäudes an wandelnde Nutzerbedürfnisse. Aus ökonomischer Sicht spielen auch Ressourcenverbrauch und Treibhausgase, Mobilität und Erreichbarkeit, Sicherheit bezüglich zukünftiger Naturgefahren aufgrund von Auswirkungen des Klimawandels sowie Gesundheits- und Komfortaspekte wie ausreichend Tageslicht oder gutes Raumklima eine Rolle (siehe Tabelle).

Um die Nachhaltigkeitsmerkmale zu messen, werden je nach Nutzungstyp (Mehrfamilienhaus, Büro oder Verkauf) maximal 42 Subindikatoren herangezogen. Für jedes der Subindikatoren existiert eine Codierung. Bei der Codierung steht – neben der Plausibilität – die Praxisauglichkeit zuoberst. Dabei wird bewusst möglichst auf einfach ermittelbare Informationen und bestehende Grundlagen (Bundesämter, SIA usw.) abgestützt.

GEWICHTUNG ALS GRETCHENFRAGE. Die Frage der Gewichtung ist bei jedem Nachhaltigkeitsansatz zentral. Wie ist der Energieverbrauch beispielsweise im Vergleich zur Hochwassergefährdung zu gewichten? Ohne explizite Gewichtung, wird die Bedeutung des Energieverbrauchs mit der Hochwassergefährdung gleichgesetzt. Die Gewichtung des ESI-Indikators erfolgt im Hinblick auf das Risiko der Wertverände-

BEISPIEL ESI-RATING BÜROGEBÄUDE RAUM ZÜRICH

Rangierung der Kriterien -1 (hohes Risiko) bis +1 (geringes/kein Risiko)

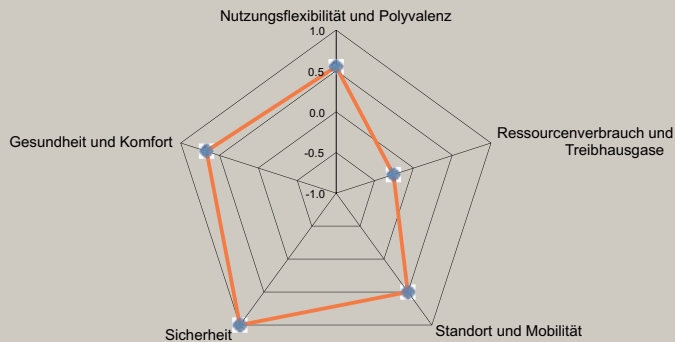


Abbildung 2: Am Beispiel eines 4-jährigen Bürogebäudes werden verschiedene Nachhaltigkeitskriterien und deren Beurteilung ersichtlich. Das Spinnendiagramm zeigt, dass das Objekt kaum Nachhaltigkeitsrisiken aufweist. Bezüglich Ressourcenverbrauch und Treibhausgase lassen sich Verbesserungen bezüglich erneuerbarer Energiequellen bei einer späteren Sanierung umsetzen. Die übrigen Nachhaltigkeitsmerkmale sind sehr gut. Das gesamthaft ermittelte ESI Rating von 0.5 entspricht einem deutlich unterdurchschnittlichen Risiko (Range: -1 bis +1). Damit gehört die Liegenschaft zu den 25% besten bezüglich finanzieller Nachhaltigkeit.

Grundlage dafür ist das ESI-DCF, ein Discounted-Cashflow-Modell, das die Folgen von langfristigen Entwicklungen in Abhängigkeit der Nachhaltigkeitsmerkmale auf Kosten- und Ertragsströme in einer Risikobetrachtung modelliert.⁶ Die codierten und gewichteten Subindikatoren werden zum ESI-Indikator zusammengefasst. Die Funktionsweise des ESI-Ratings wird anhand eines Praxisbeispiels aufgezeigt (siehe Abbildung 2).

FAZIT. Nachhaltigkeitsfragen werden bei Investitionsentscheidungen immer wichtiger. Gemäss den neuen Schweizer Bewertungsstandards (Swiss Valuation Standards) ist bei jeder Immobilienbewertung zum Thema Nachhaltigkeit Stellung zu nehmen (siehe Info zu NUWEL auf Seite 8). Dank neuer Arbeitsinstrumente ist es heute möglich, Nachhaltigkeit in Entscheidungsgrundlagen einzubeziehen. Das ESI-Rating kann dabei eine zentrale Rolle spielen,

denn es ermöglicht eine konkrete Beurteilung der Nachhaltigkeit von Immobilien – seien es Bestandes- oder Neuimmobilien, Mehrfamilienhäuser, Büro- oder Verkaufsliegenschaften. Damit ist es für die Ist-Analyse von ganzen Portfolios geeignet und liefert Grundlagen zur Formulierung von strategischen Zielen. Dank der Auswertung von rund 450 mit ESI erfassten Liegenschaften mit einem geschätzten Wert von über 3 Mrd. CHF liegen Benchmarks vor (siehe Veranstaltungshinweis). Diese können zu Vergleichszwecken herangezogen werden und unterstützen die Formulierung von Soll-Werten. Zudem kann das ESI-Rating auch als Checkliste für Bau- und Sanierungsvorhaben oder für die Beurteilung der Nachhaltigkeit im Hinblick auf die Immobilienbewertung (siehe Seite 8) genutzt werden. Der Ansatz wird seit 2007 in der Praxis angewendet, bei Bedarf weiterentwickelt und ist breit abgestützt. Sinnvoll wäre es deshalb, statt zusätzliche (oft un-

ternehmensspezifische) neue Instrumente zu entwickeln, auf dem Bestehenden aufzubauen und diese Grundlage als Professionalisierungsmerkmal zu verwenden und weiterzuentwickeln. Dies erlaubt es, eine Brücke von Planen, Bauen über Bewertung und Portfoliomanagement zu schlagen. ●

¹ CBRE/CCRS – CRESS 2011/2012: Hochrechnung aufgrund der Befragung von 207 grossen und mittleren Unternehmen in der Schweiz zu Nachhaltigkeit und Betriebsimmobilien.

² CBRE/CCRS – CRESS 2011/2012: 65% der befragten Unternehmen gaben im Jahr 2011 an, bei Kaufentscheidungen einen Aufpreis für nachhaltige Geschäftsliegenschaften zu zahlen (2009: 43%). Dabei betrug die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft 7,4%.

³ Wir danken allen beteiligten Personen und Institutionen für ihre inhaltliche bzw. finanzielle Unterstützung. Verbände: SEK/SVIT, RICS; Unternehmen: Ernst Basler + Partner, Impenia/ Reuss Engineering, InRate, Max Pfister Baubüro, Meta-Sys, pom+, QualiCasa, Steiner, SUVA, Swisscanto, Swiss Life Property Management, Wüest und Partner, Versicherungseinrichtung FP Swissair, Zürcher Kantonalbank; Öffentliche: Bundesämter für Energie und Umwelt (BAFU und BFE), Stadt und Kanton Zürich; Hochschulen: ETH (Lehrstuhl für Nachhaltiges Bauen und Novatlantis), Universität Stuttgart (Institut für Bauökonomie). Besonderer Dank gilt der Zürcher Kantonalbank für ihre grosszügige finanzielle Unterstützung.

⁴ Erika Meins, Hans-Peter Burkhard: ESI® Immobilienbewertung – Nachhaltigkeit inklusive: Der Nachhaltigkeit von Immobilien einen finanziellen Wert geben. CCRS, Zürich, 2009.

⁵ Das Vorgehen zur Herleitung der Kriterien findet sich in Meins, Erika, Wallbaum, Holger et al. (2010): Sustainability and property valuation: a risk-based approach. Building Research & Information, London, Volume 38, Mai 2010

⁶ Als Input dienen Risikoschätzungen, die von einem Expertenpanel vorgenommen wurden: Für je vier Szenarien pro Subindikator wurden Eintretenswahrscheinlichkeiten und Kosten- bzw. Ertragsfolgen geschätzt. Als Output liegt die Verteilung der mittels Risikosimulationen geschätzten Immobilienwerte vor. Entwickelt wurde ESI-DCF von Meta-Sys AG im Auftrag von EPlmmo als Investitionsrechnung für Sanierungsentscheidungen. Die Anwendung ist auf der Webplattform ImmoGreen möglich. Hinweis: ESI-DCF ist für MFH spezifiziert. Die Gewichtung wurde für MFH hergeleitet. In der jetzigen Version werden die MFH-Gewichtungen für Büro und Verkauf verwendet. Hier besteht Weiterentwicklungsbedarf.



*AUTOREN

Dr. Erika Meins leitet den Forschungsbereich Immobilien am Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) der Universität Zürich.



Dr. Hans-Peter Burkhard ist Direktor des CCRS.

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

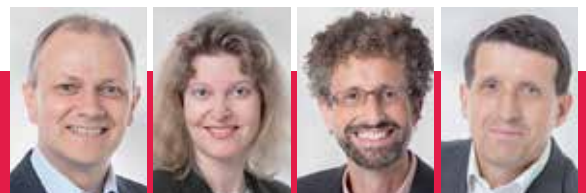
Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



Kreative Vermarktung

WEBCAM live!

3D-VISUALISIERUNG



DOKUMENTATION, GIVE AWAYS



SONNENSTUDIE

INTERNETAUFTRITT



CONTAINER, AUSSENWERBUNG



IMMOTOOLS

AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

BUSINESSIMAGES

ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

IMMOCAM

ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

IMMOSERVER

ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20
immo-vermarktung.ch

DAS NEUE ESI-RATING AUF EINEN BLICK

Der ursprüngliche ESI-Indikator für Mehrfamilienhäuser stammt aus dem Jahr 2007. Zum ersten Mal wurde er 2009 weiterentwickelt und zusätzlich für Büro- und Verkaufsliegenschaften spezifiziert.

● Die jüngste Weiterentwicklung 2011/12 umfasst Folgendes:

1. Die Indikatoren und deren Codierungen wurden im Hinblick auf die aktu-

ellen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen sowie den Erfahrungen der letzten Jahre durch die Anwendungen in der Praxis angepasst. Es sind fünf neue Subindikatoren hinzugekommen, vier sind entfallen.

2. Die Gewichtung wurde methodisch angepasst: Ursprünglich im Hinblick auf die Anwendung bei Immobilienbewertungen entwickelt, wurde die Ge-

wichtung nun so überarbeitet, dass ESI heute als für sich allein stehendes Rating für die finanzielle Nachhaltigkeit dient. (Die ursprüngliche Gewichtung wurde 2009 zugunsten einer risikobasierten Gewichtung aufgehoben, die nun methodisch durch die Verwendung des ESI-DCF weiterentwickelt wurde.)

3. Die bisherige Software auf CD-ROM wird durch eine WebApp ersetzt. ESI-

web läuft im Browser auf Desktop und Tablet und ist auch Touch-optimiert. ESIweb ist zur Zeit in der Testphase und wird demnächst für die öffentliche Nutzung zur Verfügung stehen. Die ESI-Indikatoren sind mit der NUWEL-Checkliste kompatibel (siehe nachfolgende Info). Auf Wunsch konvertiert ESIweb das ESI-Rating in die NUWEL-Checkliste. ●

NUWEL-LEITFADEN ZU IMMOBILIENBEWERTUNG UND NACHHALTIGKEIT



Das Thema Nachhaltigkeit ist für die Immobilienbewertung aktueller denn je. Die neuen Swiss Valuation Standards (SVS) schreiben seit 2012 die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit bei jeder Bewertung vor.

● Als Hilfestellung für die Praxis wurde von Experten in einer trinationalen Zusammenarbeit der NUWEL-Leitfaden entwickelt. Die Erarbeitung erfolgte unter Leitung des CCRS unter aktiver Mitwirkung und Unterstützung der Schweizerischen Bewertungsverbände RICS, SEK/SVIT und SIV. Der NUWEL-Leitfaden zeigt auf, welche Nachhaltigkeitsmerkmale aus finanzieller Sicht rele-

vant sein können und gibt als Praxisempfehlung die NUWEL-Checkliste vor, die kompatibel ist mit den ESI-Indikatoren. Gemeinsam wurden die vier NUWEL-Grundsätze entwickelt, welche – auch im Rahmen der SVS – die Grundlage für den Umgang mit Nachhaltigkeit darstellen: Nachhaltigkeitsrelevante Merkmale und Eigenschaften von Immobilien sind in der Wertermittlung und Risikoanalyse angemessen zu berücksichtigen. Angemessen heisst, dass der Einfluss soweit möglich quantifiziert wird, mindestens aber die relevanten Effekte auf den Immobilienwert im Gutachten beschrieben werden. Nachhaltigkeitsaspek-

te können in die heute üblichen und bewährten Methoden der Wertermittlung und Risikoanalyse integriert werden. Die Quantifizierung des

Einflusses der wertrelevanten Nachhaltigkeitsmerkmale am konkreten Objekt und im konkreten regionalen Umfeld ist Aufgabe des Sachverständigen. Art und Umfang der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsmerkmalen müssen im Wertgutachten transparent dargestellt und begründet werden. Der NUWEL-Leitfaden kann unter www.nuwel.ch angefordert werden. ●

VERANSTALTUNGSHINWEIS: NACHHALTIGKEIT UND IMMOBILIENINVESTITIONEN

Wie kann Nachhaltigkeit konkret ins Portfoliomanagement und bei Investitionsentscheidungen miteinbezogen werden? Wie entwickelt sich der Markt für nachhaltige Immobilien? Anlässlich einer Veranstaltung vom 17. Januar 2013 werden die neuesten Erkenntnisse des CCRS-Universität Zürich und ihrer Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft der Öffentlichkeit vorgestellt und diskutiert. Von der Zahlungsbereitschaft für Nachhaltigkeit über Ansätze zur Messung und Analyse von Nachhaltigkeit auf Objekt- und Portfolioebene und den Best Practices im Zusammenhang mit Immobilienbewertung und dem Schweizerischen Standard für Nachhaltiges Bauen.

Datum: 17. Januar 2013

Zeit: 16.00 – 18.30 Uhr

Ort: Aula Universität Zürich

Kosten: 100 CHF

Weitere Informationen zur Veranstaltung sind erhältlich unter: www.ccrs.uzh.ch

NUWEL – Umsetzung in der Praxis

NUWEL stellt aus Sicht der Schätzungsexperten-Kammer SVIT die Basis für die Bewertung und den Einbezug der Nachhaltigkeitskriterien in den Bewertungen dar. Der Leitfaden zeigt die Kriterien zur Bemessung auf und schlägt vor, wo und wie die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt werden können.



BEAT OCHSNER* •

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE. Die Schätzungsexperten-Kammer empfiehlt – wenn immer möglich und in Anlehnung an den Leitfaden – bei der Anwendung des Nachhaltigkeits- und Wertermittlungsleitfadens (NUWEL) folgende Grundsätze zu beachten:

Erstens sollen die Werteeinflüsse in erster Linie und wenn immer möglich bei den Einnahmen und Ausgaben berücksichtigt werden. Dabei soll mit Vorteil der «integrative Ansatz» zur Anwendung kommen. Ist es zweitens nicht möglich, den Werteeinfluss monetär zu bestimmen oder bestehen zusätzliche Risiken oder Chancen, die wertmässig nicht oder nur ungenügende abgebildet werden können, soll im Diskontierungszinssatz ein Zu- oder Abschlag vorgenommen werden. Von einem generellen Zu- oder Abschlag wird abgeraten (additiver Ansatz).

METHODENWAHL. Der Einfluss der Nachhaltigkeitskriterien kann sowohl in einer sach-, als auch in einer ertragswertorientierten Methode berücksichtigt werden. Durch die Anwendung des integrativen

Ansatzes ist es nicht notwendig, die jeweilige Methode grundsätzlich zu verändern. Es kann jedoch angezeigt sein, gewisse Parameter detaillierter als bisher aufzuführen, um die Nachhaltigkeitskriterien individueller zu berücksichtigen.

SACHWERTMETHODE. Üblicherweise wird der Sachwert nach den Baukostenpositionen BKP 0 bis 5 gegliedert:

- **BKP 0.** Der Landwert wird in der Regel mit Hilfe der Lageklassenmethode bestimmt. Die Höhe des Landwertes wird einerseits durch die Neubaukosten und andererseits durch die Lageklasse beeinflusst. Fallen die Neubaukosten als Folge einer nachhaltigen Baute höher an, erhöht sich der Landwert automatisch, selbst wenn die Lageklasse unverändert bleibt. Im Vergleich zu einer nicht nachhaltigen Baute kann die «Marktfähigkeit» besser oder jene einer nicht nachhaltigen Baute allenfalls schlechter beurteilt werden, was den Landwert zusätzlich beeinflusst.
- **BKP 2.** Unbestritten ist, dass eine aus heutiger Sicht nachhaltig gebaute Lie-

genschaft höhere Baukosten verursacht als ein Gebäude, das diese Kriterien nicht erfüllt. Unsicherheiten bestehen vor allem in der Festlegung der zukünftigen Sanierungszyklen und der Frage, ob die grosszyklischen Sanierungen sich nun verlängern oder gar verkürzen und ob der Anteil oder Umfang der Sanierungen im Verhältnis der Gebäudekosten höher oder tiefer ausfällt.

- **BKP 3.** Bei nachhaltigen Bauten kann es sinnvoll sein, dass gewisse Einrichtungen, wie z. B. eine Voltauanlage oder Erdsonden, anstelle unter BKP 2 bzw. BKP 4 unter BKP 3 separat aufgeführt werden.
- **BKP 4.** Die Umgebungskosten werden entweder in Prozent der Gebäudeneubaukosten oder auf der Basis der bebauten Umgebungsfläche (BUF) berechnet. Umgebungskosten sind in der Regel unabhängig von der Nachhaltigkeit eines Gebäudes. Ausgenommen sind allfällige Erdregister, Erdsonden oder freistehende Solaranlagen.
- **BKP 5.** Die Baunebenkosten werden in der Regel in Prozent der Neubaukosten berechnet. Fallen die Baukosten als Folge einer nachhaltigen Baute höher aus, ergeben sich entsprechend höhere Baunebenkosten.

Zusammengefasst ergeben sich bei der Realwertmethode folgende mögliche Werteeinflüsse nachhaltiger Bauten im Vergleich zu herkömmlichen Bauten:

- + Der Landwert steigt als Folge höherer Baukosten.
- + Die Marktfähigkeit ist besser, was durch eine höhere Lageklasse berücksichtigt wird.
- + Die Baukosten fallen höher aus.
- + Hinzu kommen allenfalls spezielle Kosten für Solar- oder Voltauanlagen, Erdregister oder Erdsonden, welche entweder in BKP 2, 3 oder 4 berücksichtigt werden.
- + Die Baunebenkosten erhöhen sich als Folge der höheren sonstigen Neubaukosten.
- ± Die Perioden der grosszyklischen Sanierungen verlängern oder verkürzen sich, wobei die Kosten grundsätzlich höher anfallen, allenfalls aber im Verhältnis zu den Gesamtneubaukosten unter Umständen tiefer bemessen werden.
- Die kurzen Lebensdauern der beson-

Prüfen Sie vor 1990 erstellte Umbauobjekte auf Asbest.



Stoppen Sie bei Gefahr die Arbeit. Auch Ihrer Familie zuliebe. Obwohl Asbest in der Schweiz verboten ist, kommt der Werkstoff bei Gebäuden mit Baujahr vor 1990 noch häufig vor. Verhindern Sie Asbestfreisetzungen durch Umbauarbeiten. Denn bereits geringe Mengen Asbestfasern in der Luft können tödliche Folgen haben. Keine Arbeit ist so wichtig, dass man dafür sein Leben riskiert. www.suva.ch

suvapro

Sicher arbeiten

deren technischen Einrichtungen (kontrollierte Lüftung, Solar- oder Voltaikanlagen, Erdregister oder Erdsonden) fallen stärker ins Gewicht bzw. haben eine schnellere und höhere Entwertung zur Folge.

ERTRAGSWERTMETHODE – ERTRÄGE. Nachhaltige Bauten reduzieren in erster Linie die Energieebenkosten, die ausschliesslich den Mietern zu Gute kommen. Auf der Ertragsseite ergeben sich dennoch mehrere Möglichkeiten, wie der Mietertrag sich erhöhen könnte:

- Auf Grund der nachhaltigen Sanierung lassen sich die höheren Kosten für die Nachhaltigkeit zumindest in diesem Umfang, allenfalls sogar mit einem höheren wertvermehrenden Anteil, auf die aktuellen Mieten überwälzen.
- Bei Erst- oder Neuvermietungen ist eine höhere Nettomiete erzielbar, weil die für ein nachhaltiges Gebäude massgebende Bruttomiete aus Sicht des Mieters immer noch tiefer liegt als die vergleichbare Bruttomiete einer nicht nachhaltigen Baute.
- Die Zahlungsbereitschaft der Mieter erhöht sich generell für nachhaltige oder umgekehrt für nicht nachhaltige Objekte. Diese Zahlungsbereitschaft wird jedoch stark durch die (noch tiefen) Energiekosten beeinflusst.
- Zusätzliche Einnahmen können durch den Verkauf von Strom aus Voltaikanlagen entstehen.

AUFWENDUNGEN. Nachhaltige Bauten verursachen nicht nur tiefere Energiekosten, sondern auch höhere Kosten für den zukünftigen Unterhalt. Die tieferen Nebenkosten fallen für den Eigentümer nur ins Gewicht, wenn keine volle Weiterverrechnung der Nebenkosten möglich ist. Indirekt können für den Eigentümer dennoch tiefere Kosten anfallen, weil sich mit einer nachhaltigen Baute die Wiedervermietbarkeit erhöht, dadurch das Leerstandsrisiko, die Wiedervermietungs- bzw. Renovationskosten und in der Folge auch die Betriebskosten sinken.

Unbestritten ist, dass durch den Betrieb der kontrollierten Wohnungslüftung höhere Betriebskosten (Strom, Filter, Unterhalt) entstehen. Je nach vertraglicher Ausstattung fallen beim Eigentümer mehr oder weniger Kosten an. Es ist zu erwarten,

dass die laufenden Unterhaltskosten für die kontrollierte Wohnungslüftung in Zukunft höher, als Folge der besseren Wiedervermietbarkeit bzw. der geringeren Mieterwechsel, die Renovationskosten tiefer anfallen werden.

Als Folge der höheren Baukosten werden die Versicherungsgebühren und – wo der Fall – auch die Liegenschaftssteuern höher zu stehen kommen. Die Verwaltungskosten werden unter Umständen als Folge der höheren Mietzinseinnahmen ebenfalls höher ausfallen.

Über die Frage, ob die zukünftigen Sanierungskosten nun höher, gleich oder tiefer anfallen, existieren unterschiedliche Expertenmeinungen. Es empfiehlt sich in jedem Fall, die massgebende Entwertung bzw. die zukünftigen Sanierungskosten mit Hilfe eines detaillierten Zyklenmodells zu bestimmen, das eine adäquate Berücksichtigung der besonderen technischen Einrichtungen und Lebensdauern ermöglicht.

Zusammengefasst ergeben sich bei der Ertragswertmethode folgende mögliche Werteeinflüsse nachhaltiger Bauten im Vergleich zu herkömmlichen Bauten:

- + Der Ertrag kann als Folge einer nachhaltigen Sanierung im Umfang der höheren Sanierungskosten, allenfalls sogar über einen höheren wertvermehrenden Anteil gesteigert werden.
- + Die Nettomiete kann bei einer Erst- oder Wiedervermietung unter dem Aspekt erhöht werden, dass die Bruttomiete aus Sicht des Mieters immer noch tiefer liegt als im Vergleich mit einer vergleichbaren, nicht nachhaltigen Baute.
- + Weitere Einnahmen können sich aus dem Verkauf von Strom von einer Voltaikanlage ergeben.
- + Die Nachhaltigkeit beeinflusst die Wiedervermietbarkeit und wirkt sich in einem tieferen Leerstandsrisiko, tieferen Betriebskosten und Instandhaltungskosten aus.
- ± Die Perioden der grosszyklischen Sanierungen verlängern oder verkürzen sich, wobei die Kosten grundsätzlich höher anfallen, allenfalls aber im Verhältnis zu den Gesamtneubaukosten unter Umständen tiefer bemessen werden.
- Als Folge der höheren Baukosten bzw. des höheren Ertrags fallen höhere Ver-

sicherungsgebühren und allenfalls Liegenschaftssteuern an.

- Die kurzen Lebensdauern der besonderen technischen Einrichtungen (kontrollierte Lüftung, Solar- oder Voltaikanlagen, Erdregister oder Erdsonden) fallen stärker ins Gewicht bzw. haben eine schnellere und höhere Entwertung bzw. höhere Instandhaltungskosten zur Folge.

DISKONTIERUNGSZINSSATZ. Gemäss den Grundsätzen des Leitfadens ist der Werteeinfluss als Folge der Nachhaltigkeit wenn immer möglich im Ertrag oder den Ausgaben zu berücksichtigen. Erst wenn dies nicht möglich ist, die Chancen bzw. die Risiken wertmässig nicht oder nur ungenügend erfasst werden können, ist im Diskontierungszinssatz ein Objektzuschlag oder -abschlag vorzunehmen. Von einem generellen Zu- oder Abschlag zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeit ist abzusehen.

BEWERTUNGSBERICHT. Der Leitfaden listet die möglichen Merkmale und Kriterien der Nachhaltigkeitsaspekte auf. Diese «Longlist» oder ein Auszug davon kann als Basis für die schriftliche Beurteilung und Teil des Gutachtens verwendet werden. Die SVIT-SEK empfiehlt, dass eine quantitative und qualitative Aussage über die Nachhaltigkeit gemacht werden sollte.

SCHLUSSFOLGERUNGEN. Die Berücksichtigung der Nachhaltigkeit gehörte schon immer zwingend zu einer Immobilienbewertung. Mit dem Leitfaden NUWEL besteht nun eine Richtlinie, wie der Einfluss berücksichtigt werden kann. Die SEK empfiehlt ihre Mitgliedern, die Grundsätze und Richtlinien des Leitfadens NUWEL zu übernehmen und in den Gutachten auf diese Leitfaden zu verweisen. Welchen wertmässigen Einfluss die Nachhaltigkeitskriterien haben, liegt jedoch ganz im Ermessen des Schätzungsexperten. ●

Siehe auch Beitrag «Instrumente zur Bemessung der Nachhaltigkeit» in der Ausgabe Oktober 2012, Seite 42f.



***BEAT OCHSNER**
Vorstandsmitglied SEK / SVIT
Senior Manager KPMG AG

Angriffe gegen Mieterfrieden

Gleich zwei Attacken reitet der Mieterverband Zürich gegen die Vermieter und die Immobilienbranche: Am 25. November 2012 kommen seine zwei Initiativen «Rechtsschutz für alle» und «Transparente Mieten» im Kanton Zürich zur Abstimmung.



Der Weg zum Mietgericht soll auch weiterhin über die Schlichtungsstelle führen. Im Bild Gerichtssaal Bezirksgericht Bülach (Foto: PD).

RED. ● **BEWÄHRTE KONFLIKTLÖSUNG IN GEFAHR.** Die Initiative «Rechtsschutz für alle (Mietgericht gebührenfrei)» des Zürcher Mieterverbandes verlangt, dass für den Gang vor das Mietgericht keine Gerichtskosten mehr anfallen sollen. Die Initiative kommt am 25. November 2012 vors Zürcher Stimmvolk. Bürgerliche Kreise und die Immobilienwirtschaft wehren sich gegen diese neuerliche Zwängerei. Gemäss dem überparteilichen Komitee «Mietvorlagen Nein» gefährdet die Initiative die bisher bewährte Konfliktlösung zwischen Mietern und Vermietern durch die kostenlose Schlichtungsbehörde als erste, verbindliche Anlaufstelle, bevor man ans Mietgericht gelangen kann. Die Schlichtungsbehörde setzt sich aus einem Juristen (Vorsitzenden) und je einem vom Hauseigentümer- und Mieterverband gestellten Mietschlichter zusammen.

Der Weg über die Schlichtungsstelle ist auf jeden Fall zu befürworten, da er effizient und kostengünstig ist. Fielen die Verfahrenskosten vor Mietgericht weg, schwächte dies die Schlichtungsbehörde, weil ohne zu zögern weiter geklagt würde. Das heisst, jeder Bagatelldfall könnte ohne Kostenrisi-

ko weitergezogen werden. «Dieser Leerlauf führt zu einer Belastung der Gerichte und dadurch zu Mehrkosten, für die der Steuerzahler aufkommen muss. Und die Auswirkungen auf den Mieterfrieden wären grundsätzlich negativ, weil mehr gerichtet als geschlichtet würde.» Diese Haltung vertritt Hans Egloff, Präsident des Nein-Komitees und des Hauseigentümerverbandes Kanton Zürich.

Eine aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Studie vom Marktforschungsinstitut Publitest im Auftrag des HEV Kanton Zürich zeigt: 92% der Mieter im Kanton Zürich sind zufrieden mit ihrer jetzigen Wohnsituation, davon 48% sehr zufrieden und 44% eher zufrieden. Nur knapp 7% sind eher unzufrieden und 1% sehr unzufrieden. Egloff sieht sich aufgrund der hohen Mieterzufriedenheit in seiner Haltung bestätigt und appelliert an den Mieterverband Zürich, den langjährigen Mieterfrieden zu erhalten und keinen Keil zwischen Mieter und Vermieter zu treiben.

WIEDEREINFÜHRUNG DER FORMULARPFLICHT? 2003 wurde im Kanton Zürich die Formularpflicht für Mietverträge abgeschafft,

weil das Dokument praktisch von niemandem verwendet wurde. Von den gegen 100 000 neu abgeschlossenen Mietverträgen pro Jahr machten weniger als 1% der Vertragsparteien von diesem Formular Gebrauch. Jetzt will die Initiative «Transparente Mieten» die Formularpflicht bei Neuvermietungen wieder einführen. So sollen die Mieter unangefordert über die Höhe der Vormiete informiert werden, mit dem Vermerk, dass der Anfangsmietzins angefochten werden könne. Kommt dazu, dass das Formular keine zusätzlichen Rechte für den Mieter schafft. Der Mieter hat heute schon die Möglichkeit, die Höhe der Vormiete zu erfahren. Diese kann dann problemlos innert 30 Tagen bei der Schlichtungsbehörde angefochten werden. Die Formularpflicht hat weder eine mietzindämpfende Wirkung noch kann sie die angespannte Wohnungssituation in Zürich verbessern. «Die Anfechtungen des Anfangsmietzins haben sich bereits vor zehn Jahren unter 1% bewegt, und auch heute noch liegen die Anfechtungen unter 1%. Verzichten wir also auf die Wiedereinführung dieses bürokratischen Leerlaufs.» Dies empfiehlt Albert Leiser, Co-Präsident «Mietvorlagen Nein» und Direktor des HEV Kanton Zürich.

Auch Beat Rohrer, Zürcher Rechtsanwalt und Spezialist für Mietrecht, hält aus Sicht der Praxis nichts von den beiden Mieterinitiativen: «Die Wiedereinführung der Formularpflicht fördert den zu Recht kritisierten und unerwünschten Formalismus, erzeugt Risiken und Rechtsunsicherheiten und damit vor allem eines: Juristenfutter.»

Es gibt nicht nur die von den Initianten kritisierten «Immo-Haie», sondern auch ausgefuchste Mieter: Sie missbrauchen die Aussicht auf eine längere Verfahrensdauer und den damit erzeugten Druck auf die Situation der Vermieter immer häufiger dazu, unlautere Geldforderungen zu stellen. «Dieser Tendenz leistet man Vorschub, wenn man den Zugang zu den Mietgerichten noch dadurch erleichtert, dass kein Kostenrisiko mehr besteht.»

Aus all diesen Gründen lehnen BDP, FDP und GLP diese beiden Mietervorlagen ab, ebenso HEV Kanton Zürich, KGV, die Zürcher Regierung und der Kantonsrat. Mit grösster Wahrscheinlichkeit werden auch SVP und CVP die Nein-Parolen beschliessen. ●

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

SCHWEIZ



BUNDESRAT VERABSCHIEDET RAUMKONZEPT SCHWEIZ

Der Bundesrat hat das Raumkonzept Schweiz verabschiedet. Er beauftragt die Bundesverwaltung zugleich, das Raumkonzept Schweiz künftig bei Tätigkeiten anzuwenden, die den Raum beein-

flussen. Damit haben sich erstmals in der Schweizer Geschichte Bund, Kantone, Städte und Gemeinden auf eine gemeinsame Vorstellung darüber geeinigt, wie sich die Schweiz räumlich entwickeln soll. Der Bundesrat schliesst sich damit den Dachorganisationen der Kantone, Städte und Gemeinden an, die dieses Strategiedokument bereits gutgeheissen haben.

GLEICHSTELLUNG ALTRECHTLICHER WOHNBAUTEN

Der Bundesrat hat eine Teilrevision der Raumplanungsverordnung beschlossen und,

zusammen mit der Teilrevision des Raumplanungsgesetzes vom 23. Dezember 2011, auf den 1. November 2012 in Kraft gesetzt. Damit werden landwirtschaftliche und nichtlandwirtschaftliche Wohnbauten aus der Zeit vor 1972 einer einheitlichen Regelung unterstellt. Zudem werden die Voraussetzungen für den Transport von Wärmeenergie aus Landwirtschaftsbetrieben in die Bauzonen angepasst.

KEV IST WIRKSAM

Seit 2009 wird in der Schweiz Strom aus erneuerbaren Energien mit der kostendeckenden Einspeisevergütung

(KEV) gefördert. Eine vom Bundesamt für Energie (BFE) in Auftrag gegebene externe Evaluation bestätigt die Wirksamkeit dieses Förderinstruments und macht Empfehlungen zu dessen Optimierung. So würde unter anderem ein fix vorgesehener Zeitpunkt zur Neubeurteilung dieses Förderinstruments der Politik Handlungsspielraum verschaffen und einen effizienten Vollzug fördern. Zudem soll das Verfahren zur Berechnung der Vergütungssätze für die verschiedenen Technologien verbessert, die Vergütungssätze sollen dauerhaft überwacht und wenn nötig auch kurzfristig an die

ANZEIGE



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



St.Gallen Brütisellen Luzern Solothurn
Tel. 0848 733 733 info@all-consulting.ch www.all-consulting.ch

Ihr autorisierter Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen bestens. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Gleichzeitig sind wir Teil der Raiffeisen Gruppe mit über 200 Firmenkundenberatern. Dadurch verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk und das Know-how, um Sie kompetent und zukunftsorientiert zu beraten. Vertrauen auch Sie – wie bereits jedes dritte KMU in der Schweiz – einem fairen und soliden Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

Marktentwicklung angepasst werden. Weiter sollen Teilaspekte der Konzeption und des Vollzugs der KEV optimiert und angepasst werden.

GEAK NEU MIT PLANUNGSHILFE

Der Gebäudeenergieausweis der Kantone, kurz GEAK, ist ein seit 2009 bewährtes Werkzeug, das den Hausbesitzern aufzeigt, wie hoch der Energiebedarf ihres Gebäudes ist. Nun wird der GEAK Plus lanciert, der neben dem Energieverbrauch auch die Modernisierungsmassnahmen auflistet. Er soll die Umsetzung noch vereinfachen, indem er Immobilienbesitzern als Ergänzung zum Ist-Zustand ihres Gebäudes auch einen Gebäude-Effizienzpfad liefert. Der Beratungsbericht des GEAK-Experten listet konkrete Massnahmen auf, wie das Gebäude im Bereich Energie auf Effizienz getrimmt werden kann. Eine Kostenschätzung dient als Entscheidungshilfe. Ausgeschüttete Subventionen und Fördermittel ermöglichen eine Auflistung der tatsächlichen Investitionskosten.

BAU VON WIND-ENERGIEANLAGEN IN WÄLDERN

Der Bundesrat heisst den Bericht «Erleichterung des Baus von Windkraftanlagen in Wäldern und auf Waldweideflächen» gut. Der Bericht gibt die Antwort auf das Postulat von Ständerat Robert Cramer, das den Bundesrat aufforderte, eine Erleichterung des Baus von Windenergieanlagen in Waldgebieten zu prüfen. Der Bundesrat kommt zum Schluss, dass die bestehenden rechtlichen Grundlagen den Bau von Windenergieanlagen im Wald und auf Waldweideflächen zu-

lassen und eine weiter gehende Anpassung der Waldgesetzgebung nicht erforderlich ist. Die im Bericht enthaltenen Erläuterungen sollen aber als Praxishilfe für kantonale Fachstellen und Projektanten in die «Vollzugshilfe Rodungen und Rodungersatz» (BAFU 2012) integriert werden und damit Klarheit schaffen, wie solche Anlagen mit dem Waldgesetz sowie mit dem Schutz von Natur, Landschaft und Lebensräumen vereinbart werden können.

WEITERE ENDLAGERSTANDORTE

Seit Januar 2012 diskutieren die Regionalkonferenzen der Standortregionen und die Standortkantone über die Platzierung der Oberflächenanlage künftiger geologischer Tiefenlager. Grundlage dafür bilden zwanzig von der Nationalen Genossenschaft für die Lagerung radioaktiver Abfälle (Nagra) im Rahmen des Standortauswahlverfahrens «Sachplan geologische Tiefenlager» vorgeschlagene Standortareale. Zur Prüfung weiterer Standortvorschläge erhalten die Regionalkonferenzen nun rund sechs Monate länger Zeit. Statt im Herbst 2012 erwartet das Bundesamt für Energie ihre Bewertungen bis Ende April 2013.

GEBÄUDEPROGRAMM WIRD VERLÄNGERT

Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen verzeichnet einen grossen Erfolg. Die Kehrseite der Medaille: Die für die ersten fünf Jahre (2010–2014) von Bundesseite bereitgestellten finanziellen Mittel werden bereits Ende Oktober 2012 ausgeschöpft sein. An einem Treffen sind Bundesrätin Doris Leuthard und die Vertre-

ter der Konferenz der kantonalen Energiedirektoren (EnDK) übereingekommen, die Vereinbarung um ein Jahr zu verlängern. Ein Teil der Einnahmen der CO₂-Abgabe wird also weiterhin für das Programm verwendet. Sofern sie die Kriterien erfüllen, können Projekte zur energetischen Sanierung von Gebäuden somit ohne Unterbruch die Zusage für eine Unterstützung erhalten. Das Gebäudeprogramm wird damit weiterhin seinen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele 2020 leisten. Es wurde zudem vereinbart, dass eine Arbeitsgruppe gebildet wird, die bis Mitte 2013 festlegt, wie sich das Gebäudeprogramm ab 2016 entwickeln soll.



Foto: 2010 Konferenz Kantonalen Energiedirektoren

ZÜRICH

KOSTENSTEUERUNG DANK BEDARFSABKLÄRUNG

In drei externen Studien hat das Hochbaudepartement der Stadt Zürich die Planungs- und Baukosten von Wohn-, Schul- und Gesundheitsbauten untersuchen lassen. Resultat: Die Stadt baut nicht teurer als andere. Allerdings wird oftmals mehr bestellt, was Auswirkungen auf den Preis und die Gegenleistung hat. Zur Kostensenkung wurden bereits folgende Massnahmen ergriffen: Der Aufwand für die Durchführung von kleineren Wettbewerben wurde reduziert, die AHB-Fachstelle «Ökonomie» ausgebaut, die über alle Projektphasen für Fragestellungen rund um Baukosten, Wirtschaftlichkeitsberechnungen und ökonomische Fragestellungen kompetent ist. Zudem dürfen Mittel aus dem Topf für «Unvorhergesehenes» nur noch vom zuständigen Stadtrat selber freigegeben werden. Und die Immobilienbewirtschaftung hat das strategische Real Estate Management ausgebaut.

ANZEIGE

**Sie suchen einen Experten/Sachverständigen/
Fachgutachter in den Bereichen**

Klima-Kälte/Industrie- und Gewerbekälte/Wärmepumpen

Herr R. Dumortier ist Mitglied der Expertenkommission STV-UTS-Swissengineering sowie der Schweizerischen Kammer technischer und wissenschaftlicher Gerichtsexperten

Berichte in Deutsch und Französisch.

Robert Dumortier | Bündtenweg 41 | CH-4434 Hölstein
Tel. 076/347 67 66 | www.dumortier.ch

Reif für Entwarnung?

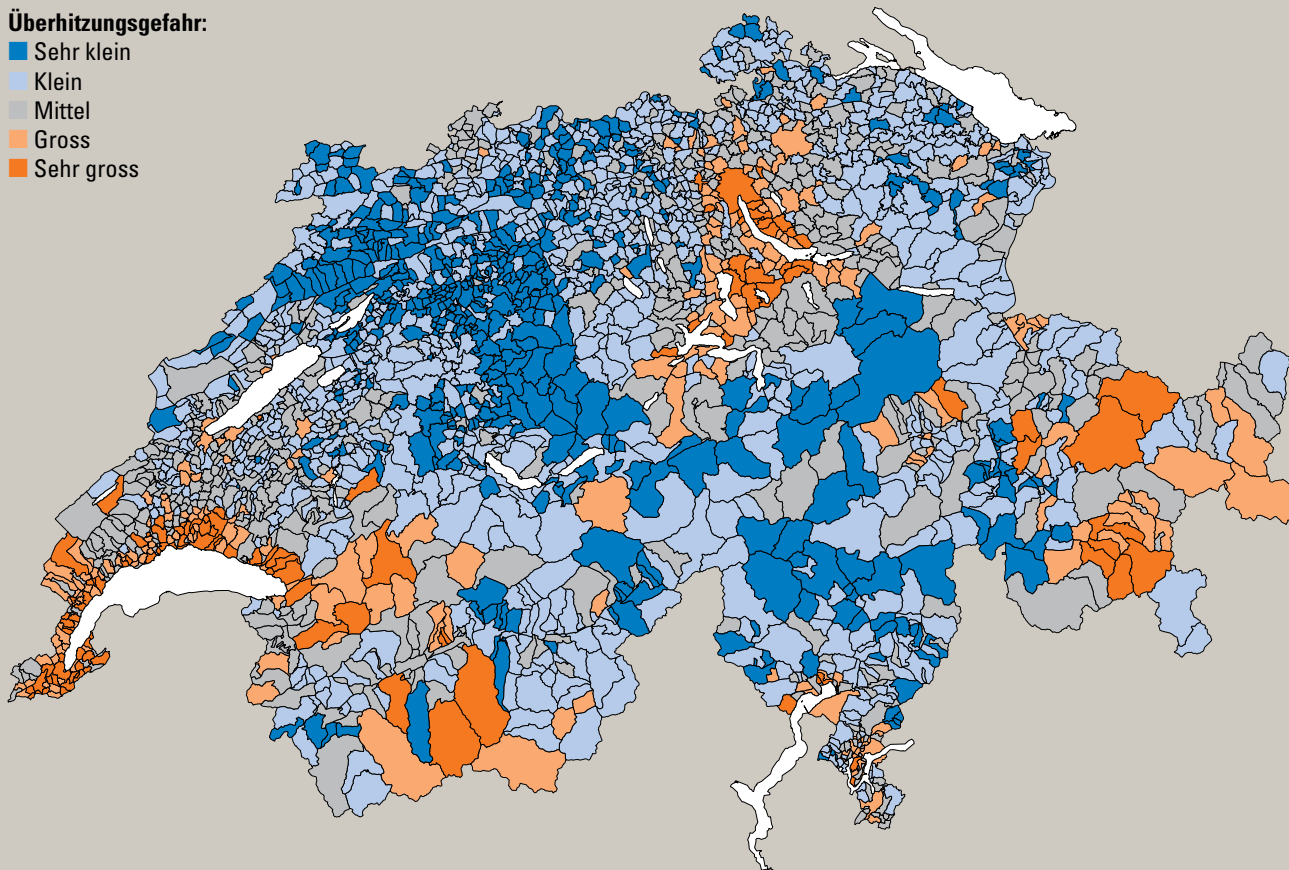
Analysen, Kommentare, Debatten oder Einschätzungen zur möglichen Bedrohung des Schweizer Immobilienmarkts durch eine Preisblase sind nach wie vor omnipräsent. Doch die Suche nach der «Wahrheit» ist und bleibt anspruchsvoll.

«FIEBERKARTE» DES WOHNHEIGENTUMSMARKTES

Stand 2. Quartal 2012, Quellen: BFS; Baublatt Info-Dienst; Wüest & Partner

Überhitzungsgefahr:

- Sehr klein
- Klein
- Mittel
- Gross
- Sehr gross



Die Überhitzungsgefahr in den Ballungszentren Zürich-Zug-Luzern und Genferseeregion sowie in einigen Tourismusgebieten ist nach wie vor sehr gross.

RED. ●

PREISBLASE ODER PREISSCHWANKUNG?

Sowohl Transaktions- als auch Angebotspreisindizes für Schweizer Wohneigentum sind seit der letzten Jahrtausendwende unabhängig von der Berechnungsmethode gestiegen. Dabei fiel der Preisanstieg bei den Eigentumswohnungen steiler aus als jener bei den Einfamilienhäusern. Während sich massive Preisdifferenzen zwischen den Regionen feststellen lassen, zeigen sich keine strukturellen Unterschiede zwischen den Segmenten.

Steigen die Preise überdurchschnittlich steil, wird schnell einmal befürchtet, dass eine Preisblase entsteht. Sinkende oder schwankende Preise nach dem Ende einer Boomphase sind aber nicht dem Platzen einer Preisblase gleichzusetzen. Es liegt in der zyklischen Natur

von Märkten, dass Preise im Zeitverlauf schwanken. Vielmehr kommt es auf das Ausmass und die Geschwindigkeit des Preiszerfalls an. Typischerweise werden Preisblasen erst rückblickend mit Sicherheit als solche erkannt.

VERÄNDERTE BEDINGUNGEN. In der Diskussion um Preisblasen wird oft auf vorangegangene Entwicklungen Bezug genommen. In der Schweiz werden heute insbesondere mit der Immobilienkrise der 1990er-Jahre Vergleiche gezogen. Doch hinsichtlich der Demografie, der Branchenstruktur, des Anlageuniversums, des Gebäudeparcs (Bautätigkeit) sowie der Markttransparenz finden sich heute stark veränderte Konstellationen. Heute ist die Verfügbarkeit, Breite, Dichte und Verlässlichkeit der Markt- und Standortinformationen auf einem deutlich höheren Niveau

als vor 25 Jahren. Bis Mitte der 1990er-Jahre existierten in der Schweiz keine systematischen Immobilienpreisindizes. Sie wurden danach sukzessiv entwickelt und erhielten die Marktentwicklungen.

Mit der Teilliberalisierung des Schweizer Immobilienmarkts im Herbst 1997 wurden ausländische Investoren – ausser bei Wohnimmobilien – den heimischen Akteuren gleichgestellt. Der Kreis der potenziellen Nachfrager dehnte sich segmentbezogen aus. Mit der Inkraftsetzung von sieben bilateralen Abkommen am 1. Juni 2002 erhöhte sich für die Schweiz über mehrere Etappen die Personenfreizügigkeit gegenüber den Ländern, die der Europäischen Union angehören. Auch der Erwerb von Wohnimmobilien durch EU-Bürger mit Niederlassungsrecht in der Schweiz hat dadurch eine Veränderung erfahren.

RÜCKLÄUFIGE ÜBERHITZUNGSTENDENZEN.

Wie gut sich die kommunalen Preisentwicklungen der vergangenen Jahre durch kleinräumige Fundamentaldaten erklären lassen, wird von Wüest & Partner mittels der Fieberkarte zweimal jährlich beurteilt. Durch die kombinierte Analyse von Angebots- und Nachfrageparameter – das heisst Bevölkerungsentwicklung, Baugesuche und -bewilligungen, Neubautätigkeit, Preisentwicklungen sowie das Verhältnis von Wohneigentumspreisen zu Mieten – werden räumliche Unterschiede erkannt und in fünf Klassen eingeordnet.

Heute sind es 118 von insgesamt 2485 Gemeinden, deren Überhitzungsgefahr im 2. Quartal 2012 als «sehr gross» eingeschätzt wird. Gegenüber dem 4. Quartal 2011 hat sich deren Zahl um 16 erhöht. In

dieser Zeit kam es zu keiner grundlegenden Veränderung; die Hotspots sind die gleichen geblieben. Sie liegen am Genfer- und Zürichsee, in einzelnen Gebieten der Innerschweiz sowie in einer handvoll touristischer Regionen. Die neuralgischen Gemeinden vereinen rund 23% aller Wohneigentumsobjekte auf sich. Auf der Suche nach den Ursachen gilt es die grosse Heterogenität der Gemeinden zu berücksichtigen: Insbesondere kleine «fiebrige» Gemeinden charakterisieren sich durch eine schwache Bevölkerungsentwicklung bei einem gleichzeitig starken Preiswachstum. Andere Erklärungsgründe liegen bei der Steuerattraktivität oder der Anziehungskraft als touristische Gemeinde. In den beiden Grosszentren Zürich und Genf sind hauptsächlich die

hohen Preisniveaus und die Preisveränderungen verantwortlich für die vergangene Entwicklung. Alles in allem illustriert die aktuelle Fieberkarte, dass Überhitzungstendenzen nach wie vor bestehen, sich aber die Ausdehnung der überhitzten Marktgebiete verlangsamt hat. ●

Siehe weiteren Beitrag aus dem Immo-Monitoring auf den Seiten 27–29.



«IMMO-MONITORING 2013»

Herbstausgabe, 214 Seiten, deutsch, zum Preis von 325 CHF zu beziehen bei: Wüest & Partner AG, Gotthardstrasse 6, 8002 Zürich, Telefon: 044 289 90 00 oder über www.wuestundpartner.com

ANZEIGE



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

23. November 2012
Hallenstadion Zürich

NRJ STARS FOR FREE

Pssst...

Erhöhen Sie die Gewinnchance und treten Sie dem ImmoScout24 Member Club auf Facebook bei: Sie finden uns auf Facebook mit dem Suchbegriff «ImmoScout24 Member Club».

Kundenwettbewerb

Energy Stars For Free

IMMO

SCOUT 24

Gewinnen Sie 2 Tickets

www.immoscout24.ch/energystarsforfree

Teilnahmebedingungen: Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden persönlich benachrichtigt. Die Barauszahlung des Gewinns und der Rechtsweg sind ausgeschlossen.

SCHWEIZ

VIEL ARBEIT FÜR SCHLICHTUNGS-BEHÖRDEN

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden in Miet- und Pachtsachen wurden im ersten Halbjahr 2012 insgesamt 15 974 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2011 sind dies 3565 Neueingänge mehr. 5913 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Zu behandeln waren damit insgesamt 21 887 Verfahren. Im ersten Semester 2012 wurden 13 805 Fälle erledigt. In 48,6% dieser Verfahren wurde eine Einigung zwischen den Parteien erzielt. Bei 1856 Verfahren wurde eine Nichteinigung festgestellt, was zur Erteilung einer Klagebewilligung führte. In der Berichtsperiode wurden zudem 541 Urteilstorschläge von den Parteien angenommen. Demgegenüber wurden 461 Urteilstorschläge abgelehnt, was ebenfalls zur Erteilung einer Klagebewilligung führte. In 72 vermögensrechtlichen Streitigkeiten bis zu einem Streitwert von 2000 CHF wurde ein Entscheid getroffen. 4165 Fälle wurden anderweitig erledigt (Rückzug, Nichteintreten, Gegenstandslosigkeit oder Überweisung an ein Schiedsgericht). Dies entspricht 30,2% der erledigten Fälle.

MEHR FIRMEN-KONKURSE

In den ersten acht Monaten dieses Jahres gingen in der Schweiz laut Dun & Bradstreet 4268 Firmen in Konkurs. 2898 davon wurden durch Zahlungsunfähigkeit verursacht. Gegenüber dem Vorjahr nahmen die Insolvenzen um 6% zu. Besonders betroffen war die Genferseeregion, wo die Firmenplei-

ten um 24% anstiegen. Daran sind GmbH stark überproportional beteiligt. Sie lassen sich mit wenig Kapital gründen, und im Fall eines Konkurses bleibt das Privatvermögen des Inhabers unangetastet. Damit erhöht sich die Bereitschaft, eine Firma in die Insolvenz zu schicken – und dabei die offenen Rechnungen unbeglichen zu lassen. Bei den Neugründungen kam es zu einem leichten Rückgang: Die 26 236 neu im Handelsregister eingetragenen Unternehmen liegen 1% unter der Anzahl der Vorjahresperiode. Einen wahren Gründungsboom erlebte das Tessin, hier stiegen die Neueintragen um 26%.

INDEX SWX IAZI ZEIGT NORMALISIERUNG



Die «SWX IAZI Preisindizes für Immobilien» weisen auf sich verändernde Marktbedingungen hin. So sind die Preise für Mehrfamilienhäuser gesamtschweizerisch erstmals seit dem 2. Quartal 2009 wieder gesunken, und zwar um 1,3%. Das Zürcher Immobilienberatungsunternehmen IAZI wertet diesen Preisrückgang als Zeichen für eine Marktberuhigung. Bei den Einfamilienhäusern hat sich der Preisanstieg weiter abgeschwächt. Im 3. Quartal betrug die Preissteigerung in diesem Segment nur noch 0,4%, nach 1,6% im Vorquartal. IAZI führt die markant schwächere Preissteigerung auf die verschärften Finanzierungsbedingungen der Banken bei der

Vergabe neuer Hypotheken zurück und auf die pessimistischeren Aussichten der Schweizer Wirtschaft. Aus der Reihe tanzen Eigentumswohnungen. Hier haben die Preise im 3. Quartal gegenüber dem Vorquartal mit +2,1% (+1,5%) sogar wieder angezogen. Auf Jahresbasis betrachtet, beträgt der Preisanstieg 11%.

ONLINE-BETRÜGER IM IMMOBILIENMARKT

Auf Schweizer Immobilienportalen sind in der letzten Zeit zahlreiche Wohnungsinserate erschienen, die von Online-Betrüger gefälscht worden

sind. Die Betrüger fordern mit Mails, die den Anschein erwecken, sie kämen von Immobilienportalen, die Nutzer dazu auf, auf einer gefälschten Website die Kontodaten einzugeben. Wer darauf eingeht, ermöglicht den Betrüger den Zugriff auf sein Konto beim Portal. Damit können diese die Inserate verändern und zum Beispiel ihren eigenen Mail-Kontakt einfügen. Weil die Cyber-Kriminellen immer raffinierter werden, rüsten die Immobilienportale auf. Bei Homagate sind ein bis zwei Leute ausschliesslich damit beschäftigt, die neuen Wohnungsinserate zu überprüfen.

ANZEIGE



Der Nachwuchs braucht unsere Unterstützung

Liebe Treuhänderinnen und Treuhänder
Liebe Immobilientreuhänderinnen und Immobilientreuhänder

Um die Qualität der Grundbildung in unserer Branche zu sichern, sollen alle Betriebe der Branche Treuhand und Immobilientreuhand einen Beitrag an die Nachwuchsförderung leisten. Dies haben wir mit der Allgemeinverbindlichkeit unseres Berufsbildungsfonds erreicht.

Aufgrund von Mutationen und Unvollständigkeiten konnten wir einige Betriebe brieflich nicht erreichen.

Wir bitten deshalb alle Betriebe, die kein Schreiben erhalten haben, sich bei der Geschäftsstelle zu melden. Es kommt unserem Nachwuchs zugute!

Wir danken Ihnen herzlich für Ihre Kooperation.

Ihre Geschäftsstelle BBF OKGT

Kontakt
www.bildungsfonds.ch
Telefon 044 271 18 88
info@bildungsfonds.ch



Berufsbildungsfonds
Treuhand und Immobilientreuhand

BRONZE FÜR DEN KANTON AARGAU

Gemäss einer NAB-Regionalstudie hält der Aargau den vor zwei Jahren errungenen dritten Rang im interkantonalen Standortqualitätsindex. Vor ihm sind weiterhin Zug und Zürich. Auf Platz 4 folgt Nidwalden und auf Platz 5 Genf. Der Fokus der Studie liegt auf den Themen Demografie, Wohnen und Immobilienmarkt. Der Kanton Aargau wächst überdurchschnittlich, und die Bautätigkeit ist inzwischen auf dem Niveau der 1990er-Jahre. Eine Immobilienblase zeichnet sich jedoch nicht

ab. Während die Preise von Eigentumswohnungen gesamtschweizerisch seit dem Jahr 2000 um 70% gestiegen sind, ist dieser Anstieg im Aargau mit 40% vergleichsweise moderat.

DEUTSCH AUF DER BAUSTELLE

Mit dem Pilotprojekt «Deutsch auf der Baustelle» verstärkt der Schweizerische Baumeisterverband seine langjährigen Anstrengungen zur verbesserten Integration ausländischer Arbeitnehmer. Lanciert wird der Deutschunterricht für ausländische Bauarbei-

ter zunächst in den drei grossen Mitgliederfirmen Implexia, Ramseier und Stutz AG. Sie haben sich für ein Pilotprojekt vom Herbst 2012 bis Frühjahr 2013 bereiterklärt. Vorerst werden rund 45 Bauarbeiter bis im Frühling 2013 zwei Lektionen pro Woche besuchen.

STARKER ANSTIEG DER MIETEN IM JAHRESVERGLEICH

Gemäss dem Homegate-Index ist bei den Schweizer Angebotsmieten im September 2012 ein Anstieg um 0,1% auf einen Indexstand von 119,9 Punkten zu verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten um 1,3%. Im September 2012 zogen die Mieten in der Region Basel um 0,1% (Indexstand neu 109,8 Punkte) an. Die Regionen Bern und Zürich verzeichnen einen Anstieg um 0,2% auf einen Indexstand von 124,2 Punkten bzw. 119,3 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sinken die Mieten in Basel um 0,1%, während in Bern ein Anstieg von 1,1% und in Zürich ein Anstieg von 1,7% gemessen wird. Die Angebotsmieten in der Region Arc Lémanique sanken im September um 0,2% auf 132,1 Punkte. Im Vergleich zum September des Vorjahres resultiert ein Anstieg um 1,5%. Im Jahresvergleich zeigt sich in allen Wohnungssegmenten eine Mietpreisteuerung. Am stärksten steigen die Mieten der neuen Wohnungen mit 2,2%. Die Mieten der grossen Wohnungen steigen um 1,3%, die der kleinen Wohnungen um 1,1%. Das Segment der alten Wohnungen verteuert sich im Vergleich zum Vorjahresmonat um 0,7%.

RISIKOMINIMIERUNG BEI DER MIETER-AUSWAHL

In Zusammenarbeit mit Homegate bietet Orell Füssli Wirtschaftsdaten den Homegate-Firmenkunden das Tool OFWI Teledata-Immo zur spezialisierten Personenabfrage an. Ein Bewerber kann zunächst identifiziert, seine aktuelle Adresse überprüft und die Adresshistorie eingesehen werden. Des Weiteren erhält der Verwalter Informationen zur Bonität der Person und des Haushalts wie auch zum wirtschaftlichen Umfeld des Bewerbers. Im Gegensatz zur einfachen Betriebsauskunft werden mit der «Personen-Info» auch Schuldscheine, Pfändungen, vorrechtliche Inkassofälle und das generelle Zahlungsverhalten berücksichtigt. Damit wird dem Vermieter die Entscheidung für einen Bewerber erleichtert. Mit dem Tool lässt sich zudem die eigene Liegenschaft auf Effizienz und Wirtschaftlichkeit hin untersuchen und mit anderen Liegenschaften vergleichen.

HOMEGATE-MARKTPLATZ AUF «HEV-IMMO»

Seit Anfang dieses Jahres arbeiten das Immobilienportal Homegate und der Hauseigentümergebietverband Schweiz verstärkt zusammen. Mit der Integration des Immobilienportals auf der Webseite des Verbandes wird nun der nächste Meilenstein in der Partnerschaft gelegt. Neben der Ansicht von Inseraten zu Miet- und Kaufobjekten können Nutzer auch ein eigenes Inserat auf der Seite erfassen.

ANZEIGE



Unter meinem Dach stimmt die Energie.

Ihr Partner für Strom und Wärme.

BE | NETZ
Bau und Energie

BE Netz AG | Luzern | Ebikon | Zürich
Tel 041 319 00 00 | www.benetz.ch

UNTERNEHMUNGEN

GEPLANTE KOTIERUNG VON CS-FONDS



Das Hotel Monte Rosa in Zermatt, eines der Objekte aus dem Hospitality Fonds.

Das Asset Management der Credit Suisse plant für das vierte Quartal 2012 die Kotierung des Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality an der Schweizer Börse SIX. Derzeit wird das Gesuch durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht geprüft. Der CS REF Hospitality ist der erste Schweizer Immobilienfonds, der in Hospitality-Immobilien in der ganzen Schweiz investiert. Dabei stehen Campus-Liegenschaften, Immobilien für den Gesundheitssektor, unterschiedliche Hotelformen, Residenzen sowie Wohnen im Alpenraum im Fokus. Seit seiner Lancierung im November 2010 hat der Fonds 35 Investitionen in der ganzen Schweiz getätigt.

GUTES JAHR FÜR IMMO VISION BASEL

Die Konzentration auf Wohnimmobilien an gut erschlossenen Lagen in der Region Basel, überaus tiefe kurzfristige Zinssätze und geringe Leerstände haben der Immo Vision Basel AG ein gutes Jahresergebnis beschert. Aufgrund von zwei grösseren Umbauprojekten nahm der Umsatz zwar um 6,7% auf 4,98 Mio. CHF ab. Der Cashflow erreicht mit 1,66 Mio.

CHF das Vorjahresniveau (1,64 Mio. CHF). Der Reingewinn blieb unverändert bei 0,6 Mio. CHF. Der Finanzaufwand konnte im vergangenen Geschäftsjahr deutlich gesenkt werden und fiel um 39,5% auf 0,68 Mio CHF. Es wurden wertvermehrende und werterhaltende Investitionen in der Höhe von 5,5 Mio. CHF getätigt (im Vorjahr 3,9 Mio. CHF).

AUSZEICHNUNG FÜR POM+

pom+Consulting AG ist Preisträger am EFQM Excellence Award 2012. pom+ wird im Bereich Business Excellence auf höchster europäischer Ebene mit dem Preis für «Führen mit Vision, Inspiration und Integrität» ausgezeichnet. Erstmals seit 2004 konnte sich wieder ein Schweizer Unternehmen gegen die Mitbewerber aus ganz Europa durchsetzen. Der europäische EFQM Excellence Award, der seit 1992 vergeben wird, zeichnet die besten europäischen Unternehmen und Organisationen im Bereich Qualitätsmanagement aus. pom+ punktete in allen Kategorien, insbesondere aber im Bereich Leadership, und erhielt hierfür den Preis für Führen mit Vision, Inspiration und Integrität.



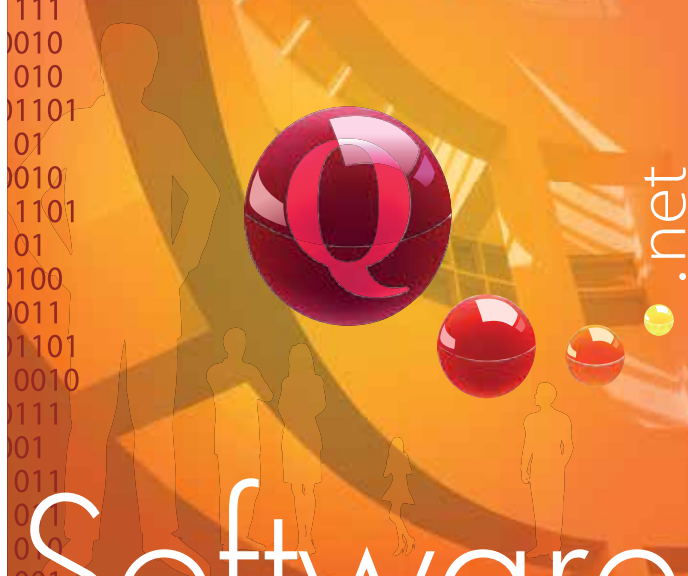
NEUE GESCHÄFTSSTELLE FÜR FMPRO

Per 1. Januar 2013 wird Communicators Zürich AG neu das Verbandsma-

Quorum

Software

I M M O B I L I A R E
I M M O B I L I E R
I M M O B I L I E



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

It's **Magic**

Der Lift ohne Dachaufbau.



www.lift.ch

nagement von fmpo, dem Schweizerischen Verband für Facility Management und Maintenance, übernehmen und die Walker Management AG ablösen. Mit Rainer Artho gewinnt fmpo einen in der Branche bekannten Geschäftsführer. Die Geschäftsstelle von fmpo wird am Domizil der Communicators AG in Zürich eingerichtet.

ELECTROLUX PASST PRODUKTIONSWERK IN SCHWANDEN AN



Electrolux will das Produktionswerk in Schwanden GL auf eine neue Basis stellen. In Zukunft sollen dort vor allem hochwertige Produkte für den Markt Schweiz produziert werden. Mit der geplanten Fokussierung auf das Premium-Segment wird es möglich, das bestehende Know-how sowie die vorhandenen Produktionskapazitäten effizienter zu nutzen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Dank der Neuausrichtung bleiben rund 150 der heute 230 Vollzeitstellen in Schwanden erhalten. Die geplanten Massnahmen können jedoch dazu führen, dass gestaffelt bis zu 80 Vollzeitstellen bis Ende 2013 verloren gehen. Electrolux startet ein Konsultationsverfahren mit der Arbeitnehmervertretung und führt Gespräche über den Sozialplan.

PROJEKTE

STADT ZÜRICH PRÄSENTIERT FUSSBALLARENA

Eine international zusammengesetzte Wettbewerbsjury hat in einem anonymen Auswahlverfahren aus 12 Stadion- und 62 Wohnprojekten die Sieger des Projektwettbewerbs «Stadion Zürich» und «Städtische Wohnüberbauung Hardturm» erkoren. Gewonnen haben Burkard Meyer Architekten aus Baden und Bob Gysin + Partner BGP aus Zürich. Die Stadt Zürich will neben dem Stadion 154 Wohnungen, einen Doppelkindergarten und einen Hort sowie Gemeinschafts- und Gewerberäume erstellen. 42 Wohnungen sind für die Stiftung Wohnungen für kinderreiche Familien reserviert. Die Stimmberechtigten werden über 103 Mio. CHF für die Wohnstätte und über 230 Mio. CHF für die neue Fussball-Arena abstimmen. Das Stadion wird von der Stadt Zürich erstellt, die auch Eigentümerin bleibt. Sie vermietet das Stadion für jährlich 9,1 Mio. CHF an eine zu gründende Betriebsgesellschaft, in der neben der Stadt auch die beiden Fussballclubs der Stadt Zürich vertreten sind. Ein kleiner Aktienanteil soll als «Volksaktien» aufgelegt werden. Das Zürcher Stimmvolk wird – die Zustimmung des Gemeinderates vorausgesetzt – voraussichtlich im September 2013 über die beiden Vorlagen abstimmen. 2015 ist der Spatenstich für das Stadion geplant, und nach einer 22-monatigen Bauzeit wird zum Saisonstart 2017/18 das erste Spiel in der neuen Arena angepiffen, gleichzeitig mit



der Fertigstellung der Wohnsiedlung.

BAUBEGINN FÜR BÜROGEBÄUDE IN OPFIKON

Allreal hat die Bauarbeiten für ein sechsgeschossiges Bürogebäude am Lilienthal-Boulevard in Opfikon in Angriff genommen. Der Neubau im Glattpark wird im Minergie-Standard realisiert und ist im Sommer 2014 bezugsbereit. Im Erdgeschoss sind zusätzlich zu Büroflächen ein Konferenzbereich und eine Cafeteria geplant. Diese sowie die Büroräume in den fünf Ober-

geschossen werden vermietet. Für rund die Hälfte der Nutzfläche konnte mit dem Nahrungsmittelkonzern Mondelez International (Kraft Food Europe) ein Mietvertrag abgeschlossen werden.



FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE



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

Master of Advanced Studies in Real Estate Management (Immobilienökonomie)
 Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln, verbunden mit fundierten Kenntnissen der Gebäudestruktur optimieren den Denk- und Arbeitsprozess in den verschiedenen Phasen im Lebenszyklus eines Gebäudes. Im Master of Advanced Studies in Real Estate Management an der FHS St.Gallen werden Fachleute nach diesen Grundsätzen ausgebildet. Start: 11. Januar 2013

Zertifikatslehrgänge (CAS)
 Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

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

FHS St.Gallen
 Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

EIN NEUER STADTEIL FÜR ARBON



Die HRS Real Estate AG veranstaltet ab Dezember 2012 vier Projektwettbewerbe zur Neugestaltung von rund 52 000 m² des Areals «Saurer WerkZwei» und angrenzenden Parzellen in Arbon und Steinach. Die HRS Investment AG will darauf einen neuen Stadtteil mit vielfältiger Nutzungsmöglichkeit für Wohnen, Dienstleistung, Gewerbe, Verkauf und Hotelbetrieb erstellen.

WOHNHAUS AM ZÜRCHER RIETPARK

Mit dem Projekt «Magnolia» haben Enzmann Fischer Partner Architekten, Zürich, zusammen mit Koepflipartner Landschaftsarchitekten, Luzern, den ersten Projektwettbewerb der Geistlich Immobilien AG für einen Neubau auf dem Areal am Rietpark gewonnen. Es galt, Anforderungen an eine hohe städtebauliche und architektonische Qualität zu erfüllen, ökologische Nachhaltigkeit zu gewährleisten und rund 140 attraktive Eigentumswohnungen zu planen. Mit dem eleganten Wohnhaus wird das Geistlich-Areal seiner Lage mitten in der entstehenden Parkanlage gerecht. Im Innern werden die Besucher überrascht durch eine hotelartige Lobby mit stimmungsvollem Atrium. Zwei unterschiedliche Hofräume mit verschiede-

nen Funktionen werden zur Wohnqualität der Eigentumswohnungen beitragen. Der Verkauf startet im 2014. Bezugsbereit sind die Wohnungen ab 2016.



ST.GALLEN ERHÄLT EINE STADTKRONE

Der im Namen der HRS Real Estate AG von Wüest & Partner organisierte und wegen des geplanten Abbruchs der historischen Villa Wiesental grosses öffentliches Interesse weckende Projektwettbewerb für den Ersatzneubau der Villa Wiesental ist entschieden: Das Projekt «Stadtkrone» des britischen Architekturbüros Caruso St John mit Niederlassung in Zürich geht als Sieger hervor. Das Gebäude beschränkt sich auf fünf Vollgeschosse und nimmt damit die nachbarlichen Traufhöhen und Massstäbe auf. Im Erdgeschoss sind öffentliche Nutzungen vorgesehen (Läden, Gastronomie), in den darüberliegenden vier Hauptgeschossen soll gearbeitet werden (Büro, Dienstleistungen). Mit drei leicht zurückspringenden Obergeschossen (eines davon gilt als Attika) wird der Effekt eines «Hauses mit Krone» erzielt.



GRUNDSTEIN FÜR DEN NEUEN POST-HAUPTSITZ GELEGT



Im Stadtteil WankdorfCity in Bern ist der Grundstein für den neuen Hauptsitz der Schweizerischen Post gelegt worden. Vertreter von Swiss Prime Site (SPS), der Stadt Bern, Losinger Marazzi und der Schweizerischen Post würdigten das Grossprojekt. Der Neubau mit einer Mietfläche von rund 33 700 m² und rund 1800 Arbeitsplätzen wird im November 2014 bezugsbereit sein. SPS investiert rund 144 Mio. CHF in den achtgeschossigen Neubau, der unter anderem für das anspruchsvolle Gütesiegel Gold der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) und der Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) vorzertifiziert ist.

MEHR PLATZ FÜR JUNGUNTERNEHMEN

Im Technopark Zürich wurde nach einer Bauzeit von gut 12 Monaten eine Erweiterung von rund 3000 m² eröffnet. Der neue Gebäudeteil wurde architektonisch dem Konzept der bestehenden Bauten angepasst. 80% der Neufäche sind bereits vermietet. Damit verfügt der Technopark nun neu über eine Gesamtmietfläche von über 47 100 m² mit insgesamt 275 Unternehmen, die rund 1800 Mitarbeitende beschäftigen.

ZÜRICH PRÄMIERT NACHHALTIGE SANIERUNG

Mit der neu lancierten Auszeichnung «Nachhaltig Sanieren» prämiert die Stadt Zürich Wohnbausanierungen, die neben ökonomischen und ökologischen Aspekten insbesondere auch die soziale Dimension der Nachhaltigkeit berücksichtigen. Die Jury hatte 19 Projekteingaben zu bewerten, die durchwegs von hoher Qualität waren und alle mit innovativen Ansätzen aufwarten konnten. Wichtige Kriterien für die Jurierung waren etwa: ein frühzeitiger Einbezug der Mieterinnen und Mieter, eine langfristig orientierte Gebäudewirtschaftung inklusive moderater Rendite, eine transparente und angemessene Mietzinsgestaltung, eine tragbare Miete für die Mieterinnen und Mieter auch nach der Sanierung und eine vernünftige Wohnfläche pro Kopf. Ausgezeichnet werden sieben vorbildliche Wohnbausanierungen.

PERSONEN

HWZ DIPLOMIERT 22 MASTERS OF REAL ESTATE MANAGEMENT



Tanya Schild (links) und Monika Herren

Am 31. Oktober und 1. November 2012 wurden im Zunfthaus zur Meisen in Zürich 119 neue Master-Absolventen der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich diplomiert. Den «Losinger Maraz-

zi-Preis» für die besten Studienabschlüsse im Master of Advanced Studies in Real Estate Management ZFH teilen sich Monika Herren und Tanya Schild. Die Absolventen des Master-Studiengangs in Real Estate Management sind: Christian Amenitsch, Peter Bächtold, Joël Barra, Beat Baumann, Reto Betschart, Ulrike Birra, Daniela Blum, Beat Flury, Raoul Christian Fust, Monika Herren, Tillmann Jörn Hohenacker, Jan Kalt, René Kaufmann, Rolf Oberperfler, Stephan Pelzer, Werner Peter, Tanya Schild, Manuela Schwab, Marten Thilo Stängle, Sabine Striehl, Jacqueline Wirth, Martin Zubler.

INTERNATIONAL

PEACH PROPERTY GROUP GEWINNT AWARD



Markus Spielberger, Vertriebsleiter «yoo berlin», und Andreas Steinbauer, Head of Sales Peach Property Group, nehmen die Best of Europe Property Awards entgegen.

Die Peach Property Group AG wurde bei der diesjährigen Verleihung der European Property Awards in London gleich achtfach für die Leistungen in der Projektentwicklung und im Marketing prämiert. Unter anderem konnte die Peach Property Group die European Property Awards «Best Apartment Europe» für das Projekt «yoo berlin» sowie «Best Development Marke-

ting Europe» für das «Peninsula Beach House» am Zürichsee entgegennehmen. Mit diesen Auszeichnungen qualifiziert sich das Unternehmen zudem für die globale Endausscheidung der International Property Awards am 7. Dezember in London.

KLAGE GEGEN JP MORGAN



Der New Yorker Generalstaatsanwalt Eric Schneiderman hat eine Klage gegen die grösste US-Bank JP Morgan Chase eingereicht. Die 2008 von JP Morgan übernommene Investmentbank Bear Stearns habe Investoren bei Hypothekenspapieren nicht über darin verpackte minderwertige Hauskredite informiert. Dies habe zu grossen Verlusten geführt. JP Morgan wies die Anschuldigungen zurück und erklärte, die Bank sei enttäuscht, dass die Staatsanwälte ihr im Vorfeld nicht die Gelegenheit gegeben hätten, die Vorwürfe zu entkräften. Der Finanzkonzern gilt als Nutzniesser der Finanzkrise, da er sich durch geschickte Zukäufe vergrössern konnte.

...UND ROBOT MACHT DIE BESICHTIGUNG

• Wer das aktuelle Thema Software-Trends und Kundenbeziehungsmanagement weiter denkt, landet unweigerlich bei der Frage: Brauchen wir in Zukunft noch Makler? Schon jetzt fühlt es sich so an, als seien die wesentlichen Inhalte – Marktkennntnis und Markttransparenz – ans Internet verloren.

Ein Haus aufsperrern kann auch der Besichtigungsroboter, das ist gewiss. Und den Unterschied zwischen Schlafzimmer und Gäste-WC muss dem Kunden von morgen sicher auch niemand erklären. Folgt der Makler also dem Schicksal der Dinosaurier, und in zehn Jahren titelt die «Neue Zürcher Zeitung» «Der Makler – eine ausgestorbene Spezies»? – Mitnichten. Vielmehr wird der Makler der Zukunft noch mehr in Richtung Spezialist gehen. Die Maklerdienstleistung wird eine Premium-Dienstleistung werden, und zwar sowohl in Bezug auf Immobilienkompetenz als auch in Bezug auf Menschenkompetenz.

Die High-End-Spezialisten werden auf diversen Gebieten zu finden sein. Sei es das konsequent gelebte «Farming», dessen Spezialist sich besser in seiner Region auskennt als der örtliche Coiffeur und die lokale Bank zusammen, der städtische Makler mit dem Schwerpunkt Grosstransaktionen und dem Ruf, besonders exzellente Due Diligence-Prüfungen durchzuführen. Oder der kantonsübergreifend tätige Makler, der die Valua-



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

tion zu seinem Spezialgebiet gemacht hat und die Klaviatur der komplexen Wertermittlung bis ins kleinste Details beherrscht.

Den Markt ein bisschen zu kennen, wird nicht mehr ausreichen. Damit werden wir vielleicht auch endlich das europaweit geschädigte Image aufpolieren – das wäre doch schön. Das Verstehen von Menschen verlieren wir nicht an Roboter. Gegebenenfalls treten wir zeitaufwändige und kleinschrittige Inhalte wie Besichtigungen tatsächlich an Robot & Co. ab – warum auch nicht, greifen wir doch gleich danach beim persönlichen Vier-Augen-Gespräch als Berater ins Geschehen ein. Fest steht nur eines: Das, was hier und heute als Zukunft diskutiert wird – also Templates, Social Media, Mobile CRM & Co. –, ist alles schon da. Es wird nur intensiver Verwendung finden. •

Immobilienkauf aus Steueroptik

Die Rentabilität einer Immobilie gilt es nicht nur aus betriebswirtschaftlicher, sondern auch aus steuerlicher Optik zu betrachten. Teil 2 des «Immo-Check» nimmt darum Steuerfragen beim Kauf, Halten und Veräussern anhand des Fallbeispiels Textil AG unter die Lupe.



Bei einer Veräusserung von Immobilien unterliegen tiefe Anlagekosten der Grundstückgewinnsteuer, für die regelmässig höhere Steuersätze als bei der ordentlichen Gewinnsteuer zum Tragen kommen (jala / photocase.com).

OLIVIER WEBER & EVELINE WILDMAN* •

KAUF EINER PRODUKTIONSIMMOBILIE. Die Textil AG mit Sitz in Dietikon ZH beabsichtigt, ihre bisherige Produktionsimmobilie zu veräussern. Der aktuelle Buchwert beträgt 45 Mio. CHF. Kaufinteressent der Immobilie ist die Investment AG mit Sitz in Bern, die der Textil AG ein Kaufangebot über 40 Mio. CHF unterbreitet. Der Kaufpreis soll wie folgt fremdfinanziert werden: 50% durch eine Schweizer Bank, 30% durch eine ausländische Bank mit Sitz in Berlin und 15% von einem deutschen Staatsangehörigen mit Wohnsitz Berlin (Bruder des Hauptaktionärs der Investment AG). Die restlichen 5% werden durch Eigenmittel der Investment AG aufgebracht.

Vorliegend handelt es sich um eine Immobilie am Hauptsitz und somit auch am Hauptsteuerdomizil der Textil AG. Die Mietzinserträge belaufen sich auf

rund 4,0 Mio. CHF abzüglich jährliche Betriebskosten von rund 400 000 CHF. Im Rahmen des handelsrechtlichen Abschlusses der Textil AG werden diese Erträge und Aufwendungen im Reingewinn der Gesellschaft erfolgswirksam erfasst und sind für die Bemessung des steuerbaren Reingewinnes zu berücksichtigen. Mangels ausserkantonaler Verknüpfungen wird der gesamte Reingewinn der Textil AG an ihrem Hauptsitz Dietikon versteuert und unterliegt einer geschätzten Steuerbelastung von rund 21,42% (auf dem Gewinn vor Steuern; Stand 2012). Die

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Kapitalsteuer von aktuell 0,18% (Stand 2012) wird auf dem Eigenkapital und nicht auf dem Wert der Immobilie erhoben.

FREMDFINANZIERUNG DURCH AUSLÄNDISCHE INVESTOREN. Seitens der Investment AG sind sämtliche Kapitalkosten aus der Fremdfinanzierung geschäftsmässig begründeter Aufwand und können vom Reingewinn in Abzug gebracht werden. Aus der Gewährung von finanziellen Mitteln zur Kaufpreisfinanzierung durch die Bank in Berlin sowie den Bruder des Hauptaktionärs mit Wohnsitz Berlin werden diese beiden Investoren in der Schweiz beschränkt steuerpflichtig, sofern deren Forderungen durch Grundpfand an der erworbenen Immobilie gesichert sind. In diesem Fall unterliegen sämtliche, durch die beiden ausländischen Investoren aus der Finanzierung erzielten Einkünfte der schweizerischen Besteuerung (auf Ebene Kantons- und Gemeindesteuern 14% sowie für die direkten Bundessteuern 3% der Bruttoeinkünfte). Entsprechend sind die Deklarations- und Meldepflichten durch die ausländischen Investoren in der Schweiz zu berücksichtigen.

GENERELLE STEUERFOLGEN DER VERÄUSSERUNG. Der aus einer entgeltlichen Veräusserung einer Immobilie erzielte Kapitalgewinn ist grundsätzlich steuerpflichtig. Bei Kantonen mit monistischem System (u. a. ZH) wird auch bei juristischen Personen die kantonale Grundstückgewinnsteuer, in Kantonen mit dualistischem System (u. a. SG) dagegen ausschliesslich die Gewinnsteuer erhoben. Das monistische System der Kapitalgewinnbesteuerung unterstellt den Wertzuwachsge Gewinn (Differenz zwischen Verkaufserlös und Anlagekosten) der Grundstückgewinnsteuer auf Immobilien, unabhängig davon, ob die Immobilie von einer natürlichen Person oder von einer juristischen Person gehalten wurde.

Bei Immobilien, die durch natürliche Personen im Geschäftsvermögen oder

durch juristische Personen gehalten werden, unterliegen die wiedereingebrachten Abschreibungen (Differenz zwischen Erwerbspreis und Buchwert) zusätzlich der ordentlichen Einkommens-, respektive Gewinnsteuer. Dabei kann allerdings die geschuldete Grundstückgewinnsteuer in Anrechnung gebracht werden.

STEUERFOLGEN DES KONKRETEN BEISPIELS. Der Verkaufserlös von 40 Mio. CHF deckt in unserem Sachverhalt den aktuellen Buchwert von 45 Mio. CHF nicht. Die Veräusserung der Immobilie zu 40 Mio. CHF belastet die Erfolgsrechnung der Textil AG mit einem Buchverlust von 5 Mio. CHF, der im Rahmen der ordentlichen Abschlusserstellung erfolgs- und

zwischen Asset und Share Deal siehe Infobox). Denn bei einem Share Deal würde der aktuelle Buchwert der Textil AG von 45 Mio. CHF durch die Investment AG sowie deren Anlagekosten übernommen und die potentiell höheren Abschreibungen – wird das Kaufpreisangebot von 40 Mio. CHF als Marktwert herangezogen – würden der ordentlichen Gewinnsteuer unterliegen.

FAZIT. Für die Textil AG entsteht aus der Veräusserung der Immobilie unter dem Buchwert keine Steuerbelastung auf Stufe Kantons-, Gemeinde- und direkte Bundessteuern. Das Aktivum wird ausgebücht, und der Verlust kann steuerwirksam getragen werden.

» Die Wahl der Transaktionsform – Asset Deal oder Share Deal – ist auch aus Optik des Käufers entscheidend, insbesondere hinsichtlich der langfristigen Steuerfolgen.«

steuerwirksam berücksichtigt wird. Decken die ordentlichen Betriebseinnahmen im Veräusserungsjahr diesen Buchverlust nicht, so kann der verbleibende Verlust innert den folgenden sieben Steuerperioden mit erwirtschafteten Reingewinnen verrechnet werden.

Seitens Käuferschaft ist zu erwähnen, dass das mittels «Asset Deal» erworbene Aktivum bei der Investment AG zum Kaufpreis von 40 Mio. CHF bilanziert wird. Bei einer späteren Weiterveräusserung der Immobilie durch die Investment AG würden tiefe Anlagekosten für die Bemessung der Grundstückgewinnsteuer angerechnet werden. Dies ist nachteilig, da die Steuersätze bei der Grundstückgewinnsteuer regelmässig höher sind als bei der Gewinnsteuer auf Kantons- und Gemeindeebene – vor allem, wenn nicht von einer Besitzdauer der Investment AG von über 15 Jahren ausgegangen werden kann. Zudem ist auch das gewinnsteuerliche Abschreibungspotenzial wegen des tiefen Kaufpreises beschränkt. Damit erweist sich der Asset Deal auch für die Investment AG als nachteilig im Vergleich zu einem «Share Deal» (zum Unterschied

Mit einem Kaufpreisangebot von 40 Mio. CHF besteht für die Investment AG ein latentes Risiko, dass bei einem späteren Weiterverkauf der Immobilie der Wertzuwachsge Gewinn zu einer hohen Grundstückgewinnsteuer führen dürfte (abhängig von Marktbewegungen hinsichtlich eines zukünftig realisierbaren Verkaufserlöses).

Auch aus steuerlicher Sicht beurteilt, lohnt sich der Kauf der Immobilie nur bedingt. Es bleibt jedoch der folgende Teil 3 des «Immo-Check» bezüglich mehrwertsteuerlicher und rechtlicher Aspekte eines Immobilienerwerbs abzuwarten, um endgültige Entscheidungen zu treffen.



*** OLIVIER WEBER & EVELINE WILDMAN**
Olivier Weber ist Partner und Eveline Wildman Senior Manager bei Kendris AG, einem unabhängigen Schweizer Unternehmen für Trust-, Family-Office- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Art Management sowie Buchführung und Outsourcing für Privat- und Geschäftskunden. www.kendris.com

ASSET DEAL VS. SHARE DEAL



Asset Deal oder Share Deal? Ein Entscheid mit Einfluss auf Steuerbelastung und unternehmerisches Risiko (jala / photocase.com).

● **Asset Deal und Share Deal ist Formen des Unternehmenskaufs. Ein Share Deal ist grundsätzlich nur bei Kapitalgesellschaften möglich, da sich der Kauf der Unternehmung auf deren Anteilsrechte (engl. Shares) bezieht. Beim Asset Deal vollzieht sich der Kauf durch den Erwerb der Wirtschaftsgüter (engl. Assets) des Unternehmens.**

Ein Asset Deal bietet der Käuferschaft limitierte Steuerrisiken, geringe Due-Diligence-Abklärungen, die Finanzierungskosten können von den laufenden Betriebserträgen in Abzug gebracht und ein allfälliger Mehrwert der Immobilie kann steuerwirksam abgeschrieben werden. Die realisierten Buchgewinne werden der direkten Bundessteuer unterstellt. Auf Ebene der Kantons- und Gemein-

desteuern werden die Wertzuwachsge Winne mit der Grundstückgewinnsteuer erfasst und die wiedereingebrachten Abschreibungen der kantonalen Gewinnsteuer unterstellt. Eine spätere Weiterleitung des Veräusserungsgewinns an den Aktionär mittels Dividendenausschüttung wird zusätzlich beim Aktionär mit der Einkommenssteuer erfasst. Diese wirtschaftliche Doppelbelastung wird durch Anwendung der Teilbesteuerung der Dividendenerträge gemildert und die Verrechnungssteuer kann dem Aktionär gegebenenfalls zurückerstattet werden.

Könnte der Aktionär der Textil AG, der die Anteile im Privatvermögen hält, zwischen einem Asset Deal und Share Deal wählen, dürfte er einen Share Deal bevorzugen, weil er damit einen steuerfreien Kapitalgewinn erzielt. ●

Transparenter Diskontsatz

Niemand weiss, wo wir im Immobilienzyklus stehen. Der Diskontsatz gibt darüber keine Auskunft und dokumentiert auch keine Chancen und Risiken von Immobilieninvestitionen. Das hier vorgestellte Risikomodell führt über ein zyklisches Risikomanagement zum transparenten Diskontsatz in der Immobilienbewertung.

ABBILDUNG 1



ABBILDUNG 2

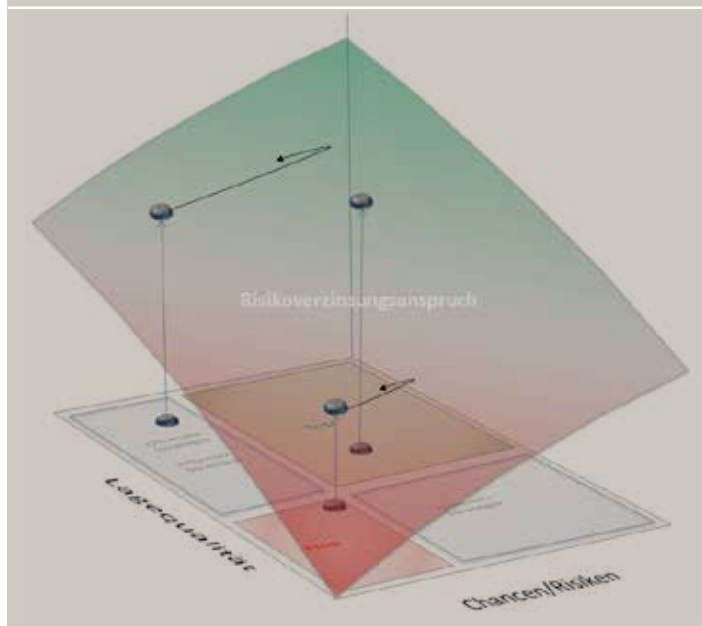


Abbildung 1: An guten Lagen sind die Marktteilnehmer (Investor und Mieter) eher bereit, mehr zu leisten als an schlechten Lagen. Abbildung 2: Jeder Schnittpunkt repräsentiert eine zyklusgerechte Werthaltigkeit, jede Verschiebung ist mit vorgegebenen Begründungen untermauert.

JEAN-MARC BÜCHLER & THOMAS FURRER* •.....

AUSGANGSLAGE. In der Immobilienbewertung ist der Nettozinssatz die wertbildende Kapitalverzinsung. Dieser muss sowohl die wirtschaftliche Risikoverzinsung vergleichbar investierten Kapitals berücksichtigen als auch die Finanz- und Kapitalmarktinformationen im Fokus behalten. Im Weiteren sind insbesondere bei institutionellen Anlegern unzählige Standards und Richtlinien für eine True-and-fair-value-Bewertung zu berücksichtigen. Hier liegt eine Grauzone in der Bewertung. Die meisten bekannten Diskontsatz-Herleitungsverfahren leiden an einer mangelnden Transparenz der Risikokomponenten.

Die Herleitung eines vergleichbaren Diskontsatzes für die Immobilienbewertung muss über ein risikogewichtetes Immobilienrating erfolgen. Wenn der Weg zum transparenten Diskontsatz über vergleichbare Risiken führt, so darf dieses Risikomanagement nicht aus einer rein technischen Sicht wie zum Beispiel Energie und Baustoffe bestehen, sondern die Parameter müssen den Wert zyklusgerecht und lageabhängig beeinflussen.

ZYKLISCHE AUSSAGENLOGIK. Das Gebäude C (Abbildung 1, oben links) kann aufgrund

seiner hervorragenden Lage neu entwickelt werden. Auch unter Berücksichtigung einer Stresssimulation entsteht ein Mehrwert durch Mehreinnahmen bei geringerem Risiko. Das Gebäude B müsste eigentlich umfangreich überholt werden. Doch zahlt sich die Investition wegen der regional üblichen Marktmieten und der fast unveränderten Risiken nicht aus. Warum in mehrwertige Nachhaltigkeit investieren, wenn diese vom regionalen Markt nicht genügend honoriert wird? An guten Lagen ist der Markt (Investor und Mieter) eher bereit, mehr zu leisten als an schlechten Lagen. Der risikobewusste Investor wird durch die immobile Investition im Handlungsspielraum stark eingeschränkt.

Mit Hilfe der Aussagenlogik konnte die Werthaltigkeit hinter jedem Matrixschnittpunkt auf empirischer Basis ermittelt werden (Abbildung 2). Jeder dieser Schnittpunkte repräsentiert ein reales Risiko in der Immobilienbewertung, das die käufer- und nutzungsabhängigen Ausprägungen berücksichtigt. Jede Risikoverschiebung auf dieser Ebene ist subjektiv oder objektiv nachvollziehbar und mit vorgegebenen Begründungen untermauert.

OBJEKTRISIKEN. Die Lagequalität wird mit den objekttypischen Lageklassentabellen ermittelt. Es spielt keine Rolle, welche Tabellenversion hierzu verwendet wird, sie muss lediglich kommuniziert werden. Und es spielt auch keine Rolle, ob nun Lageklasse (LK) 4.5 oder doch eher LK 4.8 dem objekttypischen Lagequalitätswert entspricht. Es ist eine subjektive Meinung des ortskundigen Bewerthers, die der Investor oder Eigentümer nachvollziehbar und parzellengenau dokumentiert bekommt.

Analog dieser Vorgehensweise werden nun auch die Chancen und Risiken aufgeschlüsselt, die auf ein Renditeobjekt einwirken (exogen) oder von einem Anlageobjekt ausgehen (endogen). Hierzu müssen 16 Fragen beantwortet werden. Auch hier sind die Einschätzungen des neutralen Immobilienbewerthers zum Objekt transparent dokumentiert.

Aus dem Schnittpunkt dieser Chancen- und Risikoereinschätzungen ergibt sich die käufer- und nutzungsabhängige Position zum Bewertungszeitpunkt, wie zum Beispiel im Jahr 1991 (Abbildung 3, grauer Punkt).

RISIKOVERSCHIEBUNGEN. Risikoverschiebungen können durch volkswirtschaft-

ABBILDUNG 3

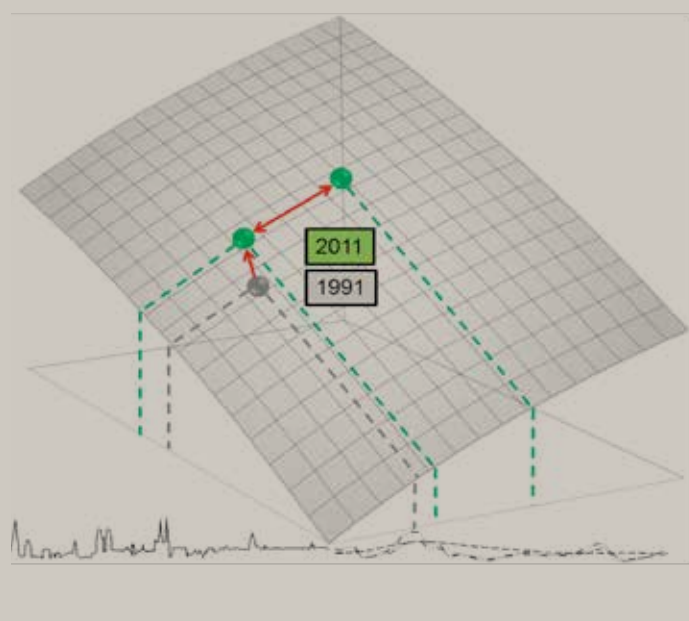


ABBILDUNG 4



Abbildung 3: Diese Liegenschaft hat sich in zwanzig Jahren in der Chancen/Risiko-Verschiebung stark verändert. Lagequalität, Zyklus, Entwicklung, Markt (Investoren und Mieter) und Opportunitäten. Abbildung 4: In gleicher Weise kann eine Stresssimulation dokumentiert werden.

liche Marktveränderungen, Lagequalitätsverschiebungen, Immobilienentwicklungen, nutzungsabhängige Trends und vieles mehr ausgelöst werden. Es gibt Risikoverschiebungen, die auf den wertbildenden Diskontsatz keinen Einfluss haben, weil sie sich innerhalb der Risikoanalyse gegenseitig aufheben. Risikoveränderungen können sowohl erfreuliche Wertsteigerungen aufweisen als auch dramatisch ausfallen. Das nachfolgende Beispiel zeigt eine Risikoverschiebung über die Zeit, die zu den heute regelmässig bezahlten, hohen Immobilienpreisen führt.

Im Jahr 1991 wechselte eine Altbauliegenschaft an guter Lage in der Zürcher Innenstadt ihren Besitzer. Weil es damals genügend alternative Anlagemöglichkeiten gab, wurden die flüssigen Eigenmittel in die Reduktion von Fremdkapitalpositionen eingesetzt. Demzufolge war das Immobilienrisiko zu dieser Zeit höher als im Jahr 2011. Trotz ungeeigneter Raumstrukturen war die Immobilie immer voll vermietet. Die Liegenschaft wurde im Jahre 1991 mit dem wertbildenden Nettozinssatz von 6,0% gehandelt und mit dem hier vorgestellten Modell nachgerechnet. Dabei wurden die damaligen Finanz- und

Kapitalmarktinformationen von 1991 berücksichtigt. Der Diskontsatz scheint aus heutiger Sicht sehr günstig zu sein, aber aufgrund der Mikrolage wollte offenbar niemand einen höheren Preis bezahlen. Der graue Punkt (Abbildung 3) stellt somit eine historische Marktbeurteilung dar. Im Februar 2011 konnte die Liegenschaft mit einem sehr tiefen Nettozinssatz von nur 2,8% verkauft werden. In den letzten zwanzig Jahren wurde der Standort zu einer gesuchten Wohnlage. Allerdings war die Gebäudestruktur nicht mehr zeitgemäss. Die Liegenschaft musste umfassend überholt werden. Für die Verkehrswertexpertise nach DCF kam somit ein kombinierter Nettozinssatz zum Einsatz (grüne Punkte). Auch hier berücksichtigt das Risikomodell in einer immer gleich bleibenden Gewichtung die aktuell herrschenden Finanz- und Kapitalmarktinformationen. Mit dieser zyklischen Kennzahlenmethodik wird offensichtlich, was die Teuerung bei dieser Immobilie ausgelöst hat. Nicht nur die sinkenden Kapitalkosten und die steigende Nachfrage bei geringem Angebot, sondern auch die Verbesserung der Lagequalität und die Entwicklungsmöglichkeit dieser Liegenschaft verteuerten den Marktwert dieser Liegenschaft.

STRESSTEST. Basel III verlangt von den Finanzinstituten neben der Einhaltung einer Höchstverschuldungsquote auch umfangreiche Stresstests. Der Stresstest dient nur der Analyse von negativen Szenarien. Das Verfahren der Stresstests lässt sich auch auf Liegenschaften anwenden.

Für diese Zürcher Liegenschaft wird folgendes Szenario durchgerechnet: Die neuen Nettomietträge werden durch die steigenden Hypothekarzinsätze nicht mehr marktfähig. Aber im Gegenzug ist es absehbar, dass sich die Quartierqualität weiter leicht verbessern wird. Mit den steigenden Zinsen werden die Immobilienwerte in der Schweiz nicht nur wegen der gestiegenen Fremdkapitalkosten, sondern auch wegen steigender alternativer Anlagemöglichkeiten (bei ähnlichem Risiko) wieder unter leichten Druck geraten. Von der unveränderten Modellrechnung hergeleitet, lässt sich für die Liegenschaft ein nachhaltiger Nettozinssatz von bis zu 3,5% berechnen. Die ohnehin schon hohen Mietzinse können eine zukünftige Teuerung nicht aufnehmen, was zu einem Ertragswertverlust von bis zu 20% führt. Vorsicht ist somit dort angebracht, wo aufgrund der Teuerung die angepassten Mietzinse nicht mehr marktgerecht zu werden drohen.

Es ist absehbar, dass eine schmerzliche Wertkorrektur nicht wegen der steigenden Zinsen, sondern wegen nicht marktgerechter Mietzinsen erfolgen wird. Der Inflationsschutz bei Immobilienanlagen funktioniert nur bei nachfrageindizierter Teuerung und bei vollumfänglichen Mietzinsanpassungen. Ein Anlagenotstand in einer Tiefzinsphase stützt dagegen den Inflationsschutz. Bei zunehmender Attraktivität von alternativen Anlagemöglichkeiten und steigenden Finanz- und Kapitalkosten ist der Inflationsschutz auch bei Toplagen nicht garantiert.

FAZIT. Das einmal festgehaltene Immobilienrating kann sich durch zahlreiche Einflussfaktoren und Impulse verschieben. Der sich daraus ergebende Risikoverlauf ist auch ein Hinweis dafür, ob es sich um eine Gewinnerimmobilie oder eine Verliererliegenschaft handelt. Die zyklische Stresssimulation hat auf den marktgerechten Ertragswert keinen Einfluss. Sie dient der transparenten Offenlegung eines realen zyklischen Risikos, das die Kapitalkernquote negativ beeinflusst. Das Volumen und die Bandbreite dieser Risiken bewegen seit jeher die Immobilienzyklen.



***JEAN-MARC BÜCHLER**
dipl. Immobilienökonom FH, Firmeninhaber
Büchler Immobilien in Bern, www.k66.ch



***THOMAS FURRER**
dipl. Immobilienökonom FH, Geschäftsführer und Inhaber der ZIMOEK GmbH in Illnau ZH, www.zimoeek.ch

ÜBER DAS RISIKOMODELL

Die Erkenntnisse basieren auf einer empirischen Aussagenlogik und einer Monte-Carlo-Simulation. Die komplexe Thematik der statistisch-mathematischen Herleitung des Diskontierungssatzes wurde umfangreich von den Autoren weiter vertieft und steht unter www.k66.ch/eal/risikoanalyse.pdf als Download zur Verfügung.

ANZEIGE



**Fragen zu Immobilien?
Denken Sie an uns.**

Umfassende Lösungen zum gesamten Lebenszyklus Ihrer Immobilie.

MIBAG
Property + Facility Management AG
Bernerstrasse Süd 167
8048 Zürich
Telefon +41 (0) 800 8 64224
www.mibag.com

*MIBAG gehört zur französischen ETDE,
einer Tochtergesellschaft der Bouygues Gruppe.*

Nachfragemotor Kleinhaushalte

Während der Anteil der Mehrpersonenhaushalte auf hohem Niveau stagniert, legen Kleinhaushalte mit bis zu zwei Personen massiv zu. Dies ist auch eine Folge der gestiegenen Einkommen und der starken Zuwanderung.



Singles mit Migrationshintergrund sind ein «Nachfrage-Booster»
(Foto: simonthon / photocase.com).

RED. ●
STEIGENDE EINKOMMEN – SINKENDE BELEGUNG. Nicht nur das Wachstum einer Wohnbevölkerung, sondern insbesondere auch deren Struktur - das heisst die Aufteilung der Bevölkerung in Haushalte - bestimmt die Nachfrage nach Wohnraum. Im Jahr 2010 existierten rund 3,44 Mio. Privathaushalte, in denen rund 7,9 Mio. Menschen permanent lebten. Nur zwischen 3 und 5% der ständigen Wohnbevölkerung leben in kollektiven Haushaltsformen, beispielsweise in Alters- und Pflegeheimen, Wohn- und Erziehungsheimen für Jugendliche, Studentenwohnheimen, Spitalern, Gefängnissen oder Klöstern.

Die Gruppe der Privathaushalte setzt sich aus Ein- und Mehrpersonenhaushalten zusammen. In Mehrpersonenhaushalten leben definitionsgemäss mindestens zwei Menschen ständig in einer Wohnung zusammen. Das können Paare mit oder ohne Kinder sein, aber auch sogenannte Einelternhaushalte sowie Einzelpersonen, die mit ihren Eltern oder einem Elternteil einen gemeinsamen Haushalt bilden. In solch vielfältigen Mehrpersonenhaushalten leben gegenwärtig rund 79% der gesamten Schweizer Wohnbevölkerung.

Die Präferenz für eine bestimmte Haushaltsform hängt von mehreren Faktoren ab: Lebensphase, Lebenssituation und -stil, Einkommens- und Vermögens-

situation sowie biografische Elemente. Ein Blick über die vergangenen 40 Jahre zeigt, dass sich die Haushaltsbildung in der Schweiz gewandelt hat: Zwischen 1970 und 2010 sind schweizweit netto insgesamt rund 1,38 Mio. neue Haushalte entstanden. Während die Anzahl der klassischen Familienhaushalte mit einem Paar und Kindern in diesem Zeitraum leicht rückläufig war, explodierte die Anzahl der Einpersonenhaushalte: Sie nahm um den Faktor 3,2 zu. Abgesehen von den unter 20-Jährigen hat sich diese Haushaltskategorie in allen Altersklassen während der letzten Dekade markant ausgedehnt. Des Weiteren verdoppelte sich im untersuchten Zeitraum die Anzahl der Kategorie «Haushalte mit einem Paar ohne Kind», und Einelternhaushalte legten um 70% zu. Eine stark wachsende Gruppe – jedoch auf tiefem Niveau – bilden schliesslich Haushalte, in denen Einzelpersonen mit Eltern (teil) leben. Dazu zählt heute 1% aller Privathaushalte.

Rund 64% der neuen Haushalte bestehen aus einer Person. Zusätzlich zu gesellschaftlichen Grundströmungen wie steigende Scheidungsraten, zunehmender Wohlstand oder auch die unterschiedlichen Lebenserwartungen von Frauen und Männern ist die Bedeutung der migrationsbedingten Haushaltsbildung in den vergangenen Jahren erheblich gewachsen. So dürften rund 90% der zwischen 2007 und 2010 neu gegründeten Haushalte in der Schweiz auf die Migration zurückzuführen sein. Folglich weisen Einperson- und Paarhaushalte ohne Kinder als typische Haushaltsformen der Zuwanderer ein überdurchschnittliches Wachstum auf. Da ein nennenswerter Anteil dieser «neuen» Immigranten einkommensmässig gut situiert ist, sind entsprechende Nachfrageschiebungen räumlicher und qualitativer Natur im Wohnungsmarkt auszumachen.

Die veränderte Haushaltszusammensetzung hat in Kombination mit dem Bevölkerungswachstum und mit steigendem Wohlstand Spuren in der Belegung und der Nachfrage nach Wohnraum hinterlassen: Die Belegungsdichte – gemessen als Anzahl Bewohner pro Wohnung – hat sich seit 1970 von 2,9 auf gegenwärtig 2,2 reduziert. Eine sinkende Belegungsdichte impliziert stets eine steigende Anzahl von Haushalten und damit auch eine Zusatz-

nachfrage nach Wohnungen. Parallel dazu lässt sich ein allgemeiner Anstieg der konsumierten Wohnfläche pro Kopf feststellen. Die Belegungsdichte wird durch die Anteile von Wohneigentümern und Mietern mitbestimmt.

ZAHLE EINKOMMENSKRÄFTIGER NACHFRAGER STEIGT. Im Laufe der vergangenen Dekade ist das reale Bruttoeinkommen pro Haushalt im Schnitt angestiegen. 2008 lag es durchschnittlich bei rund 8900 CHF pro Monat. 20% der Haushalte erzielten damals ein Bruttoeinkommen, das sich auf mindestens 17 300 CHF pro Monat belief. Überproportional zugenommen hat in den vergangenen Jahren die Anzahl der besonders einkommensstarken Personen, wodurch sich folgerichtig auch die Gruppe der zahlungskräftigen Nachfrager nach Wohnraum grundsätzlich vergrössert hat. Eine entsprechende räumliche Aufschlüsselung zeigt die grössten Zunahmen in den vier Kantonen Zürich, Genf, Luzern und Basel-Landschaft, also im Einzugsgebiet von drei Grosszentren. Die stärksten Wachstumsraten weisen die steuerlich attraktiven Kantone Zug, Schwyz und Nidwalden auf. Wird davon ausgegangen, dass ein Teil der finanzkräftigen Personen verstärkt als Nachfrager nach Immobilien aktiv wurde – sei es bei entsprechenden Mietwohnungen oder Wohneigentum, bei Erst- oder Zweitwohnungen oder bei Anlageobjekten –, sind spezifische Preisanstiege besser nachvollziehbar. Und schliesslich kann auch das Antreten von Erbschaften oder von Erbvorbezügen die Einkommens- und Vermögenssituation der Haushalte beeinflussen, die dadurch einen grösseren Spielraum bezüglich ihrer Eigenkapitalausstattung gewinnen. ●

«WOLLEN SIE UMZIEHEN?»



Welchen Wohnraum wünschen sich die Nachfrager? Wie ändern sich die Präferenzen im Zeitverlauf? Und wie gut passen Angebot und Nachfrage qualitativ und preislich zusammen? Die seit 1994 durchgeführte Immo-Barometer-Umfrage gibt Einblick in die Bedürfnisse und Motive der Nachfrager.

● Mit Wohnraum lassen sich gleich mehrere menschliche Bedürfnisse erfüllen. So kommt hier neben elementaren Grundbedürfnissen – etwa dem Schutz vor Witterungseinflüssen – auch Aspekten wie Selbstverwirklichung, Autonomie oder Identifikation eine zentrale Bedeutung zu. Die individuellen Wohnraumbedürfnisse hängen von soziodemografischen Faktoren wie Alter, Familiensituation, Lebensphase, Arbeitsstelle und Finanzkraft ab. Und je besser das Angebot der Nachfrage entspricht, desto zufriedener ist die Schweizer Wohnbevölkerung.

In den bisher durchgeführten Immo-Barometer-Umfragen fiel die

Wohnzufriedenheit in der ganzen Schweiz konstant hoch aus. Dies hat sich auch im laufenden 2012 nicht geändert. Sowohl Mieter als auch Wohneigentümer sind mindestens so zufrieden, wie sie es in den vergangenen Jahren waren.

Den Erwartungen entsprechend sind Wohneigentümer grossenteils zufriedener als Mieter. Dies liegt unter anderem daran, dass Letztere eher Wohnungen akzeptieren, die nicht oder zu einem geringeren Mass ihren Idealvorstellungen nahekommen. Ihre Auswahlverfahren sind trotz des grösseren Angebots im Mietsegment weniger selektiv, da Mieter in der Regel bei zukünftigen Marktveränderungen – beispielsweise auf eine Angebotsverbesserung durch Neubauten – besser reagieren können. Sie sind grundsätzlich agiler.

Den insgesamt höchsten Anteil an Befragten, die mit ihrer Wohnsituation zufrieden sind, weisen periphere Gebiete aus. Der geringste Anteil findet sich in Grossstädten, wo traditio-

nell viele Mieter wohnen. Segmentiert man nach Sprachregionen, Einkommensklassen oder Alter, lassen sich keine signifikanten Unterschiede feststellen. Darüber hinaus zeigt sich auch, dass die Wohnzufriedenheit nicht von marktbezogenen Indikatoren beeinflusst wird – also weder von der allgemeinen Konsumentenstimmung noch von der Konjunkturlage.

Die Wohnzufriedenheit bestimmt sich durch die Eigenschaften der Wohnung selbst sowie des Umfelds und durch deren Übereinstimmung mit den Bedürfnissen der Bewohnerschaft. Insgesamt wurden dazu 20 Aspekte untersucht. Ein hoher Erfüllungsgrad insbesondere der folgenden Faktoren trägt massgeblich zur Wohnzufriedenheit bei: Licht und Sonne, Sympathie zum Quartier – was eine gewisse Identifikation oder Verwurzelung zum Ausdruck bringt –, Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln sowie keine oder wenige Mobilfunkantennen in der Nähe.

Gedämpft wird die Wohnzufriedenheit von

unmittelbaren Lärmimmissionen, aber auch von der Unmöglichkeit, Veränderungen in der Wohnung vornehmen zu können, sowie von einem unzureichenden Unterhaltsverhalten des Vermieters. Letzteres ist allerdings erstaunlich, führen doch substanzielle Unterhaltsarbeiten oft zu mietrechtlich gesicherten Wertsteigerungen und damit zu Mietzins erhöhungen. Die rote Laterne verbleibt bei der Steuerbelastung als wichtigstem Bestimmungsfaktor der Wohnzufriedenheit, auch wenn seine Bedeutung in den letzten Jahren ein wenig abgenommen hat. Dies könnte mit dem vermehrten Zugang ausländischer Wohnungsnachfrager zusammenhängen, die höhere Steuerbelastungen kennen. Zugleich mag sich die Erkenntnis durchgesetzt haben, dass sich die Steuerbelastung in der Schweiz im Lichte der diversen Krisen von etlichen anderen Staatshaushalten immer noch erträglich ausnimmt. ●

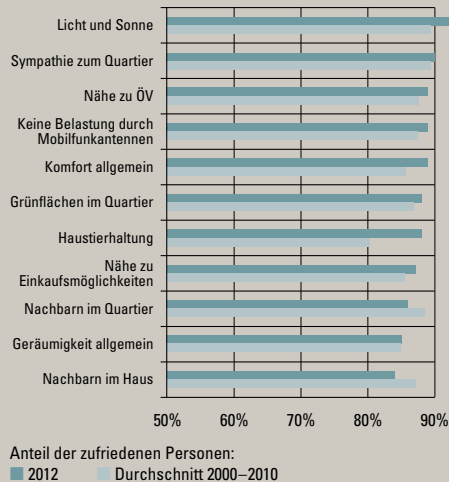
ANZEIGE

WERTE
optimieren

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

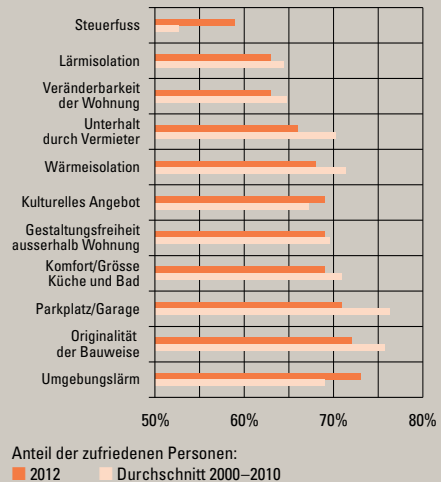
WOHNZUFRIEDENHEIT UMZUGSBEREITER PERSONEN

Faktoren mit den höchsten (links) bzw. tiefsten (rechts) Zufriedenheitsanteilen



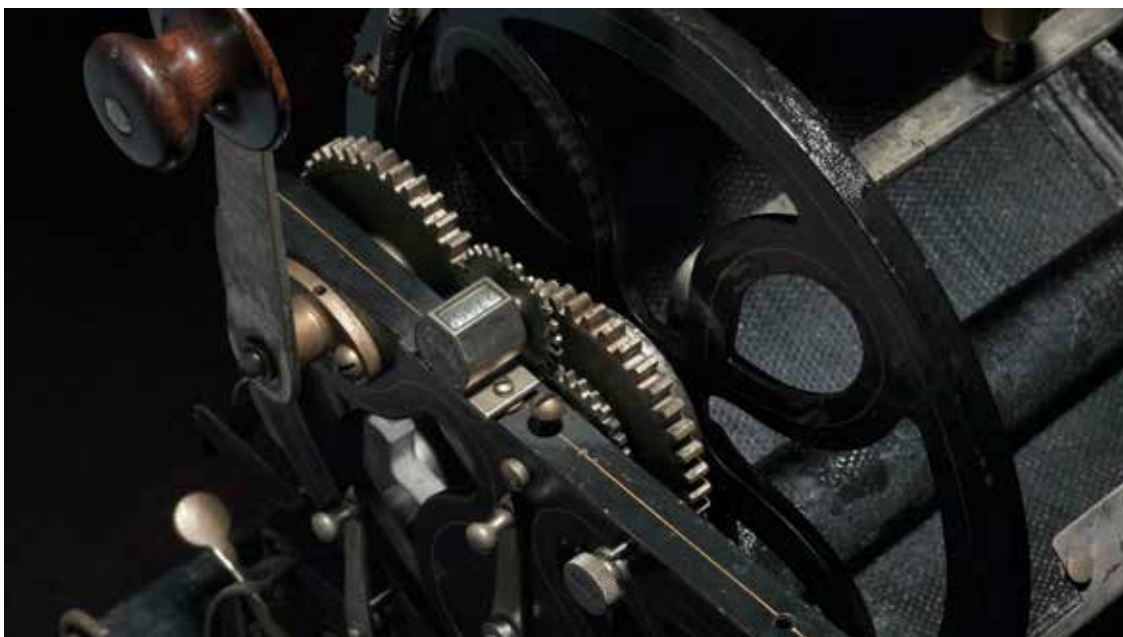
WOHNZUFRIEDENHEIT UMZUGSBEREITER PERSONEN

Faktoren mit den höchsten (links) bzw. tiefsten (rechts) Zufriedenheitsanteilen



Quelle: Immo-Barometer NZZ / Wüest & Partner

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



Ellam's Self-Folding Rotary-Duplicator, 1920. Einer der ersten "Vervielfältiger" mit automatischer Papierablage für Rundschreiben an die Mieter. Eine echte Erleichterung! Und heute? Selektion und Ausdruck in Sekundenschnelle, moderne Software vorausgesetzt. Wir haben sie.

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.

Dynamische Softwarebranche – ei

Trotz überschaubaren Absatzpotenzials für Bewirtschaftungs-Software herrscht ein lebhafter Wettbewerb unter den Anbietern. Wir haben uns bei fünf von ihnen umgehört. Im ersten Teil kommen W&W, Quorum und Aandrata zu Wort. Nächsten Monat TSAB Thurnherr und Extenso.

IVO CATHOMEN*

NERVENZENTRUM. Die Bewirtschaftungs-Software ist für Vermieter und Bewirtschafter das Herzstück und Nervenzentrum ihres Betriebs. Der Entscheid für eine Lösung ist demzufolge von strategischer Bedeutung. Trotz des überschaubaren Absatzmarktes – es dürften im besten Fall wenige Tausende potenzieller Kunden sein – und der zusätzlichen Herausforderung der Mehrsprachigkeit des Marktes herrscht ein intensiver Wettbewerb unter den Anbietern. In einem Marktüberblick ohne Anspruch auf Vollständigkeit befragt Immobilien fünf von ihnen – drei in dieser und zwei in der nächsten Ausgabe – zu technologischen Trends, USP und Potenzialen.

3. Prozessorientierung: Effizienzsteigerungen durch vollständige Prozessunterstützung

4. Arbeitsteilung: Trennung von zentralen und dezentralen Bewirtschaftungsprozessen.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Die zunehmend komplexeren Aufgabenstellungen in der Immobilienbewirtschaftung sollen mit möglichst einfach zu bedienender Software bearbeitet werden können.

fachere und günstigere Lösungen gefragt.

– Welche Entwicklung zeichnet sich für das Reporting ab?

– Ein flexibles, auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmtes Reporting.

– Sind neue Verrechnungsmodelle für die Software-Lizenzen und -Anwendung in Sicht?

– Wir unterscheiden zwischen den einmaligen Lizenzkosten und den wiederkehrenden Kosten für die Softwarewartung. An diesem Konzept ändert sich vorläufig nichts. Kunden mit einem Softwarewar-

» Die Entwicklung und Wartung von Software wird immer komplexer und kurzfristiger. Nur Anbieter mit viel Know-how, Erfahrung und einem grossen Kundenstamm werden künftig in der Lage sein, den vielfältigen Kundenansprüchen zu marktgängigen Preisen gerecht zu werden.«



W&W Immo Informatik AG
51 Mitarbeiter, 44 Vollzeitstellen
Sitz: Affoltern a. A., Bern, St.Gallen
www.wwimmo.ch



Dr. Christian Kaufmann,
Geschäftsführer

Produkte: ImmoTop und Rimo R4
Funktionsumfang: kompletter Funktionsumfang für die professionelle Immobilienbewirtschaftung
Dienstleistungen: Entwicklung, Beratung, Verkauf, Schulung und Support
Zielkunden: Professionelle Immobilienbewirtschafter, Institutionelle Eigentümer, Wohnbaugenossenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften
Geografischer Markt: gesamte Schweiz

– Wir sind...

– «...ein verlässlicher, kompetenter und erfahrener Partner.»

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends am Markt für Immobiliensoftware?

1. Reporting: Erstellen von flexiblen und individuellen Auswertungen zu verschiedenen Aspekten innerhalb des bewirtschafteten Datenbestandes
2. Elektronische Archivierung: Einfache und rasche Verfügbarkeit von Dokumenten, standortunabhängig und bezogen auf spezifischen Kontext

– Wohin geht die technologische Entwicklung?

– Neue Betriebssysteme, Bedienkonzepte und Arbeitsgeräte bestimmen die technologische Entwicklung. Durch mobiles Arbeiten wird der Datenzugriff für einzelne Tätigkeiten standortunabhängiger. Die weitere Vernetzung mit Fremdsystemen unter anderem der Haustechnik wird zunehmen, da insbesondere Energiedaten für das Reporting immer wichtiger werden.

– Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Ihre Marktchancen?

– W&W ist mit über 30 Jahren Marktpräsenz und zwei Produkten im Schweizer Markt die mit Abstand erfahrenste Softwareanbieterin für Bewirtschaftungslösungen. Über 45% der Wohneinheiten in der Deutschschweiz werden mit einem Produkt von W&W bewirtschaftet. W&W wächst parallel zur Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes mit den bestehenden und den neuen Kunden.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

– W&W bietet das gesamte Leistungsspektrum von der Entwicklung bis zur Programmhilfe für die praxiserprobten Softwarelösungen aus einer Hand.

– Wie beurteilen Sie die Entwicklung von webbasierten Rechenzentrumslösungen?

– Die Kosten für die Auslagerung der Datenhaltung sind noch nicht für alle Kundensegmente erschwinglich. Hier sind ein-

tungsvertrag erhalten neue Versionen, Programmupdates sowie Hotline-Unterstützung kostenlos.

– Sind die Herausforderungen von Software-Integration und -Schnittstellen aus Ihrer Sicht heute gelöst?

– Für unsere Produkte sind verschiedenste Schnittstellen zu Drittprodukten im Bereich ERP oder Immobilien-Portfoliomanagement verfügbar. Damit sind die zentralen Kundenbedürfnisse abgedeckt.



Quorum Software AG
23 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
Sitz: Aarau, Lausanne, Genf
www.quorumsoftware.ch



René Fluri, Mitglied
Geschäftsleitung

Produkt: QUORUM
Funktionsumfang: Immobilienbewirtschaftung
Dienstleistungen: Beratung, Projektleitung, Schulung, Analysen und spezifische Entwicklungen
Zielkunden: kleinere, mittlere und grössere Liegenschaftsverwaltungen
Geografischer Markt: gesamte Schweiz

ne Marktübersicht

– Wir sind...

– «...ein unabhängiger, eigenfinanzierter Softwareentwickler für die Immobilienbranche. Wir sind zu 100% in der Immobilienbranche tätig.»

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends am Markt für Immobiliensoftware?

– Der Wunsch nach dem Einsatz von mobilen Geräten erreicht auch die professionellen Immobilienprogramme. Prozessorientiertes Arbeiten mit Hilfe von Workflows und dem Einsatz von Dokumentenmanagement-Systemen.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Die Bedienung der Software muss intuitiver und einfacher erfolgen. Die Programme müssen offener werden für individuelle Anforderungen an Auswertungen, welche einfach erstellt werden können.

– Wohin geht die technologische Entwicklung?

– Das mobile Computing nimmt zu. Die Programme können überall und unabhängig vom Ort genutzt werden. Integration von Daten von Drittprogrammen. Erhöhung der Produktivität.

– Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Ihre Marktchancen?

– In der Westschweiz sind wir der Marktführer. In der Deutschschweiz und im Tessin befinden wir uns noch im Aufbau. Mit der modernen Lösung Quorum 6.1 haben wir eine zukunftsorientierte Lösung, mit welcher kundenspezifische Anpassungen möglich sind.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

– Moderne und einfach bedienbare Oberfläche, die sich an den Standards der Softwarebranche orientiert. Kundenspezifische

» Eine einfach nutzbare, professionelle Bewirtschaftungssoftware mit vielen Funktionen, mit denen die Produktivität erhöht werden kann. Dazu gehört auch ein Partner, der einen Support durch erfahrene Immobilienspezialisten bieten kann.»

Programmerweiterungen der Software können im Standard integriert werden und sind somit Release-fähig. Ganze Software ist dreisprachig im Einsatz.

– Welche Entwicklung zeichnet sich für das Reporting ab?

– Das Reporting muss individueller und flexibler werden. Die Anforderungen und

ANZEIGE



Rohrinnensanierung NeoVac «AquaSan»

Unsere Sanierung von Trinkwasserleitungen erfolgt von der Reinigung bis zur Beschichtung im geschlossenen System. Böden und Mauern bleiben unversehrt. Die schonende Behandlung mittels Druck-Verfahren spart Zeit und vor allem Kosten! Mehr über die Leistungen der NeoVac AquaSan AG unter **+41 (0)41 449 44 40** oder **www.neovac.ch**.

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



IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK

NeoVac

Wünsche an Auswertungen nehmen zu. Zudem muss das Layout auf das CI abgestimmt sein.

– Sind neue Verrechnungsmodelle für die Software-Lizenzen und -Anwendung in Sicht?

– Ähnlich wie im Telekommarkt wird sich der Preis für die Benutzung der Software in der Zukunft an der Zeit der Nutzung berechnen – im Modell SaaS («Software as a Service»).

– Sind die Herausforderungen von Software-Integration und Schnittstellen aus Ihrer Sicht heute gelöst?

– Nein. Viele Programme sind immer noch sehr proprietär. Daten werden mehrfach erfasst, z.B. Integration von Adressdaten von Drittprogrammen. Moderne Technologien wie Tablets können noch nicht vollständig genutzt werden. ●

die Bedürfnisse abgestimmtes Lösungs- und Leistungsportfolio für das operative Immobilien Management. Aufgrund der Partnerschaft mit Abacus Research AG konnten wir bei der Konzeption von Abalmmo die entscheidenden Inputs für eine optimierte Immobilienbewirtschaftungssoftware liefern.

durch den Hosting-Partner. Betriebswirtschaftliche Prozesse sollen in einem System abgebildet, die Abläufe sollen vereinheitlicht und beschleunigt werden.

– Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Ihre Marktchancen?

– Die Software Abalmmo ist auf dem aktuellsten technischen Niveau. Sie ist

» Der Markt bietet viele bewährte Lösungen, die mit den heutigen Anforderungen aber nicht mehr übereinstimmen. Ad-hoc- und Weblösungen sollten Standard werden. Es müssen neue Lösungen entwickelt werden, denn die nachfolgende Generation Y in den Führungspositionen haben ganz andere Ansprüche an die Technologie.«

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends am Markt für Immobiliensoftware?

– Eine ortsunabhängige Nutzung der Software und eine nahtlose Integration der immobilienbewirtschaftlichen Prozesse in einem System. Es gilt, dem ansteigenden Informationsfluss gerecht zu werden. Dies erreicht man mit der Reduzierung von Schnittstellen und Medienbrüchen sowie dem Ermöglichen von Ad-hoc-Auswertungen, der Förderung von Automatismen und der Gewährleistung von Mobilität.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Der Generationenwechsel in der Immobilienbranche erfordert Investitionen in neue Anwendungen. Der Trend geht klar in Richtung Mobilität und Flexibilität durch Weblösungen. Die Software soll Redundanzen vermeiden und komplexe Geschäftsprozesse abdecken – und trotzdem einfach zu bedienen sein. Die Informationen sollen «real time» verfügbar sein. Last but not least: Der Anwender soll Freude an der Bedienung der Software haben.

– Wohin geht die technologische Entwicklung?

– Sie geht hin zu Weblösungen und Internet, Mobilität, Flexibilität. Die Vorteile: Sicherheit und Reduktion der Infrastrukturkosten, keine Erstinvestitionen in Lizenzen. Die Aktualisierung und Wartung der Software sowie die Datensicherung erfolgen

nicht nur eine Branchenlösung, sondern kann zu einer ERP-Lösung ausgebaut werden und ist als Weblösung verfügbar. In Kombination mit unseren Consultingleistungen, den Branchenkenntnissen sowie der Erfahrung in der Umsetzung von Projekten beurteilen wir unsere Chancen in diesem Verdrängungsmarkt als sehr gut.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Unsere Mitarbeiter haben aufgrund ihrer Fach- und Branchenkenntnis einen entscheidenden konzeptionellen Beitrag zu Abalmmo geleistet. Wir kennen die Software aus erster Hand und waren von der ersten Entwicklungsstunde an mit dabei. Die Software Abalmmo ist eine modulare Gesamtlösung auf dem neusten Stand der Technologie und bietet durch die Internet-Fähigkeit eine ortsunabhängige Nutzung.

– Wie beurteilen Sie die Entwicklung von webbasierten Rechenzentrums-lösungen?

– Über 4000 KMU arbeiten bereits mit der Abacus-Software in Form eines SaaS-Modells («Software as a Service») aus der Cloud. Trend: Unternehmen geben die Daten extern, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

– Welche Entwicklung zeichnet sich für das Reporting ab?

– Dynamische und vernetzte Reportings für das iPad und den Bildschirm.



Aandarta

Aandarta AG
 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: 10
 Sitz: Wallisellen
 www.aandarta.ch



Carmine De Masi, CEO

Produkt: Abalmmo
Funktionsumfang: Immobilienbewirtschaftungs-Software
Dienstleistungen: Beratung, Projektleitung, Schulung, Hotline, Implementierung
Zielkunden: Immobilienbewirtschaftler, Genossenschaften, Öffentliche Hand, Hausverwaltungen und Wohnungseigentümergeinschaften, Versicherungen, Immobilienfonds, industrieverbundene Unternehmen, Betreiber von Gewerbeimmobilien, Banken, Krankenkassen
Geografischer Markt: Deutschschweiz

– Wir sind...

– «... die Immobilienspezialisten. Bei Aandarta vereinen sich fundiertes IT-Wissen, langjähriges Branchen-Know-how und ein eingespieltes Team. Als Abacus-Beratungsunternehmen bieten wir ein auf

Immomig AG macht den Schritt

Das Freiburger Software-Unternehmen für Makler- und CRM-Lösungen hat im achten Jahr des Bestehens seine Präsenz in der Deutschschweiz verstärkt: Anfang Oktober eröffnete Gründer und Geschäftsführer Patrick Maillard eine Niederlassung im Zürcher Technopark.

– Sind neue Verrechnungsmodelle für die Software-Lizenzen und -Anwendung in Sicht?

– Ja: «You get what you pay for.» Mit dem SaaS-Modell können Lizenzen gemietet werden. Diese Modelle sind als solche nicht neu, aber sie werden vermehrt angeboten.

– Sind die Herausforderungen von Software-Integration und Schnittstellen aus Ihrer Sicht heute gelöst?

– Heute bietet der Markt für die Liegenschaftsbewirtschaftung und/oder das eigene Rechnungswesen unterschiedliche Systeme an. Mit dieser fehlenden Integration entsteht ein unnötiger Medienbruch. Am Markt ist diese Schnittstellenproblematik mehrheitlich noch nicht gelöst. Hier kommt AbaImmo ins Spiel. Diese integrierte Lösung entschärft die Schnittstellenproblematik und deckt beide Geschäftsbereiche ab: Die Liegenschaftsbewirtschaftung und das eigene Rechnungswesen können aus einem System betrieben werden.



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

IVO CATHOMEN • – Patrick Maillard, was hat Sie zum Schritt nach Zürich bewogen?

– Ich kannte den Technopark seit unserer Gründung 2004 von Venturelab-Seminaren und war immer begeistert von der Atmosphäre. Wir mussten aber lange auf einen positiven Bescheid auf unsere Anfrage warten, weil der Technopark bekanntlich sehr gut ausgelastet ist. Mit dem Ausbau des Technopark einerseits und der gesicherten Finanzierung für unseren Schritt in die Deutschschweiz andererseits wurde der Weg nun frei.

» Das Maklergeschäft wird nicht endlos so weiter wachsen wie in den letzten Jahren.«



– Sie hätten aber nicht zu warten gebraucht und irgendwo in der Stadt mieten können...

– Ja und Nein. Ein Firmensitz im Technopark hat starken Symbolcharakter. Der Ort ist bei den Kunden bestens bekannt und mit einem positiven Bild verknüpft. Das ist der Marketingaspekt. Es gibt aber auch einen technologischen. Hier kann man Unternehmer und Spezialisten treffen, die in verwandten Bereichen arbeiten. Es können Synergien entstehen.

– Die Niederlassung in Zürich hat aber sicher auch wirtschaftliche Gründe...

– Richtig. Wir haben inzwischen über 100 Kunden aus der Deutschschweiz, namentlich aus dem Grossraum Zürich. Es war schon daher ein Bedürfnis, hier eine Niederlassung zu eröffnen. Die Kun-

den kamen für Schulungen bisher immer nach Givisiez FR. Für die weitere Verbreitung in der Deutschschweiz ist das ein Hemmnis. Mit dem Sitz in Zürich können wir einfach und schnell Schulungen und Workshops organisieren und dafür im Technopark Räume jeder Grösse mieten. Von wichtigen Kunden wie Livit und Swisslife wird von uns Präsenz gefordert.

– Was sind Ihre Erwartungen an Ihre Niederlassung?

– Näher beim Kunden zu sein. Es war uns schon immer ein Anliegen, die Beziehungen zum Kunden zu verstärken. Weiter erwarte ich einen Effizienzgewinn in der Organisation – mehr Zeit beim Kunden und weniger auf Reisen. Mit einer Niederlassung sind wir in der Deutschschweiz fassbarer.

– Seit diesem Jahr sind Sie auch Fördermitglied der Maklerkammer SMK...

– Das ist die zweite grosse Nachricht in diesem Jahr und für uns ebenfalls ein wichtiger Schritt. Wir durchliefen eine intensive Prüfung, bis die SMK zusagte. Darum ist der Status als Fördermitglied für uns ein wichtiges Qualitätslabel. Es ist die Anerkennung unseres Unternehmens als zuverlässiger Partner.

– Sie sind ständig daran, Ihre Produkte weiterzuentwickeln und Innovationen

auf den Markt zu bringen. Woran arbeiten Sie im Moment?

– Ich sehe bei unseren Kunden eine Tendenz, dass unsere Software Immomig immer häufiger als zentrales CRM und nicht nur als Makler-Tool verwendet wird. Ein zweiter Bereich der Weiterentwicklung ist die innovative Vernetzung von Anwendern. Mit einer Kundenbasis von rund 300 Unternehmen bietet sich die Möglichkeit, dass diese auf Wunsch miteinander kollaborieren. Denn bekanntlich wird der Immobilienmarkt nicht endlos weiter wachsen wie in den letzten Jahren. Die Idee der Vernetzung geht dahin, dass zwei oder mehr Makler ihre Angebote untereinander austauschen können. Damit können wir mit unserer Lösung einen Mehrwert leisten.

ANZEIGE

Trockag

Wann's uns Trockne sagt!

- **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	

...und der Kunde macht mit

Der Kunde der Zukunft wird immer selbstbewusster, selbständiger und autonomer, Prozesse transparenter. Und trotzdem machen Beziehungen weiterhin Menschen mit Menschen. Eine Reise durch aktuelle und künftige Möglichkeiten, Kundenbeziehungen zu gestalten.

KLAUS KAPPERT*

INSELLÖSUNGEN. Vor einem Jahrzehnten sass der Vermarkter noch auf seiner Insel, sinnbildlich gesprochen. Umgeben von Hängeregistern für Kundenakten stand ein Computer, auf dem sich ein Microsoft Word für Briefe und Exposéés sowie Excel für einfache Tabellenauswertungen befand. Mailings wurden von «Farming»-Experten höchstpersönlich eingeworfen, bestenfalls mit der Serienbrieffunktion des Word erstellt, buchhalterische Korrespondenz in der Regel gefaxt und Exposéés liebevoll mit der Post auf den Weg gebracht.

INTEGRATIONSANSATZ. Erst die Einführung von Customer-Relationship-Management-Systemen (CRM), also Systemen zum Kundenbeziehungsmanagement, verschlankte

vorschlag – Termineintrag im Kalender – Terminbestätigung inklusive Anfahrtsbeschreibung – Wiedervorlage 24 Stunden vor Termin inklusive benötigter Unterlagen» managen Kunden intelligent, dürfen aber im Kosten- und Nutzerinteresse nicht in überkomplizierten Nutzeroberflächen dargestellt werden.

INTUITIVES CRM. Dazu ist vieles schon umgesetzt worden, in weiten Teilen geprägt von Apple. Die Optimierung des Basismerkmal Navigation ist ein verhaltensorientierter Ansatz, der besagt, dass der Anwender in Abhängigkeit vom jeweiligen Kontext bei der Erledigung seiner Aufgaben durch die grafische Benutzeroberfläche geleitet wird. Die Oberfläche ist zur Steigerung der Produktivität auf ein Minimum reduziert. Benutzer werden nicht

mehr mit Funktionen belästigt, die sie nicht mehr brauchen. Weniger Klicks und intuitiv auffindbare Funktionen sparen Zeit und sorgen für eine optimale Übersichtlichkeit. Thematisch gruppierte Befehle bieten die Chance, innerhalb kürzester Zeit ausschliesslich auf relevante Informationen zuzugreifen, denn dem Anwender werden

nur diejenigen Informationen zur Verfügung gestellt, die im aktuellen Kontext benötigt werden. Etwa im Kontext Immobilien-CRM durch hinterlegte Rollenprofile wie Objekteinkäufer, administrative Kraft, Vermarkter. Damit werden ausschliesslich die im Verantwortungsbereich notwendigen Funktionen angezeigt.

FAST NOCH EIN TREND: SOCIAL CRM. Die Kommunikationsstrategie von Social CRM hat das Ziel, durch den Einsatz von Social Media Kunden zu gewinnen. Die Tendenz, soziale Netzwerke im Marketing zu nutzen, ist bereits in vollem Gange. So nutzen Immobilienvermarkter z. B. Facebook als weiteren Vertriebskanal auf drei Ebenen. Ebene 1: Ich übertrage meine Objekte per Schnittstelle nach Facebook und poste sie im Verteiler mit dem Ziel, dass einer meiner Kontakte sucht und kauft oder jemanden kennt,

der sucht und kauft. Ebene 2: Ich habe das Objekt, einer meiner Maklerkollegen und Kontakte hat den passenden Kunden (dieses Beispiel verdeutlicht besonders schön den Sinn von Beziehungsnetzwerken, seien sie auch virtueller Art). Ebene 3: Einer meiner Kontakte verändert sich und verkauft sein Objekt – und hat durch meine Marketingstrategie nachhaltig mich als potenziellen Verkäufer in seinem Kopf verankert.

COLLABORARE (DT. MITARBEITEN): Mitmach-CRM ist einer der nächsten Trends. Jetzt schon dürfen Kunden ein wenig zuschauen, etwa beim Tracking (dt. Nachführung). Hier hat der Kunde die Möglichkeit, Informationen in einem passwortgeschützten, mit der CRM-Software verknüpften Bereich einzusehen. Ziel des Trackings ist es, den Kunden über die Aktionen der Dienstleister, sei es Immobilienmakler oder Hausverwaltung, auf dem Laufenden zu halten. Tracking-Inhalte können z. B. Informationen über versendete Exposéés oder Besichtigungen zu einem bestimmten Objekt sein.

Mitmach-CRM geht einen Schritt weiter. Der Kunde pflegt sein Profil online selbst und kann einen Grossteil der Interaktion mit dem Vermarkter oder Verwalter von hier führen: Frau Wyss und Herr Brunner wohnen in einer hübschen Dreizimmer-Maisonette in Zürich mit Blick auf den See. Nun heiraten die beiden, und Frau Wyss nimmt den Namen von Herrn Brunner an. Sie loggt sich in ihr Profil ein und vermerkt die Namensänderung. Automatisch wird hierdurch ein Workflow ausgelöst. Der Concierge erhält eine Nachricht mit der Aufforderung «Namensschild ändern». Die Anreden der diversen Kommunikationskanäle – Briefe und Nebenkostenabrechnungen, E-Mails wie auch Informationen zu Öffnungszeiten oder Infoveranstaltungen – werden angepasst. Und bestenfalls schickt die Hausverwaltung eine persönliche Glückwunschkarte mit einem Guttschein vom nahe gelegenen Einrichtungshaus oder einer guten Flasche Wein.

Mobile CRM startet durch und wird in Zukunft ein noch wesentlicherer Bestandteil des beruflichen Lebens sein. «Harte» Fakten und Vorteile sind hier ganz klar Themen wie Unabhängigkeit, optimale Nutzung der Reisezeiten und jederzeit aktuellen Zugriff auf Mails, Terminkalender und Co. Darüber hinaus gewinnen Anwendungen wie der Ortungsdienst Foursquare –

» Die Tendenz, soziale Netzwerke im Marketing zu nutzen, ist bereits in vollem Gange.«



im Laufe der letzten Jahre Büroorganisation, Dokumentenmanagement und Ablauforganisation gleichermassen. Durch professionelle Datenhaltung – eine Adresse ist verknüpft mit Telefonaten, Objekten, Mails und Co. – wurde der Fokus auf profitable und dauerhafte Kundenbeziehungen gesetzt. Die schnelle und automatisierte Einstellung der Immobilienangebote in die Online-Portale und auf die Homepage war endlich gewährleistet.

KOMPLEXITÄT. Mittlerweile ist das Thema CRM auf einer Ebene angekommen, die eine Trendwende ausgelöst hat. Die Benutzer der CRM-Systeme waren teilweise nicht mehr in der Lage, mit der Komplexität der Systeme fehlerfrei umzugehen. Die Entwicklung von der Funktion zum Prozess forderte ihren Tribut. Vereinfachte Workflows, etwa «Maileingang Termin-

ge genutzt in Verbindung mit Treuepunkten bzw. Gutscheinen z. B. von Starbucks – immer mehr an Interesse. Generell sind die Chancen für erfolgreiches Mobile CRM gross, da die Kunden eine grundsätzliche Bereitschaft mitbringen, Daten auszutauschen.

Branchenspezifische mobile Prozesse wie die Besichtigungsprotokollerstellung oder, für den hausverwalterischen Bereich, etwa die Erstellung von Übernahmeprotokollen inklusive digitaler Unterschrift runden aktuell die mobilen Anwendungen ab.

In nächster Zukunft erlangen «Augmented Reality»-Anwendungen – das bedeutet übersetzt so viel wie computerbasierende Erweiterung der Realitätswahrnehmung – grosse Bedeutung. Vorreiter ist in der Immobilienbranche die österreichische Plattform immobilien.net, die frei stehende

Objekte beim Spaziergang durch eine bestimmte Gegend auf Smartphones lädt und damit die Immobiliensuche in eine neue Dimension bringt. Die schwedische Möbelhauskette Ikea macht Augmented-Reality-Anwendungen mit dem aktuellen Katalog massentauglich: Ein Scan auf den Schrank im Papierkatalog, der geht auf, ich sehe, was darin ist und kann mir gleich eine Liste ausdrucken oder die Waren bestellen.

XRM – DAS MANAGEMENT JEDLICHER ART VON BEZIEHUNGEN. CRM-Lösungen sind schwerpunktmässig darauf ausgerichtet, Vertrieb, Marketing, Service und Unternehmensleitung zu unterstützen und die Kundenseite völlig transparent darzustellen, und zwar jeweils branchenspezifisch ausgerichtet mit dem Ziel höchster Kundenorientierung. xRM geht einen Schritt weiter, in-

dem jegliche Beziehungsebene abgebildet werden soll. Also nicht nur die Kundenbeziehung – zu der frisch verheirateten Frau Brunner vom eben genannten Beispiel –, sondern ebenfalls das vielfältige Beziehungsgeflecht zwischen dem Installateur für die Gaswartung, dem Schornsteinfeger, dem Fliesenleger, der zum Nacharbeiten kommt, den Mietern und Eigentümern. xRM wird als Unternehmensstrategie gesehen, die alle Beziehungen einer Organisation erfasst, steuert und analysiert, und zwar wieder vor dem Hintergrund branchenspezifischer Lösungen. ●



***KLAUS KAPPERT**

Der Autor ist CEO der FlowFact AG. Er teilt sich diese Funktion mit Lars Grosenick.

ANZEIGE

«Wir schätzen **W&W** seit
Jahren als effizienten und
zuverlässigen Partner.»

Yvonne Dorenkamp Bereichsleiterin Bewirtschaftung
CSL Immobilien AG – Zürich



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin
für Software im Immobilienbereich.** www.wwimmo.ch

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St. Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · info@wwimmo.ch

Optimierung im Bestand

Nachhaltiges Bauen ist das Gebot der Stunde. Namentlich neue Büroimmobilien sind mit einem Label versehen, das Nachhaltigkeit belegt und Marktvorteile verspricht. Bestehende Immobilien sind dadurch ein wenig in den Schatten gerückt.

ANNEMARIE ZRINUSIC*

WETTBEWERBSDRUCK ZWINGT ZUM UMDENKEN. Der anhaltende Zertifizierungsboom erhöht den Wettbewerbsdruck auf Bestandsgebäude merkbar. Im Hinblick auf die höhere Marktattraktivität und die steigende Nachfrage für nachhaltige Flächen zeichnet sich bei Bestandsgebäuden ein Handlungsbedarf ab. Als Voraussetzung für eine langfristige Wertstabilität entwickelt sich Nachhaltigkeit mehr und mehr zu einem wesentlichen Kriterium bei Miet- und Kaufentscheidungen. Auch ist eine höhere Zahlungsbereitschaft für nachhaltige Flächen zu verzeichnen. Wer also zukünftig mit Bestandsflächen konkurrenzfähig bleiben möchte, ist zum Handeln aufgefordert.

Doch noch zeigen sich Entscheidungsträger scheinbar, obschon im Bestand viel Potenzial steckt, um Nachhaltigkeit im Immobilienwesen weiter voranzutreiben. Schliesslich wird die Nachhaltigkeit eines Gebäudes nicht nur durch das Bauwerk beeinflusst. In Anbetracht des verursachten Endenergieverbrauchs und des Anteils der bestehenden Gebäude am gesamten Immobilienbestand, stellt doch gerade dieses Segment die grosse Masse dar. Umso wichtiger ist es, die Optimierung von Bestandsbauten in den Mittelpunkt zu rücken.

WELCHE ZERTIFIZIERUNGSSYSTEME GIBT ES?

Bei Zertifizierungsgesellschaften hat das Umdenken bereits stattgefunden. Das erste Bewertungssystem für Bestandsgebäude wurde bereits im Jahr 2004 durch das US-amerikanische Nachhaltigkeitslabel Leadership in Energy and Environmental

Design (LEED) lanciert. Mittlerweile bieten alle namhaften Zertifizierungssysteme Bewertungsansätze für Bestandsgebäude an. Die gefragtesten Systeme sind:

- _ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design)
- _ LEED Existing Buildings: Operation & Maintenance (LEED EBOM)
- _ BREEAM (Building Research Establishments Environmental Assessment Method)
- _ BREEAM in Use (International)
- _ DGNB (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen)
- _ Bestand Büro- & Verwaltungsgebäude (DGNB BBV).

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE BESTANDSZERTIFIZIERUNG.

Um eine Bestandszertifizierung durchführen zu können, muss das Gebäude mindestens ein Jahr durchgehend in Betrieb sein, sodass die entsprechenden Verbrauchsdaten vorliegen. Zudem muss eine Mindestbelegung von 50% der Flächen bestehen, und es sollten kürzlich keine Sanierungs- oder Modernisierungsmassnahmen durchgeführt worden sein. Für Sanierungsprojekte bieten LEED, BREEAM und DGNB jeweils separate Nutzungsprofile an, die in ihren Grundsätzen der Neubausertifizierung folgen.

STATUS QUO DES ZERTIFIZIERUNGSMARKTES.

Noch ist der Markt der Bestandssysteme jung, und die Zahl der Neubausertifikate übersteigt die der zertifizierten Bestandsobjekte. Doch Tendenzen zeigen, dass sich hier eine neue Entwicklung auftut und die

Bestandszertifizierungen zunehmen werden. Bereits im Jahr 2010 gab es in den USA mehr Anmeldungen für die Zertifizierung von bestehenden Immobilien als für Neubauprojekte, und dieser Trend geht auf den europäischen Markt über. Auf der diesjährigen Immobilienmesse Expo Real in München wurden allein von der DGNB drei Zertifikate für Bestandsgebäude in Deutschland verliehen. Bis anhin sind überhaupt erst sechs Objekte nach diesem Nutzungsprofil zertifiziert. Auch nach BREEAM und LEED wurden in diesem Jahr vermehrt Bestandsgebäude in Europa zertifiziert.

Die Schweiz steht mit einer im Bestand zertifizierten Immobilie noch am Anfang dieser Entwicklung. Im Jahr 2011 wurde der West Park in Zürich nach der internationalen Bewertungsmethode BREEAM In Use zertifiziert und ist damit das erste Bestandsgebäude in der Schweiz, das Nachhaltigkeit nachweislich belegen kann.

BESTAND VERSUS NEUBAU – UNTERSCHIEDE IN DEN SYSTEMEN.

Die Bestandszertifikate brauchen sich nicht hinter denjenigen für Neubauten zu verstecken, ganz im Gegenteil. Es erfolgt eine ebenso umfassende Betrachtung von ökologischen, ökonomischen und soziokulturellen Werten wie bei den Neubausystemen. Die Bau- und Standortqualität wird ebenso beleuchtet wie Anlagensubstanz, Flächeneffizienz und Barrierefreiheit. Die wesentlichen Unterschiede sind im Bewertungszeitpunkt und in den zugrunde gelegten Nutzungsparametern zu finden. Während im Neubau eine planungs- und baubegleitende Zertifizierung

ANZEIGE



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



Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr autorisierter Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

WEST PARK: ERSTE BESTANDES-ZERTIFIZIERUNG IN DER SCHWEIZ

erfolgt, die auf prognostizierten Werten basiert, werden im Bestand reale Messdaten als Bewertungsgrundlage herangezogen. Die Nutzung und Bewirtschaftung von Immobilien rückt also ins Zentrum der Betrachtung. Effektiver Energie-, Wasser- und Stromverbrauch sowie Betriebs- und Unterhaltskosten werden in die Beurteilung mit einbezogen. Ebenfalls Beachtung findet die Zufriedenheit der Nutzer, das Instandhaltungsmanagement sowie Dokumentations- und Controllingprozesse. Diese Daten haben eine stärkere Aussagekraft als Prognosen, denn sie bilden die tatsächliche Gebäudeperformance unter den vorherrschenden Nutzungsbedingungen ab.

Die Bestandszertifizierung ermöglicht somit eine transparente Diagnose über die Qualität von bestehenden Gebäuden. Der aktuelle Immobilienzustand wird abgebildet und bietet damit eine Grundlage, um ein weiteres Vorgehen für die Immobilie zu definieren. Sind beispielsweise Modernisierungsmassnahmen erforderlich und sinnvoll? Welche Optimierungen sind wirtschaftlich und bieten Mehrwerte? Wie effizient ist der Gebäudebetrieb, und wo können Potenziale ausgeschöpft werden? Diese Fragen sind besonders bei umfangreichen Portfolios relevant.

Auch was die Aktualität betrifft, liegen die Bestandzertifikate eindeutig vorne. Während das Neubauzertifikat von Jahr zu Jahr altert, sieht die Bestandsbewertung wiederkehrende Rezertifizierungen vor. So können Veränderungen in der Nutzungsphase transparent gemacht werden, und Nachhaltigkeit wird kontrollier- und steuerbar. Dies ermöglicht ein aktives und nachhaltiges Objekt- und Portfoliomanagement.

Der Gebäudebetrieb nimmt also eine immer wichtigere Rolle ein, denn Nachhaltigkeit muss nun täglich unter Beweis gestellt werden. Mehrwerte werden in der ökologisch besseren Performance, in einer langfristigen Kostenreduktion und in einer höheren Wertbeständigkeit der Immobilie gesehen. Die Absetzbarkeit ist langfristig gesichert, was konsequenterweise Marktvorteile bringt. Dem «grünen Bauen» folgt also nun der «grüne Betrieb».

*ANNEMARIE ZRINUSIC

Die Autorin ist als Projektleiterin der strategischen Immobilienberatung bei der MIBAG Property + Facility Management AG unter anderem für Nachhaltigkeitszertifizierungen, Betriebsführungskonzepte, baubegleitendes FM und Vermietungen zuständig.



Zweimal BREEAM «Good» für den West Park.

Die im Jahr 2002 erstellte Büroimmobilie West Park (Zürich) ist das erste Gebäude in der Schweiz, das im Bestand zertifiziert wurde.

● Die Eigentümerschaft Union Investment Real Estate GmbH hat die Zeichen der Zeit erkannt und die nachhaltige Performance des Gebäudes erstmalig bewerten lassen. Dies erfolgte nach der internationalen Version des britischen Nachhaltigkeitslabels BREEAM. Für die Durchführung der Zertifizierung zeichnet sich MIBAG Property + Facility Management AG verantwortlich. Bewertet wurden die Asset und Building Management Performance, also der

Baustandard, die technische Ausstattung und der Gebäudebetrieb. Mit einem Resultat von jeweils «Good» in beiden Ratings, schneidet der West Park für die Erstzertifizierung überdurchschnittlich ab. Durch die gute Qualität des Gebäudes, die hervorragende Gebäudedokumentation sowie das Engagement des Facility und Property Managements, das ebenfalls durch MIBAG geführt wird, wurde das gute Abschneiden gewährleistet.

Hintergrund der Zertifizierung ist das Ziel der Eigentümerschaft, ihre Immobilien nachhaltig auszurichten. Alexandra Gihl, Asset Management Europe, Union In-

vestment Real Estate GmbH, nennt Folgendes als Motivation zur Zertifizierung: «Immobilien, die ihre nachhaltigen Qualitäten nicht mittels eines der etablierten Gütesiegel wie LEED, BREEAM oder DGNB belegen können, haben zunehmend schlechte Karten am Markt. Und doch kann die Immobilienwirtschaft ihrer Verantwortung für den Klima- und Umweltschutz mit zertifizierten Neubauten allein nicht gerecht werden – schließlich sind die meisten Gebäude vor der jüngsten Zertifizierungswelle errichtet worden. Das nachhaltige Management von Bestandsimmobilien wird daher in Zukunft ungleich wichtiger.»

Für den West Park war die Erstzertifizierung der zentrale Schritt auf dem Weg zur nachhaltigen Immobilie. Doch damit nicht genug. Im Rahmen der vorgesehenen Rezertifizierungen soll die Nachhaltigkeit weiter gefördert werden. Die Erstbewertung bildet somit die Basis für weitere Folgeschritte. So wurden durch MIBAG gezielte Optimierungsmassnahmen erarbeitet, um die nachhaltige Performance des West Park weiter zu verbessern. Für die bevorstehende Zertifizierungsperiode ist bereits ein «Very Good» als neues Ratingergebnis in Aussicht. ●

Energieeffizienz im Fokus

Liegenschaftsverwaltungen oder Baugenossenschaften beschaffen Haushaltsgeräte in grosser Zahl. Dabei müssen viele Anforderungen berücksichtigt werden. Sehr gute Energieeffizienz ist ein wichtiges, aber nicht das einzige Kriterium.



Mieterinformation zur Totalsanierung ABZ-Siedlung Sihlfeld: «Es werden nur Küchengeräte mit sehr guter Energieeffizienz eingebaut.» (Foto: Walter Mair, Basel).

ARMIN BRAUNWALDER* •

MASTERPLAN ENERGIE. Die Stadt Zürich hat einen behördenverbindlichen Masterplan Energie. Der Stadtrat will damit seinen energiepolitischen Handlungsspielraum nutzen und einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung der 2000-Watt-Gesellschaft leisten. Dieses Ziel haben die Stimmbürger der Stadt Zürich 2008 in der Gemeindeordnung verankert. Im Zentrum aller Handlungsbereiche stehen deshalb die Beachtung von «Suffizienz Kriterien» (das richtige Mass finden) sowie die Verminderung grauer Energie und grauer Treibhausgasemissionen durch die Verbesserung der Energieeffizienz und verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien.

Dieser Masterplan Energie wirkt bei der Beschaffung von Geräten ganz konkret. Die Ausschreibungen des Amtes für Hochbau (AHB) bei Neubauten, Ersatzneubauten oder Gebäudesanierungen sind immer an spezielle Bedingungen für nachhaltiges Bauen geknüpft, die Auftragnehmer einzuhalten haben. Dazu gehört unter anderem die Anforderung, dass «in erster Linie hocheffiziente Büro- und Haushaltsgeräte gemäss www.topten.ch beschafft werden». Topten.ch ist eine unabhängige Website, welche die aktuell energieeffizientesten Geräte im Schweizer Markt listet. Das Topten-Kriterium gilt bei Neubauten ohne Einschränkung, bei Sanierungen kann es Ausnahmen geben, die begründet sein müssen.

76 PROZENT TOPTEN-GERÄTE. Auch die Liegenschaftsverwaltung der Stadt Zürich (LVZ) beschafft Haushaltgeräte nach klaren Effizienzkriterien. Sie bewirtschaftet rund 9000 Wohnungen. Geht es um Sanierungen, die auch den Geräteersatz beinhalten, werden in der Ausschreibung Top-ten-Geräte verlangt und auch installiert. «Das können wir steuern, wenn alle Wohnungen nachgerüstet werden und die Beschaffung über uns läuft», sagt Jürg Müller, Leiter des Teams Projekte im Bereich Wohnliegenschaften. Bei kleineren Sanierungen oder beim Ersatz von Einzelgeräten wie einem Kühlschrank kann es beim Top-ten-Kriterium schon mal zu Ausnahmen kommen, zum Beispiel aus Platzgründen oder weil das zu ersetzende Gerät von derselben Marke sein sollte. Da kann es gut sein, dass kein Produkt in der besten, sondern «nur» in der zweitbesten Energieeffizienzklasse erhältlich ist. Das hat einen praktischen Vorteil: «Wenn innerhalb einer Wohnliegenschaft die Geräte pro Kategorie vom selben Hersteller stammen, vereinfacht dies die Bewirtschaftung», erklärt Jürg Müller.

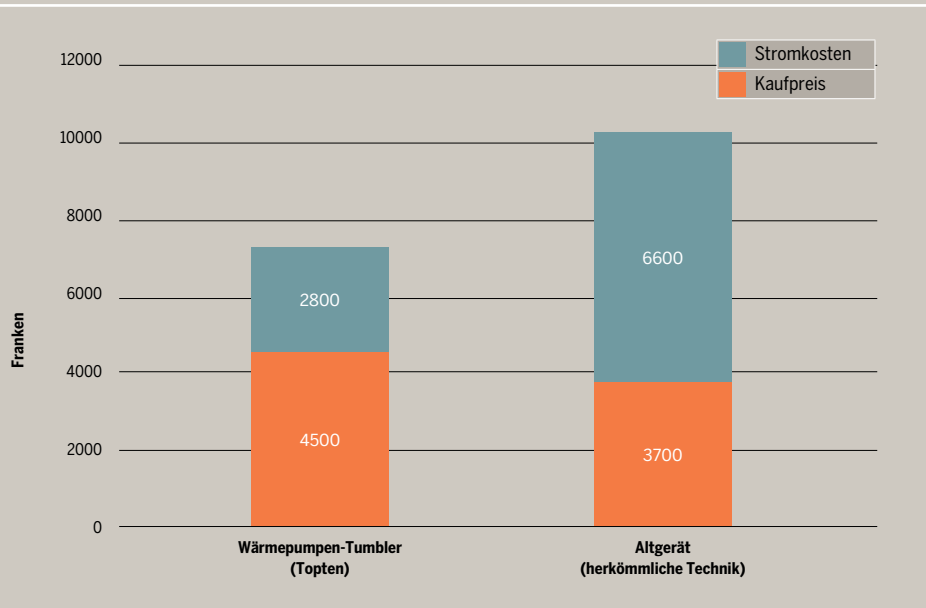
Etwas anders liegt der Fall, wenn einzelne Mieter unabhängig von einer Sanierung einen Geschirrspüler, eine Wasch-

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/2968181

TOPTEN-RATGEBER

KOSTENVERGLEICH MFH-TUMBLER

in CHF über 15 Jahre; 20 Rp./kWh; Tumbler 7 kg für MFH



Der Stromverbrauch macht den Unterschied. Jährlicher Stromverbrauch zum Trocknen von 4000 kg Wäsche: Wärmepumpen-Tumbler 920 kWh, Altgerät (Klasse B) 2200 kWh.

maschine oder einen Tumbler wünschen. Diese Geräte müssen bei der Liegenschaftverwaltung beantragt und von ihr bewilligt werden. Wird die Bewilligung erteilt, ist dies mit der Vorschrift verbunden, dass der Mieter ein Topten-Gerät kaufen muss. Hält er sich nicht daran oder wird ein Gerät ohne Bewilligung installiert, muss die Liegenschaftverwaltung diesen Verstoss zuerst als solchen erkennen. «Wir haben in diesem Fall aber eher schwache Sanktionsmöglichkeiten», erklärt Jürg Müller. Im Jahr 2011 hat die Liegenschaftverwaltung insgesamt 608 Haushaltgeräte beschafft. Die Bilanz lässt sich sehen: 76% erfüllten das Topten-Kriterium.

ENERGIEEFFIZIENZ JA, ABER... Auch die Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (ABZ), die mit über 4700 Wohneinheiten die grösste Schweizer Wohnbaugenossenschaft ist, richtet ihr Augenmerk bei der Beschaffung von Haushaltgeräten auf sehr gute Energieeffizienz. «Wir müssen aber auch andere Kriterien berücksichtigen», sagt Martin Grüninger, Leiter Bau und Bewirtschaftung. Die Produkte sollten wenn möglich von Schweizer Herstellern stammen, unterhaltsfreundlich und gut im Handling sein, eine lange Ersatzteil-

garantie bieten und auch ästhetischen Ansprüchen genügen. Letztlich müsse auch der Preis stimmen, doch das sei nicht das zentrale Kriterium, erklärt Martin Grüninger. Entscheidend ist für die ABZ, die sich im Leitbild zur Vision der 2000-Watt-Gesellschaft bekennt, hingegen der Ansatz, dass funktionierende Geräte nicht vorzeitig ersetzt werden – ausser bei grossen Sanierungen. Damit wird dem Aspekt Rechnung getragen, dass auch in effizienten Neugeräten für deren Herstellung und Transport viel graue Energie steckt, die durch Energieeinsparungen im Betrieb zuerst wieder kompensiert werden muss.

Pro Jahr investiert die ABZ durchschnittlich rund 2,5 Mio. CHF in neue Haushaltsgeräte. Allein mit den aktuellsten Projekten «Neubau Jasminweg» und «Totalsanierung Sihlfeld» werden 210 Wohnungen und die dazugehörigen Waschküchen mit neuen Geräten ausgerüstet, die auch hohe Effizienzanforderungen erfüllen.



***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



Ratgeber «Professionelle Beschaffung: Haushaltgeräte»: Überblick über Sparmöglichkeiten.

● Die Fachstelle nachhaltiges Bauen beim Amt für Hochbauten der Stadt Zürich, das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (ewz) und ein Redaktionsteam der Stromspar-Website www.topten.ch haben den vierseitigen Ratgeber «Professionelle Beschaffung von Haushaltgeräten» aktualisiert.

Der Ratgeber enthält Empfehlungen und Einkaufskriterien für Liegenschaftsverwaltungen, Wohnbaugenossenschaften und Eigentümervereine. Im Zentrum stehen Informationen zu

den aktuell besten Energieeffizienzklassen mit Kostenvergleichen zu Kühl- und Gefriergeräten, Geschirrspülern, Waschmaschinen sowie Wärmepumpen-Tumbler. Darüber hinaus behandelt der Ratgeber auch Themen wie Altgeräte-Ersatz, Warmwasseranschluss und individuelle Kostenabrechnung in der Gemeinschaftswaschküche. Der Ratgeber kann bezogen werden beim ewz-Kundenzentrum am Beatenplatz 2 in Zürich. Download unter: www.topten.ch oder www.ewz.ch. ●

HAUSHALTGERÄTE

Beste Energieklasse

Kühl-/Gefriergeräte	A+++
Geschirrspüler	A+++ (Trocknungswirkung: A)
Backöfen	A
Kochfelder	Induktion oder Glaskeramik
Waschmaschinen	A+++ (Schleudewirkung: A)
Tumbler	A (Neue Etikette: A+++ und Kondensationseffizienz A)

Electrolux zeichnet Designer aus

Fliegende Kugeln, die den Raum duftender und schöner machen. Eine Kühlwand, in die Behälter und Flaschen eingesteckt werden können. Das ist die Zukunft der Haushalt- und Kochgeräte, die beim 10. Electrolux DesignLab-Wettbewerb präsentiert wurde.



Der erste und zweite Platz des DesignLab 2012: schwebende Kugeln, die die Raumluft filtern (links), und eine Kühlwand, in die Behälter und Flaschen eingesteckt werden.

RED. ●.....
INNOVATIONSPLATTFORM. Der Electrolux-Konzern lädt seit 2003 alljährlich Industriedesign-Studenten aus aller Welt ein, sich mit kreativen Ideen zu Haushaltgeräten am DesignLab zu beteiligen. Der Wettbewerb soll unter anderem eine innovative Arena für neue Talente und neue Produkte bieten, die auf den Markt streben. Der erste Preis ist mit 5000 EUR und einem sechsmonatigen Praktikum in einem Electrolux Global Design Center dotiert.

SCHWEBENDE KUGELN. Die Jury hatte in seiner zehnten Durchführung des DesignLab wiederum kreative und unkonventionelle Designkreationen zu beurteilen. Der von Jan Ankiersztajn aus Polen kreierte «Ae-

roboll» errang beim Finale im Triennale Design Museum in Mailand den ersten Preis. Die Jury war beeindruckt von der Kreativität und der unkonventionellen Denkweise, mit der der Sieger an das Thema des Jahres, Design Experience, heranging. Ausserdem erfüllte das Konzept die Anforderung, alle Sinne anzusprechen. Das Siegerprojekt besteht aus einer Gruppe von schwebenden, leuchtenden Kugeln, die die Raumluft filtern und auch Düfte verströmen. Wenn die mit Helium gefüllten Kugeln ausgetauscht werden müssen, sinken sie zu Boden.

BEEINDRUCKENDES KÜHLSYSTEM. Der zweite Preis des Wettbewerbs ging an Ben

de la Roche aus Neuseeland. Sein Designkonzept «Impress» ist eine Kühlwand, in die Behälter und Flaschen eingesteckt werden können. Impress arbeitet mit Thermoakustiktechnologie und Gasen wie Argon und Helium, die keine negativen Auswirkungen auf die Ozonschicht und auf die Umwelt haben. Impress sorgt ausserdem dafür, dass keine Speiseresten mehr vergessen werden.

Der dritte Preis ging an Christopher Holm-Hansen aus Dänemark für «Tas-tee». Er konzipierte einen Geschmacksindikator in Form eines Löffels, der mithilfe von Rezeptoren, die den menschlichen Geschmacksknospen nachempfunden sind, Zutatentipps gibt. ●

NUWEL – alter Wein in neuen Schläuchen?

Anlässlich der Erfa-Tagung vom 31. Oktober 2012 beschäftigten sich die Bewertungsexperten mit dem Thema Nachhaltigkeit. Beat Ochsner hielt ein Referat zum Thema «Nachhaltigkeit und Wertermittlung von Immobilien (NUWEL) – Umsetzung und Anwendung in der Praxis».

STEPHAN WEGELIN*

VERANTWORTUNGSVOLLER UMGANG. Der Leitfaden für die Nachhaltigkeit und Wertermittlung von Immobilien wird herausgegeben vom Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) der Universität Zürich. Er verfolgt folgende Ziele: Hilfe bei der praktischen Arbeit von Sachverständigen, Grundlage für Aus- und Weiterbildungslehrgänge sowie Aufzeigen, welche Faktoren im Detail werttreibend sind und wie diese in die Methoden und Berechnungen einbezogen werden können. Dabei versteht sich Nachhaltigkeit in diesem Kontext einfach ausgedrückt als verantwortungsvoller Umgang mit langfristigen Entwicklungen, sodass die Bedürfnisse der heutigen Generation befriedigt werden, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, deren eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.

Der Leitfaden unterscheidet bewertungstechnisch zwischen dem additiven Ansatz (Zu- oder Abschlag zum ermittelten Wert) und dem integrativen Ansatz (Integration in bestehende Bewertungen bzw. deren konkreten Berechnungen). Der Leitfaden des CCRS empfiehlt den integrativen Ansatz vor allem deshalb, weil er den Einfluss der Nachhaltigkeit klar sicht-

bar macht. Konkret sind verschiedene Parameter im Realwert und im Ertragswert für den Werteeinfluss der Nachhaltigkeit verantwortlich. So kann Nachhaltigkeit den Realwert der Liegenschaft zum Beispiel durch höhere Neubaukosten (und damit Umgebungs-/Baunebenkosten als auch den Landwert) sowie veränderte Sanierungszyklen (Entwertung) beeinflussen. Der Ertragswert wird durch die Parameter Mietertrag, Bewirtschaftungs-, Sanierungskosten und Diskontsatz beeinflusst. Zur Umsetzung des Leitfadens in einzelnen Gutachten sollen die wertbeeinflussenden Merkmale in geeigneter Weise erfasst, beschrieben, kommentiert und integriert werden.

BREITE AKZEPTANZ. Die anwesenden Experten sind der Meinung, dass die Berücksichtigung solcher Nachhaltigkeitsfaktoren schon immer zwingend in eine professionelle Immobilienbewertung gehört habe und dass dies auch so berücksichtigt wurde. Es kam der Gedanke auf, dass dies alter Wein in neuen Schläuchen sei. Doch der Leitfaden sei – auch wenn die Inhalte des NUWEL an und für sich nichts Neues seien – sehr wertvoll und wichtig für die Gilde, weil a.) mit dem Leitfaden nun eine

klare Richtlinie bestehe, an die sich alle Bewerter halten können und die als einheitliche Basis diene; b.) alle Schätzer-Verbände der Schweiz den Leitfaden unterstützen und ihn ihren Mitgliedern als künftige Basis für die transparente Bewertung der Nachhaltigkeit empfehlen, und c.) die Verbände der Ansicht und Überzeugung sind, dass sich NUWEL in der Schweiz durchsetzen und etablieren werde.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Berücksichtigung der Nachhaltigkeit für die anwesenden Bewerter an und für sich nichts Neues ist. Die Vereinheitlichung, wie und wo im Gutachten die Nachhaltigkeit transparent dargestellt werde, jedoch einen weiteren, wertvollen Schritt in Richtung Professionalisierung der Bewertungslehre darstelle.

VERANSTALTUNGSHINWEIS

Nächster Erfahrungsaustausch: 17. April 2013, 9.15 Uhr, im «Au Premier», Zürich HB.



*STEPHAN WEGELIN

Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfa-Organisator.

ANZEIGE

i-**mmob**8.5
e-**wwor**8.5

Software für die Verwaltung
von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools
Technical tools
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz



Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3
Telefon 071/680.06.70
info@b-its.ch

www.b-its.ch

Suisse Romande



Route de Châtaignieriaz 1 - 1297 Founex
Téléphone : 022/950.92.00
info@thurnherr.ch

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland



Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55
info@thurnherr.ch

www.tsab.ch

Erfolgreiches Schätzermarketing

Umsatzsteigerung in einem schwierigen Marktumfeld. Bei der Bewertung von Immobilien bestehen trotz verfahrenstechnischer Unterschiede zwischen Deutschland und der Schweiz viele Gemeinsamkeiten – ein Erfahrungsbericht vom Bodenseeforum 2012.



Zwischen dem offiziellen Programm im grossen Kongresssaal bieten die Pausen vor dem Zeppelinhaus Zeit für den persönlichen Austausch.

DAVID HERSBERGER*

BODENSEEFORUM 2012. Als Vertreter der schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT habe ich am Bodenseeforum 2012, einem Jahreskongress für Immobilienbewertung, vom 2. und 3. Oktober 2012 in Friedrichshafen teilgenommen. Das Bodenseeforum findet seit 1998 jährlich in Friedrichshafen am Bodensee statt und wird durch Hans Netscher und das Institut für Sachverständigenwesen (IfS) organisiert. Das Bodenseeforum ist ein Jahreskongress für Immobilienbewertung und wird hauptsächlich von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen aus ganz Deutschland besucht.

Am diesjährigen Kongress wurden als Themenschwerpunkte deutsche Wertermittlungsthemen behandelt. Die Anwendung der Sachwertrichtlinie SW-RL, NHK 2010 und die Ableitung von Vergleichspreisen und Bodenwerten wurde durch verschiedene Referenten, u. a. durch Prof. Wolfgang Kleiber, Wilfried Mann, Prof. Dr. Wolfgang Hagedorn, ausführlich behandelt. In der neuen Sachwertrichtlinie SW-RL sind viele Vorgaben enger und aus Sicht der Tagungsteilnehmer bei der Bewertung von Immobilien teilweise auch realitätsfern geworden. Dabei wurde als Beispiel der Gebäudestandard aufgeführt (statt bisher Ausstattungsstandard). Dieser wird neu detailliert nach Standardstufen für Aussenwände, Dach, Fenster und Aussentüren, Innenwände und -türen mit einem vorgeschriebenen Wägungsanteil

ermittelt. Dies erfordert bei gemischter Bauweise ein grosser Arbeitsaufwand, ohne Mehrwert für das Wertermittlungsergebnis.

ZUNEHMENDE KUNDENANSPRÜCHE. Neben den spezifisch deutschen Wertermittlungsthemen wurden auch in diesem Jahr wieder Themen von grenzüberschreitendem Interesse behandelt. Bernhard Floter, Geschäftsführer IfS, ging auf die Besonderheiten beim Wertermittlungsmarketing für Immobilienbewerter ein. In einem zunehmend schwierigeren Umfeld ist das Marketing auch für Immobilienbewerter wichtiger geworden als früher. Die Anzahl der Mitbewerber hat zugenommen, und die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Das Empfehlungsmarketing hat üblicherweise beim Immobilienbewerter das grösste Gewicht. Inserate spielen bei der Öffentlichkeitsarbeit von Sachverständigen meistens nur eine untergeordnete Rolle. Das Marketing muss auf das Marktsegment des Sachverständigen, auf die jeweiligen Kunden und auf das Marktumfeld abgestimmt sein. Es ist ein grosser Unterschied, ob Wohn-, Gewerbe- oder Spezialimmobilien bewertet werden. Auch die Kundenanforderungen unterscheiden sich heute deutlich.

Ein Wertermittlungs-Marketing kann nur dann erfolgreich sein, wenn es neben der «Unique Selling Proposition», dem herausragenden Leistungsmerkmal, des eigenen Angebots immer auch die Hauptmitbewerber und ihr Angebot sowie die

Kunden mit ihren bevorzugten Leistungen berücksichtigt.

WACHSENDE MARKTANTEILE. Social Media wie Facebook, Twitter, Xing und Co. gewinnen gemäss dem Referenten Stefan Donat, Immer-uptodate, in den kommenden Jahren massiv an Bedeutung gegenüber der Homepage. Bereits heute haben Facebook 900 Mio., Twitter 500 Mio. und Xing 3,5 Mio. Nutzer. Der grosse Vorteil gegenüber anderen Medien liegt in der Möglichkeit, mediale Inhalte einzeln oder in der Gruppe auszutauschen. Der Referent behandelte die unterschiedlichen Plattformen im Detail und deren Möglichkeiten, wie sie durch Immobilienbewerter effektiv eingesetzt werden können. Es ergeben sich dabei Unterschiede in ihrer Reichweite, bezüglich Aufwand und Kosten, erforderlichen Strategien und Reaktionszeiten. Auch innerhalb der Kommunikation von Firmen lösen Facebook-ähnliche Netzwerke, sogenannte Enterprise Social Networks, die bisherige Kommunikation per Mail langsam ab.

Der Business-Coach Wolfgang Thran (Institut Ich-Du-Wir) behandelte in seinem Referat «Hot stones and human first, Zwiespalt zwischen Objekt, Kunde und Wertermittlung» wichtige Faktoren bei der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Ein Kundengespräch verläuft idealerweise immer nach E (Emotion), S (Sachverhalt) und E (Emotion) ab. Dabei sind ein aktives Zuhören und das Respektieren des

Eigen- und Fremdrahmens wichtig für eine gemeinsame Konsensfindung. Streit zwischen Personen kann nur entstehen, wenn a.) geschwiegen wird, b.) Falsches gesagt wird oder c.) mit dem Falschen über etwas gesprochen wird. Der Begriff Streit muss in der beruflichen Zusammenarbeit möglichst wertfrei gesehen werden – mit dem Ziel einer gemeinsamen Konsensfindung.

HETEROGENES BILD. Das Bodenseeforum wird aufgrund der weiten Anfahrt von vielen Teilnehmern an zwei Tagen – von Mittag bis Nachmittag – durchgeführt. An diesem Kongress wurde auch dem persönlichen Fachaustausch der Teilnehmer ausreichend Zeit eingeräumt. Am ersten Abend fand ein gemeinsames Abendessen statt. Auch zwischen den Fachvorträgen bestand genügend Zeit zum Austausch mit deutschen Kollegen. Diese Gesprä-

che haben wiederum ein sehr heterogenes Bild von der gegenwärtigen Auftragsituation unserer Kollegen in Deutschland vermittelt. Die methodischen Verfahrensvorgaben und Datenrichtwerte scheinen oft hinderlich und problematisch für eine marktorientierte Immobilienbewertung zu sein. Viele deutschen Kollegen können sich aber andererseits nur schwer vorstellen, wie es für einen Schweizer Immobilienbewerter ist, mit grossen methodischen Freiheiten umzugehen und nur wenige zuverlässige Kennwerte zur Verfügung zu haben. Auch die in der diesjährigen Veranstaltung behandelte Sachwerttrichtlinie SW-RL scheint den Spielraum des deutschen Sachverständigen weiter einzuengen.

Die Veranstaltung war geprägt von vielen spannenden Beiträgen hervorragender Referenten, einem grenzüberschreitenden

Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen aus Deutschland und einer ausgezeichneten Organisation durch IfS. Obwohl bei der Veranstaltung auch deutschlandspezifische Themen behandelt wurden, haben sich bei den meisten Beiträgen grosse Gemeinsamkeiten zwischen der Berufstätigkeit von deutschen Sachverständigen und den Schweizer Bewertungsexperten gezeigt.

Es war für mich eine ausserordentlich interessante und spannende Veranstaltung, deren Besuch ich jedem SEK/SVIT-Mitglied sehr empfehlen kann. ●



***DAVID HERSBERGER**

Der Autor ist Präsident der SEK/SVIT sowie Partner der Swiss Valuation Group AG, eine gesamtschweizerisch tätige Bewertungsgesellschaft für Immobilien.

ANZEIGE



Wir packen da an, wo Verschlammungen entstehen: im Rohr drin.

Wir sanieren Ihre Heizleitungen von innen.

- innensanieren statt herausreissen
- sofort verbesserte Heizleistung und weniger Energiekosten
- kein Aufreissen von Wänden und Böden
- kein Schutt, kein Staub, kein Lärm
- 10x schneller und mindestens 3x günstiger als ersetzen
- Lining Tech, seit 25 Jahren die Nr. 1 für Rohrrinnensanierungen von Trinkwasserleitungen

Darum: keine Rohrsanierung ohne unsere Offerte.

Telefon: 044 787 51 51, rohrexperthen.ch



LINING TECH

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

► SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Bern
13.05.2013 – 31.08.2013
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Graubünden
01.02.2013 – 06.04.2013
7x Freitag, 18.00 – 21.30 Uhr und
7x Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Prüfung: 04.05.2013
Hotel ABC, Chur

SVIT Ostschweiz
ab 08.01.2013, Dienstag und
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr

SVIT Ticino
11.01.2013 – 07.06.2013
Venerdì, ore 13.30 – 16.45
Rivera

SVIT Zürich
07.01.2013 – 25.03.2013
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

19.02.2013 – 14.05.2013
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

08.04.2013 – 26.06.2013
Montag und Mittwoch,
18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Bern
18.03.2013 – 22.06.2013
Montag, 18.00 – 20.30 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
09.01.2013 – 10.04.2013
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr und
5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Bern
25.04.2013 – 13.06.2013
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Zentralschweiz
19.11.2012 – 17.12.2012
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
25.03.2013 – 24.06.2013
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT beider Basel
Modul 1: 05.12.2012 – 23.01.2013
Modul 2: 30.01.2013 – 13.03.2013
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 20.03.2013
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern
Modul 1: 15.01.2013 – 12.03.2013,
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Modul 2: 26.03.2013 – 07.05.2013,
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr

SVIT Ostschweiz
Modul 1: ab März 2013
Modul 2: ab Mai 2013
jeweils 18.00 – 20.30 Uhr

SVIT Zentralschweiz
Modul 1: 09.01.2013 – 01.02.2013
Modul 2: 06.02.2013 – 12.03.2013
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ-academy, Baar

SVIT Zürich
Modul 2: 07.01.2013 – 18.03.2013
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Modul 1: 24.05.2013 – 12.07.2013
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SB5 IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

20.08.2013 – 26.11.2013
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COUR D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Romandie
17.04.2013 – 29.05.2013
Mercredi 8h30 – 17h15
Examens: mercredi 12.06.2013
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 marzo 2013

Lehrgänge Fachausweise 2012

Prüfungsordnung 2007:
— Vertiefung Bewirtschaftung:
an 7 Standorten (je 1x auf Italienisch)
— Vertiefung Bewertung: in Zürich
— Vertiefung Vermarktung: in Zürich
— Vertiefung Entwicklung: in Zürich
Prüfungsordnung 2012:
— Lehrgänge Bewirtschaftung an 6
Standorten (1x auf Italienisch und
Französisch)
— Lehrgang Bewertung in Bern, Zürich
und Lausanne
— Lehrgang Vermarktung in Bern,
Zürich und Lausanne (ab 2013)
— Lehrgang Entwicklung in Lausanne
(ab 2013)

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 LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilitätstreuhand 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, Fabienne Bangerter, 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, Aeschenvorstadt 55, 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-Liebefeld
T 031 379 00 00, F 031 379 00 01
hp.burkhalter@burkhalter-immo.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsleitung/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

Mit SWISS+FRAME wird die Badezimmer- sanierung im Mehrfamilienhaus zum Kinderspiel.



Wir liefern das Badezimmer als kompletten Bausatz auf die Baustelle. Darin ist die sanitäre Installation mit allen Apparaten und als Option eine Komfortlüftung für die ganze Wohnung enthalten. Die vorgefertigten Module sind perfekt aufeinander abgestimmt und lassen sich somit vom Installateur einfach vor Ort zusammenfügen. Die schnellste und sicherste Alternative für Ihre Renovationsvorhaben.

SWISS+FRAME
bathroom solutions

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**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 Zuschreibung 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 swiss-tax AG, Köniz BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhänder-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 Anmeldeformular auf dieser Seite.

**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-Teilnahme werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

ANMELDEFORMULAR FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Tagesseminar Mehrwertsteuer bei Geschäftsimmobilien richtig umgesetzt
am 21.11.2012

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift



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



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

Spörrli Personalberatung AG

Talacker 42 8001 Zürich

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

Immobilienamt Kanton Zürich

Die Eidgenössische Schätzungskommission, Kreis 10, ist im Kanton Zürich zuständig für Enteignungen nach Bundesrecht. Darunter fallen Nationalstrassen- und Eisenbahnprojekte sowie Entschädigungsforderungen wegen übermässigem Fluglärm. Aufgabe der Schätzungskommission als Spezialverwaltungsgericht ist die Festlegung der Entschädigung für Liegenschaften und Teilflächen sowie von Minderwerten aufgrund von Immissionen.

Für die Amtsperiode 2013 bis Ende 2018 sind vom Regierungsrat des Kantons Zürich drei Fachmitglieder neu zu wählen. Die Wahl erfolgt auf Antrag der Baudirektion durch den Regierungsrat.

Für dieses vielfältige und interessante Nebenamt suchen wir per Anfang 2013

nebenamtliche Schätzer / Schätzerinnen für die Eidgenössische Schätzungskommission

In Frage kommen erfahrene Immobilienfachleute, vorzugsweise mit beruflichem Hintergrund als Architekt oder Ingenieur. Aber auch Fachleute anderer Berufsgattungen mit starkem Bezug zur Bewertung von Immobilien können sich bewerben.

Die Tätigkeit als Fachmitglied der Schätzungskommission ist als Nebenamt ausgestaltet. Der Arbeitsanfall hängt massgeblich von der Anzahl hängiger Verfahren ab. Die Entschädigung richtet sich nach der Entschädigungsverordnung des Bundes. Diese Verordnung wird derzeit überarbeitet.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Gerhard Schmid, Abteilungsleiter Landerwerb im Immobilienamt der Baudirektion Kanton Zürich, Telefon 043 259 31 70, E-Mail gerhard.schmid@bd.zh.ch, gerne zur Verfügung.

Wenn Sie an dieser spannenden Aufgabe interessiert sind, so schicken Sie bitte einen Lebenslauf und ein kurzes Motivations schreiben an folgende Adresse: Baudirektion Kanton Zürich, Immobilienamt, Wahl ESchK, Postfach, 8090 Zürich.



Im Rahmen der Erweiterung und Entwicklung unseres Geschäftsbetriebes,
sind wir interessiert an der **Übernahme von kleineren Bewirtschaftungsunternehmen** im Raum Zürich.
Bitte Angebote senden an: E-Druck AG, Chiffre «1144», Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen

 **SBB CFF FFS**



Die Division **Immobilien** verfolgt eine Wachstumsstrategie. Zu diesem Zweck bauen wir unser Business-Controlling-Team weiter aus. Wir suchen für den Finanzbereich in **Zürich-Altstetten** zu einem Pensum von 80 bis 100% eine/n

Business Controller/in Immobilien

Ihre Aufgaben

- Als Sparringspartner beraten und unterstützen Sie das Portfolio-Management in der finanziellen Steuerung Ihres Bereiches
- Aufbereitung finanzieller Kennzahlen für die Führung der Bereiche
- Erstellung von fundierten Analysen und Benchmarks
- Weiterentwicklung der Controlling-Instrumente sowie aktive Mitarbeit in Projekten

Sie bringen mit

- Fundierte betriebswirtschaftliche oder immobilienpezifische Aus- oder Weiterbildung (Universität, Fachhochschule, dipl. Controller/in, Immobilien-Treuhänder/in, Master in Real Estate Management)
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Immobilien oder Controlling
- Fähigkeit, die Treiber des Geschäfts (er)kennen, darstellen und mitsteuern zu können
- Gute Kenntnisse in Excel und SAP (FI/CO; RE-FX und BI von Vorteil)

Weitere Informationen finden Sie unter www.sbb.ch/jobs mit der Referenznummer 15442

Gemeinsam täglich eine Meisterleistung. sbb.ch/jobs

Rhombus Partner Immobilien AG verkauft und bewirtschaftet Immobilien im Grossraum Zürich sowie in weiteren wichtigen Wirtschaftsregionen der Schweiz. Wir sind ein dynamisches Unternehmen mit über 30 Mitarbeitenden und flachen Hierarchien.

Für unsere Zweigniederlassung in Wollerau suchen wir eine(n)

GeschäftsführerIn Zweigniederlassung Wollerau

Als starke Unternehmer-Persönlichkeit übernehmen Sie in selbständiger Regie folgende Aufgaben:

- Umfassende Beratung der Kunden beim Kauf und Verkauf von Immobilien
- Beschaffungs-/ Absatzmarketing
- Akquisition und Verkauf von neuen Objekten
- Akquisition von Neukunden
- Kommunikation mit Behörden und Ämtern
- Vermarktung der Zweigniederlassung

Für diese vielseitigen Aufgaben bringen Sie folgendes Profil mit:

- Ausbildung im Bereich Immobilien
- 8-10 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche mit Schwergewicht in Akquisition und Verkauf
- Eigenständige Arbeitsweise
- Zuverlässige Persönlichkeit mit Organisationstalent und Verantwortungsbewusstsein
- Stilsicheres Deutsch
- Gute PC/MS Office-Kenntnisse

Wir wenden uns an eine dienstleistungsorientierte, starke Persönlichkeit mit hoher Sozialkompetenz, die Freude am Kundenkontakt hat. Es erwartet Sie eine spannende, vielseitige und verantwortungsvolle Aufgabe in einem dynamischen Umfeld. In dieser Position geniessen Sie einen grossen Gestaltungsfreiraum und werden von einem erfahrenen Team tatkräftig unterstützt.

Fühlen Sie sich angesprochen - dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen via E-Mail an:
ulrich.leemann@rhombus.ch

Rhombus Partner Wollerau AG
Samstagerstrasse 55
8832 Wollerau SZ



der persönliche Immobilienberater

«Der ganz normale Wahnsinn»

Das SVIT-Immobilien Forum überrascht 2013 mit einer Hommage an den Ausnahmekünstler Udo Jürgens. Auch das übrige Programm begeistert. Seit Ende Oktober läuft die Anmeldefrist für die Gäste.



Auf seiner Tournee allein 2012 über 50-mal auf der Bühne: Udo Jürgens.

SIMON HUBACHER ● **KREATIVER SCHWERARBEITER.** Am 1. Februar 2012 startete Udo Jürgens mit dem Pepe Lienhard Orchester in Berlin unter dem Motto «Der ganz normale Wahnsinn» zur jüngsten grossen Konzerttournee. Zwar nimmt das Tournee-Motto Bezug auf den gleichnamigen, satirischen Titelsong der aktuellen CD, aber man könnte es mit Fug und Recht genau so gut als Wahnsinn bezeichnen, auf welcher stabiler Erfolgswelle der Sänger und Vollblutmusiker seit über fünfzig Jahren im schnelllebigen Unterhaltungsgeschäft zu reiten vermag.

Mit heute 78 Jahren ist Udo Jürgens noch immer ein kreativer Schwerarbeiter, der Mu-

sikfans aller Altersklassen zu faszinieren vermag. Er ist ein beständiger Wert für seine treuen Fans und ein altersloses Phänomen, das Jahr für Jahr von einem jungen Publikum neu entdeckt wird. Der exzellente Musiker und Komponist, stilvolle Charmeur und schalkhafte Entertainer sorgt auch in seinem «zweiten Leben» jenseits von 66 Jahren seit über zehn Jahren regelmässig für Begeisterung und Aufsehen. Am SVIT-Immobilien Forum 2013 stellt er sich im Talk den Fragen von Daniela Lager und Melanie Winiiger. Und am Freitagabend spielt er im Kempinski Grand Hotel des Bains St. Moritz ein exklusives Konzert für alle Forumsteilnehmerinnen und -teilnehmer.

POTPOURRI AUF DER BÜHNE. Zu den Keynote-Speakern am SVIT-Immobilien Forum 2013 gehören Karl-Theodor Freiherr zu Guttenberg, Patric Heizmann, Wolfgang Bachler und Christian Gansch. Der frühere deutsche Verteidigungsminister Guttenberg arbeitet heute als Berater. Er befasst sich in Pontresina mit dem Thema «Global Shift of Powers – Handlungsauftrag oder Abgang für Europas Politik und Wirtschaft?». Patric Heizmann beweist als Ernährungs-Entertainer, dass gesunde Kost durchaus Spass machen kann.

Wolfgang Bachler war Kommandant der österreichischen Antiterrorereinheit Cobra und zeigt in seinem Referat, wie schlagkräftige Einheiten ge-

formt und geführt werden und wie man sich zu seiner persönlichen Höchstleistung entwickelt. Der Dirigent, Musikproduzent und Coach Christian Gansch wiederum demonstriert anhand vieler Beispiele und Anekdoten die Gemeinsamkeiten zwischen Unternehmens- und Orchesterstrukturen und was sich daraus für den Managementalltag ableiten lässt.

Abgerundet wird das SVIT-Forum 2013 von einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm mit zahlreichen Workshops und Abendveranstaltungen. ●

Das SVIT-Immobilien Forum findet vom 17.–19. Januar 2013 in Pontresina statt. Das Detailprogramm und die Online-Anmeldung finden Sie hier: www.svit-immobilienforum.ch

Ein Fest mit maritimer Note

Die Solothurner Immobilienfachleute haben allen Grund zu feiern. Die kantonale Mitgliederorganisation des SVIT begehen dieses Jahr ihr 40-Jahr-Jubiläum. Ein maritimer Festakt begeisterte gegen 80 Mitglieder, Gäste und Partner.



Das Gesellschaftliche kommt beim SVIT Solothurn nicht zu kurz: 40-Jahr-Jubiläum der Mitgliederorganisation.

JOSEPH WEIBEL ●
ÜBERAUS AKTIV. Vier ehemalige Präsidenten in den Personen von Richard Bionda, Friedrich Steiner, Franco Gaffuri und Jürg Kocher haben sich die einen halben Tag füllenden Festivitäten ebenso nicht entgegen lassen wie zahlreiche Mitglieder, Sponsoren und Partner des SVIT Solothurn. 1972 wurde sie gegründet, die Mitgliederorganisation des SVIT. «Eine der kleinsten, aber überaus aktiven», lobte Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz, am festlichen Anlass in maritimen Ambiente.

FLAGGSCHIFF. OK-Präsident Hans Peter Merz ist passionierter Segler, und die Idee

kam nicht von ungefähr von ihm, das besondere Jubiläum in maritimen Rahmen abzuhalten. Vom Stützpunkt «Lido», einem gemütlichen Aare-Anlegesteg mit Camping und Restaurant in Solothurn, ging die gut gelaunte Gesellschaft mit dem Bus nach Büren an der Aare, wo bereits die «Rousseau», das neue Flaggschiff der Bielersee-Schiffahrts-Gesellschaft, wartete und die gegen 80 Gäste nach Solothurn führte. Nach dieser ersten Fahrt ging es maritim weiter: Die Wasserschutzpolizei der Kapo Solothurn zeigte eindrücklich ihre Arbeit bei einer Bergung eines Menschen aus dem Wasser. Im Anschluss führten dann vor allem

die Angestellten des gleichnamigen Restaurants im «Lido» das Zepter und versorgten die SVITler mit einem Fünf-Gänger in wiederum maritim gestalteter Umgebung. Durch den Abend begleitete Salvatore Zenna und seine Kolleginnen und Kollegen die Gästeschar musikalisch.

HERVORRAGENDE ARBEIT. Myriam Huber leitet seit 2009 erfolgreich den SVIT Solothurn. In wenigen Worten führte sie durch die Geschichte der kleinen, aber eben durchaus feinen Mitgliederorganisation mit derzeit gegen 70 Mitgliedern. Der Kanton der fünf Regionen und die damit verbundene Vielfalt macht die Arbeit

der Immobilienbranche nicht leichter. «Umso mehr bemühen wir uns, unseren Mitgliedern sowohl im fachlichen wie auch gesellschaftlichen Bereich viel zu bieten», betont Myriam Huber.

Vor zwei Jahren hatte der SVIT Solothurn die Delegiertenversammlung von SVIT Schweiz organisiert. Diese, so rühmte Herby Saxer vom SVIT Bern den Anlass, bleibe ihm in bester Erinnerung. Diese Meinung teilte auch SVIT-Direktor Tayfun Celiker und bestätigte die Worte der Präsidentin: «Der SVIT Solothurn ist zwar eine der kleinsten Mitgliederorganisationen. Aber was dieser Verband leistet, ist hervorragende Arbeit.» ●

SVIT OSTSCHWEIZ

**SVIT OSTSCHWEIZ
UNTERSTÜTZT
WALTER ZOO**

Im April dieses Jahres führte der SVIT Ostschweiz seine Generalversammlung im Walter Zoo in Gossau durch. «Es war ein toller Anlass, auf den ich immer wieder angesprochen werde», blickt Präsident Benedikt Rusch gerne zurück. «Wir haben die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Zoos kennengelernt und sind begeistert von ihrem Engagement.» Weil die Versammlung finanziell besser ausgefallen ist als budgetiert, hat der Vorstand

beschlossen, dem Walter Zoo eine Spende zu geben. Vor kurzem überreichten Benedikt Rusch und Vorstandskollege Marcel Manser einen Scheck über 2'500 Franken an Paul Scheiwiller, den Vorsitzenden der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats. «Wir freuen uns über jeden Beitrag», sagte der Vertreter des Walter Zoos bei der Scheckübergabe. Der finanzielle Zustupf soll für die Löwen- und Serengeti-Anlage verwendet werden, erklärte Scheiwiller. Für die sogenannte Grosskatzenanlage sind insgesamt 4,2 Mio. CHF nötig. 2,8 Mio. CHF hat der Walter Zoo bereits zusammen.



Marcel Manser (links) und Benedikt Rusch (rechts) übergeben den Scheck an Paul Scheiwiller vom Walter Zoo (Foto: Martin Sinzig).

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

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

Informationsabend
Dienstag, 5. März 2013, 18.00 Uhr

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Ein dynamischer Verband

Der SVIT Schweiz und der SVIT Zentralschweiz luden zum SVIT-Plenum 2012 ins Herz der Zentralschweiz, nach Luzern. Den Besuchern präsentierte sich ein Verband, der trotz seines «hohen Alters» vor Vitalität und neuen Ideen nur so strotzt.



CORINA ROELEVELN-MEISTER •

UNTER EINEM GROSSEN DACH. Luzern und sein modernes Wahrzeichen, das Kunst- und Kongresszentrum Luzern, KKL, erweist sich nicht nur für Konzerte, sondern auch für das SVIT-Plenum als Publikumsmagnet. Rund 300 Gäste, 170 Immobilienexperten und deren Begleitung, fanden trotz trübem Wetter den Weg in die Leuchtenstadt. Christian Marbet, Präsident SVIT Zentralschweiz hiess die Anwesenden willkommen. Beim Apéro und anschliessendem Stehlunch wurden Bekannte begrüsst, Hände geschüttelt und Neuigkeiten ausgetauscht.

HUMORVOLLER EINSTIEG. Als Einstimmung auf die im Auditorium des KKL stattfinden-

ZITATE

Im Rahmen des SVIT-Plenums hat Immobilien SVIT-Mitglieder und Partner über ihre Einschätzung zum Verband und zur Zusammenarbeit zu Wort kommen lassen.

de Delegiertenversammlung setzte sich Thomas Lötscher als «Veri, der Hauswart» auf äusserst unterhaltsame Weise nicht nur mit Abfall, sondern auch mit Themen aus Wirt-

» Worin besteht der grösste Mehrwert der Verbandsmitgliedschaft?

«Durch die Verbandsmitgliedschaft sind ich und meine Mitarbeitenden stets vernetzt, informiert, geschult, trainiert, «innoviert», in der SVIT-Familie gehegt und gepflegt. So lebt der Berufsstand des Immobilienfachmannes. Ich verfüge über ein Qualitäts-Branchen-Siegel und habe somit wesentliche Marktvorteile.»

ANDREAS SCHLECHT, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG, AS IMMOBILIEN AG, MÜHLEBERG BE

schaft, Politik und Gesellschaft auseinander. Nachdem die Begleitpersonen der Delegierten für eine Architekturführung im KKL oder einen Stadtbummel mit dem Luzerner City Train den Saal verlassen hatten, begann die eigentliche Ver-

sammlung. Mit dem Auftritt der Eurodancers, einer erfolgreichen Schweizer Show- und Cheerdance-Gruppe, derzeit amtierender 5-facher Schweizer Meister im Cheerdance,

wurde die Veranstaltung so eröffnet, wie sich auch der SVIT präsentiert: jung, modern und ausdauernd.

TALKRUNDE. Moderiert vom «Tagesschau»-Sprecher Urs Gredig nahm als erstes der

Verbandspräsident Urs Gribi auf der Bühne Platz. Seine Absicht war es, die zehnte Delegiertenversammlung unter seiner Präsidentschaft neu zu gestalten. Den Delegierten sollte eine etwas andere Art von Versammlung geboten werden. Der Besuch einer Delegiertenversammlung sei Pflicht, sollte aber auch Spass machen, sagte Gribi. Trotz der etwas unkonventionellen Art, die bei den Delegierten zweifelsohne auf Begeisterung stiess, wurden sämtliche formellen Vorschriften eingehalten. Die Qualität, die der Verband von seinen Mitgliedern erwartet, zelebrierte er gleich selbst.

«BERAUSCHEND UND GENIAL.» Der SVIT ist schweizweit ein bekannter Begriff geworden, doch kaum einer weiss, was hinter diesem mittlerweile zu einer stattlichen Organisation angewachsenen Verband mit

SCHWEIZERISCHE BAURECHTSTAGUNG 29./30. Januar oder 5./6. Februar 2013

JOURNÉES SUISSES DU DROIT DE LA CONSTRUCTION 31 janvier/1^{er} février 2013

IM PLENUM

Bauen für den Staat

Hubert Stöckli /Jean-Baptiste Zufferey

Schweizer Immobilienmarkt – wohin er tendiert

René Zahnd/Andreas Siegenthaler

UWG 8 – neues Recht gegen unfaire Verträge

Hubert Stöckli

Urteile, Themen und Thesen

Peter Hänni/Jörg Schmid/Hubert Stöckli

WAHLVORTRÄGE UND WORKSHOPS

Planlieferungsverzug – Urgrund vieler Bauablaufstörungen

Thomas Siegenthaler

Produktesicherheitsgesetz – neue Pflichten der Baubeteiligten

Walter Fellmann

Zweitwohnungen – vom Umgang mit einer sperrigen

Verfassungsnorm

Bernhard Waldmann

Verjährung bei Kauf- und Werkverträgen – neue Regeln mit Mängeln

Frédéric Krauskopf

Schneller, schneller! – Baubeschleunigung und ihre Kosten

Peter Reetz

Asbest – Baustoff mit rechtlicher Langzeitwirkung

Beat Denzler

Verdichtet bauen! – Postulat und Rechtswirklichkeiten

Rudolf Muggli

Freie Diskussion zum Vertrags- und Vergaberecht

Hubert Stöckli/Martin Beyeler/Roland Hürlimann

VORTAGUNG

Bauunfall und die Folgen – Ratschläge eines Rechtsanwalts

Anton Henninger

Anmeldung über unsere Homepage:

www.unifr.ch/baurecht

CONFÉRENCES GÉNÉRALES

L'Etat réglemente, adjuge et construit

Jean-Baptiste Zufferey/Hubert Stöckli

Construction et immobilier: bulle? crise?

Table ronde

Le temps qui passe en droit privé de la construction

Pascal Pichonnaz

La jurisprudence récente et les grandes nouveautés

Franz Werro/Jean-Baptiste Zufferey

CONFÉRENCES À OPTION ET ATELIERS

Territoire, démocratie et fédéralisme – les exemples de l'obligation de bâtir et de résider

Jacques Dubey

Le retard dans la livraison des plans: une source de nombreuses perturbations

Blaise Carron/Thomas Siegenthaler

Le renchérissement des coûts de construction

Benoît Carron/Eduard Tüscher

Le dépassement du devis: où en est-on?

Franco Pedrazzini

Les assurances dans la construction

Pierre Perritaz/Christophe Gross

Discussion libre sur le droit public et privé de la construction

Pascal Pichonnaz/Jean-Baptiste Zufferey

PRÉ-JOURNÉE

La garantie pour les défauts

Daniel Guignard

Inscription par Internet :

www.unifr.ch/droitconstruction



Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht
Institut pour le droit suisse et international de la construction
Av. Beauregard 13, CH-1700 Fribourg Tel. 026 300 80 40, Fax 026 300 97 20
baurecht@unifr.ch / droitconstruction@unifr.ch



» Was schätzen Sie als Sponsor an der Zusammenarbeit mit dem SVIT?

«Die Zusammenarbeit mit dem SVIT ist sehr partnerschaftlich und langfristig orientiert.»

MARTIN REITHEBUCH, VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT UND UNTERNEHMENSLEITER, SERVICE 7000, NETSTAL GL



«Tagesschau»-Sprecher Urs Gredig, «Veri, der Hauswart» und SVIT-Verbandspräsident Urs Gribi (von links nach rechts).

den rund 2500 Mitgliedern und deren über 20 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern tatsächlich steckt. Laut dem Präsidenten Urs Gribi will der SVIT Schweiz mit einem Film über sich informieren. Der präsentierte Film zeigt einen aktiven, hoch professionellen Verband, der seine Aufgaben und die Anliegen der Mitglieder wahrnimmt und nach Worten des Präsidenten «be-rauschend und genial» ist. Der Film soll Signalwirkung nach aussen haben.

POSITIVER GESCHÄFTSAB-SCHLUSS. Auch finanziell steht der SVIT auf gesunden Fü-sen. Peter Krummenacher, Leiter des Ressort Finanzen, ging unter dem Traktandum «Jahresrechnung» auf einzel-ne Zahlen ein. Zusammen mit dem Präsidenten sei er vor zehn Jahren in die Geschäfts-leitung gewählt worden, zu-sammen mit den Delegierten und Mitgliedern hätten sie viel bewegt, und die Bilanzsum-me des SVIT sei inzwischen auf 3,2 Mio. CHF angewach-sen. Als nicht gewinnorien-tierter Verband verzeichnete er im Berichtsjahr einen Un-

ternehmensgewinn von knapp 89 000 CHF. Etwas mehr als die Hälfte seines Betriebsertrags, nämlich rund 785 000 CHF, ge-niert der Verband über Ver-bandsbeiträge. 80 000 CHF sind für die 80-Jahr-Feier des Verbands von kommendem Jahr zurückgestellt worden. Eine Rückstellung in der glei-chen Höhe ist auch im Budget 2012/2013 vorgesehen. Damit soll der Verband am 31. Au-gust 2013 in Basel ein würdi-ges Jubiläum feiern können. Ohne Fragen und einstimmig wurden die Jahresrech-nung 2011/12 und das Budget 2012/2013 von den Delegier-ten angenommen.

FRAGE ZUM NACHFOLGER. Nach einem weiteren Auftritt der Eurodancers wurde Urs Gri-bi vom Moderator Urs Gre-dig ketzerisch gefragt, ob er sein Amt als Präsident des SVIT Schweiz nun tatsächlich im Jahr 2014 abgebe oder ob er wie der Kremlchef Wladi-mir Putin immer wieder zu-rückkehre. Nein, entgegnete Urs Gribi, er freue sich dar-auf, die 40%, die er für den Verband aufwende, auch wie-der anders zu nutzen. Wich-

tig sei ihm ein Nachfolger, der genügend Zeit habe für diese Funktion. Bevor er sein Amt abgebe, möchte er den SVIT ins Handelsregister eintragen lassen. Der Verband stosse in der Zusammenarbeit mit sei-nen Partnern immer wieder an rechtliche Grenzen. Der Ein-trag sei darum notwendig. Die Delegierten unterstützten ih-ren Präsidenten einstimmig in diesem Vorhaben.

EIN GELUNGENER ANLASS. Den frischen Wind, der diese De-

legiertenversammlung ver-breitet hat, nahm auch der Schweizer Psychiater, Wis-senschaftler und Abenteurer Bertrand Piccard in seinem in-teressanten Referat auf (siehe Box). Dieser spannende Nach-mittag in Luzern bescher-te den Delegierten und ihren Begleitpersonen genügend Gesprächsstoff für den an-schliessenden langen Abend mit einem Galadinner im Lu-zerner Saal des KKL. ●

ANZEIGE

Schweizer

Durchblick mit Leichtigkeit.
Glasfaltwände von Schweizer.



www.schweizer-metallbau.ch

» Wie ist Ihre Wahrnehmung über die Verbandsarbeit des SVIT?

«Die Verbandsarbeit des SVIT empfinde ich als hoch professionell, politisch ausgewogen im Sinne der Verbandsmitglieder, die Zeichen der Zeit antizipierend.»

HANS KÜNG, GESCHÄFTSLEITER UND VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT, KÜNG TREUHAND AG, LUZERN



» Welche Rolle spielt der Verband in Ihrer täglichen Arbeit?

« Dans le cadre de mes activités quotidiennes, mon association, le SVIT, m'apporte toute l'information économique, juridique et pratique nécessaire à la pratique de mon métier. Elle permet également à tous les collaborateurs de mon entreprise de profiter de la meilleure formation dans tous les métiers de l'économie immobilière. »

JEAN-JACQUES MORARD, DIRECTEUR, DE RHAM & CIE, LAUSANNE



«1+1=3»



● Bertrand Piccard rief in seinem Referat im Anschluss an die Delegiertenversammlung zu mehr Pioniergeist und zur Bildung von gemischten Teams auf. Unterschiedliche Ideen führten im Sinne der Gleichung «1+1=3» zu einem Mehrwert.

hen, sich neuen Abenteuern zu stellen, mutig zu sein.

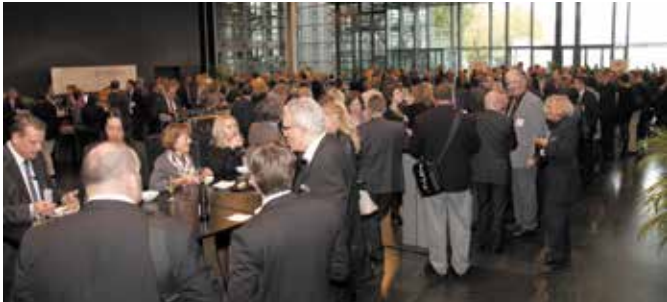
Dies hat Bertrand Piccard einige Male getan. Zum einen mit seiner Weltumrundung in der Ballonkapsel «Orbiter», zum anderen mit dem Solarflugzeug «Solarimpulse». Seine Idee eines Flugzeugs, das nur mit erneuerbaren Energien angetrieben wird, kostete viel Zeit, Durchhalten und Geld. Das Projekt «Solarimpulse» ist aus seiner Sicht kein Flugzeug, sondern eine Botschaft für Pioniergeist und Nachhaltigkeit. Was zu Beginn bei Technikern und Sponsoren auf grosse Skeptik stiess, wurde zu einem grossen Erfolg. Das Ziel des Projekts besteht darin, umweltschonende Motorflugzeuge ohne Verbrauch von Brennstoff zu konstruieren. In diesem Sinne ermunterte er die Mitglieder des SVIT zu mehr Pioniergeist, um auch im Immobilienbereich die Nachhaltigkeit zu erhöhen. ●

» Was bewegt Sie, sich aktiv im SVIT zu engagieren?

«Die Tatsache, dass ich davon ausgehe, dass nur eine starker und innovativer Berufsverband der Immobilienbranche auf sachlicher Ebene wirklich weiterhelfen kann.»

BENNO ZOLLER, GESCHÄFTSFÜHRER, ZOLLER & PARTNER IMMOBILIEN-MANAGEMENT AG, WIL







Softwarelösung i-mmob8.5 und homePad im Dienste des Verwalters

«Wir haben die modernste Software, welche Sie auf dem Markt kaufen können» Auch nach vielen Jahren ist im Bereich der Informatik der Zwang und Drang nicht verloren gegangen, immer an der Spitze der Technologie sein zu müssen. Kaum ein anderer Berufszweig ist der massiven Kraft der Innovation derart ausgesetzt wie die Informatik.

HIER EINIGE AKTUELLE SCHLAGWORTE ALS BEISPIELE: «HTML5», «4GL», «IPv6», «Cloud-computing», «iOS6», «Jelly Bean» (Erklärung siehe unten)

Diese Begriffe stammen aus der Programmierung, dem Internet und der Telekommunikation...

UNS STELLEN SICH DAZU FOLGENDE FRAGEN:

- Ist eine gute Informatiklösung wirklich daran zu messen, dass lediglich die Neuheit zählt und nicht die Qualität der Lösung?
- Darf eine moderne Software nur dann als solche gelten, wenn die Reaktion des Betrachters zwar ein spontanes, aber nur kurzfristiges Staunen erzeugt?
- Obwohl dann für die tatsächliche Lösung und den konkreten Nutzen kein weiteres Interesse geweckt wird, Hauptsache: «modern»?

Es ist ein Leichtes als Anbieter, mit Abkürzungen und reisserischen Schlagworten einen potentiellen Interessenten so lange zu beeindrucken, bis diesem Gegenargumente und Nachfragen zu anstrengend werden...

Kann dies der Anspruch eines seriösen Softwareanbieters sein?

WIR DEFINIEREN EINE MODERNE UND AKTUELLE SOFTWARE WIE FOLGT: Da wir wissen, WAS wir machen und WIE wir zu dieser Lösung gefunden haben, können wir jederzeit auf Anforderungen und Wünsche unserer Kunden reagieren. Auch der Umstand, dass wir seit vielen Jahren die Weiterentwicklung als zentrale Firmenphilosophie implementiert haben, hilft uns, jederzeit auf neue Technologien zu reagieren und diese umgehend in unsere Programme einfließen zu lassen.

WIE AUCH HEUTE: Die iPad-Applikation «homePad» (erhältlich im App-Store) bietet eine innovative und interessante Möglichkeit, die Wohnungsabnahmen und -übergaben mit einem portablen Gerät (nämlich einem iPad) abschliessend zu erledigen und die Qualität des Informationsflusses ohne weiteren

Aufwand nachhaltig sicher zu stellen und damit zu verbessern.

Dies funktioniert aber natürlich nur, wenn die beteiligten Computerprogramme (in diesem Fall: homePad und i-mmob8.5) Hand in Hand arbeiten und die erforderlichen Informationen lückenlos austauschen und weiter verarbeiten.

Die Firma TSAB Thurnherr SA programmiert seit bald vierzig Jahren im Bereich Liegenschaftsverwaltungssoftware und verfügt damit über reichlich Erfahrung, gute Lösungen zu erkennen und, und dieser Punkt ist nicht sehr verbreitet, über die Möglichkeit bzw. Fähigkeit, diese auch schnell und unkompliziert umzusetzen. Dank der stets auf Weiterentwicklung ausgerichteten Strategie, ist es auch immer wieder möglich, ganz neue Technologien mit den bewährten Strukturen zu verbinden.

Mit der Firma homePad in Fribourg hat sich ein Start-Up bemerkenswert schnell in eine Position gebracht, dass die aktuellen, bestehenden Software-Hersteller im Bereich Liegenschaftsverwaltung nicht daran vorbei gehen können.

Aber obwohl die selbsternannten «Technologie-Leader» auch auf diesen Zug aufspringen wollen, gibt es aktuell nur eine einzige Software in der Schweiz, welche in der Lage ist, die Möglichkeiten von homePad vollumfänglich zu nutzen: i-mmob8.5

Nur i-mmob8.5 tauscht von Anfang an die Applikationsdaten mit homePad aus und ist auch in der Lage, die vor Ort generierten Daten der Wohnungsabgabe bzw. -übernahme wieder einzulesen und weiter zu verarbeiten und damit den Kreis der Informationen zu schliessen.

In der Werbung könnte man für solche Lösungen gerne verkaufsfördernde Werbeslogans wie: «beeindruckend» oder «das-ändert-alles; wieder-einmal» benutzen. Wir distanzieren uns von dieser Form des Anpreisens.

Vielleicht können wir nicht immer und zu jeder Zeit die Besten unseres Faches sein, aber wir haben den Anspruch, genau dies jeden Tag aufs Neue zu versuchen.

Die Schlagworte «modern» und «aktuell» interpretieren wir deshalb stets nur im Zusammenhang mit der Qualität der Lösungen. Wir wollen den Nutzen messen (können) und wollen uns auch daran messen lassen.



Thurnherr Jean-Jacques, Mitglied der Geschäftsleitung und Verwaltungsratspräsident der Firma TSAB Thurnherr SA

HIER NOCH EINE KURZE ERKLÄRUNG DER SCHLAGWORTE IN DER EINLEITUNG:

HTML5

- Neuester HTML-Standard (noch nicht freigegeben)
- (HyperTextMarkupLanguage Version 5)

4GL

- Programmiersprache der vierten Generation

IPv6

- Neue Adressierung im Internet (Erweiterte Funktionalität und vor allem grössere Verfügbarkeit (Anzahl Adressen))

Cloud-computing

- Daten und Programme nicht lokal installiert, sondern ortsunabhängig (über Internet) zugänglich

iOS6

- Aktuelle Betriebssystem-Version der Firma Apple (iPhone, iPad etc.)

Jelly Bean

- Aktuelle Betriebssystem-Version der Firma Google (Android 4.1)

-> die nächste Version trägt den Namen «Key Lime Pie»

UND (BISHER NICHT ERWÄHNT):

- i-mmob8.5*
- aktuelle Softwareversion der Firma TSAB Thurnherr SA

WEITERE INFORMATIONEN:

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

Im Raum Zürich – Ostschweiz vertritt uns die Firma Bigger IT Services.

Bigger IT Services
Postfach 34
8280 Kreuzlingen 3
Tel. 071 680 06 70
info@b-its.ch
www.b-its.ch

i_mmob8.5 Finanziert durch
Telecom Italia
Als primäres Ziel

Gebäudemanagement per Mausclick oder: Der elektronische Hauswart ist Realität

► **Das Raumklima regulieren, die Beleuchtung dimmen, oder die Sonnenstoren und Jalousien bedienen – all das lässt sich heute bequem entweder von einem Arbeitsplatztelefon oder einem Mobiltelefon aus durchführen. Durch die Anbindung der KNX-Komponenten an ein Aastra Kommunikationssystem lässt sich die Anzahl fix installierter Schalter stark reduzieren, was zu deutlichen Kosteneinsparungen während der Grundinstallation und natürlich zu mehr Komfort für den Benutzer führt. Darüber hinaus profitieren Anwender durch eine grosse Auswahl innovativer KNX-Funktionen und der erhöhten Mobilität.**

So einfach kann das Leben sein: Jalousien und Licht lassen sich bequem vom Telefon aus regulieren. Das ist nicht nur äusserst komfortabel, sondern macht auch die Installation von dezentralen Schaltern unnötig. Neben einzelnen Prozessen können auch ganze Szenen programmiert oder abgerufen werden.

Diese können entweder auf einer Funktionstaste oder im alphanumerischen Telefonbuch hinterlegt werden. So kann beispielsweise im Besprechungszimmer

mit nur einem Tastendruck der Raum abgedunkelt, das Licht gedimmt, die Leinwand runtergefahren und der Beamer eingeschaltet werden. Die Steuerung funktioniert mit Systemendgeräten oder analogen Endgeräten.

Praktisch, wenn sich die Eingangstüre bereits aus der Ferne per Tastendruck öffnen lässt. Darüber hinaus sind noch weitere Lösungen möglich. So wird beispielsweise nach dem Aktivieren einer Klingeltaste die Mitteilung «Bitte warten» oder «Besetzt» auf einem angebrachten Display angezeigt. Steht eine Video-Überwachungskamera im Eingangsbereich zur Verfügung, so können die Aufnahmen direkt an den Empfangsbereich weitergeleitet werden. Die Eingangstüre lässt sich somit bequem vom Telefon aus öffnen.

Ein anderes praktisches Beispiel einer KNX-Anbindung sind Gabelstaplerfahrer. Auch sie schätzen KNX-Lösungen, denn aufwändiges Öffnen von Toren mit Zugschalter auf dem Firmenareal entfällt. Stattdessen lassen sie sich komfortabel via Knopfdruck auf dem DECT-Telefon öffnen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin Heizungs- oder Lüftungsanlagen zu regulieren. Sollte eine Störung auftreten, wird umgehend ein Alarm ausgelöst. Dieser wird entweder an

Systemtelefone, Mobiltelefone oder an Pager gesandt.

AUCH RADIOSTUDIOS SCHWÖREN AUF KNX. Intelligente KNX-Steuerungen können aber noch mehr: so wird in Büros, in welchen tagsüber das Radio läuft, die Lautstärke automatisch zurückreguliert, sobald ein neuer Anruf eingeht. Ebenfalls in Radiostudios sind KNX-Steuerungen sehr häufig anzutreffen. Sobald der Moderator «on air» ist, stellt das Telefon automatisch auf «stumm» und ankommende Anrufe werden nur noch per Display und LED-Anzeige signalisiert.

Ein weiteres Einsatzgebiet für die KNX-Technologie: Die Benachrichtigung im Alarmfall. Tritt eine technische Störung auf, die zum Beispiel einen Heizungs-, Lüftungs-, Motoren- oder Liftalarm auslöst, so wird der jeweilige Alarm über KNX am Telefon oder im Falle der Aastra OfficeSuite direkt an einem PC-Bildschirm angezeigt. Anschliessend kann der Nutzer weitere individuelle Aktionen mittels den Funktionstasten auslösen.

Ebenso ist es möglich, in sensiblen Umgebungen wie bei Behörden (Sozialdienst), Banken oder Kiosken, einen KNX-Alarmsschalter unter dem Schreibtisch zu



platzieren, mit dem der Mitarbeiter, für den Kunden unbemerkt, einen Alarm absetzen kann. Dieser wird dann via dem Kommunikationssystem an den Endgeräten einer definierten Benutzergruppe (z.B. Wachdienst) angezeigt, bzw. an externe Alarmorganisationen weitergeleitet.

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

McCulloch: ErgoLite 6028 überzeugt im Praxis-Test

► **Die Tester des Do-it-yourself-Magazins «selbst ist der Mann» haben die Heckenschere ErgoLite 6028 von McCulloch im Praxis-Test auf die Probe gestellt.**

In der aktuellen Ausgabe Oktober 2012 wurde die kraftstoffbetriebene Heckenschere jetzt mit der Bestnote von «fünf Hämmern» ausgezeichnet.

Das Fazit der Tester bescheinigt der McCulloch ErgoLite 6028 eine leichte Handhabung, eine sehr gute Ergonomie dank drehbarem Gas-Handgriff sowie eine hohe Schnittleistung. Auch der transparente Tank zur Kraftstoff-Kontrolle überzeugte. Das besonders attraktive Preis-/Leistungsverhältnis und die umfassende Ausstattung sorgen für zusätzliche Pluspunkte.

Die Heckenschere ErgoLite 6028 von McCulloch ist mit rund fünf Kilogramm extra leicht. Höchste Effizienz beim Schneiden ermöglicht das 60 Zentimeter lange Schwert mit gegenläufigen Messern. Für höchsten Bedienungskomfort sorgen zusätzlich ein Antivibrationsystem und das Soft Start-System, das

den Zugwiderstand am Startseil um etwa 40 Prozent reduziert. Die ergonomische Form der Heckenschere ermöglicht ein besonders angenehmes Arbeiten. Dazu trägt vor allem der drehbare Handgriff bei. Dieser lässt sich in fünf verschiedene Positionen einstellen und sorgt so für eine optimale Handhabung.

ÜBER MCCULLOCH. McCulloch wurde 1943 von Robert McCulloch im US-Bundesstaat Wisconsin gegründet und gilt als Erfinder der Ein-Mann-Motorsäge. Heute ist McCulloch eine der internationalen Kernmarken im Portfolio der schwedischen Husqvarna Gruppe. Die Marke steht für leistungsstarke und zuverlässige Motorgeräte für Arbeiten rund um Haus und Hof. Die umfangreiche Angebotspalette umfasst für jeden Bedarf zu einem besonders attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis Kettensägen, Rasenmäher, Rasentraktoren, Rasentrimmer/Freischneider, Laubbläser/-sauger, Heckenschere, Motorfräse/-hacken und Schneefräsen. Die Produkte sind erhältlich in Baumärkten und Gartencentern. Mehr Informationen unter www.mcculloch.ch im Internet.



In der aktuellen Ausgabe Oktober 2012 wurde die kraftstoffbetriebene Heckenschere jetzt mit der Bestnote von «fünf Hämmern» ausgezeichnet. (Foto: McCulloch)

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

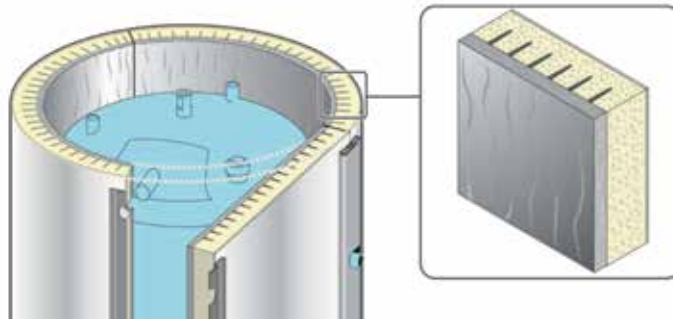


Energiespeicher WES-A (660 und 910 Liter)

Die ab Sommer 2012 lieferbaren **Energiespeicher WES 660 und 910-A** verfügen über eine hohe Serienausstattung. Dazu zählen die hochwirksame **Isodual-Wärmedämmung**, die patentierte **Thermo-Einschichtsäule**, das **Warmwasser-Durchflusssystem** aus Edelstahl, die **Anschlüsse für Gas- oder Ölbrennwertsysteme mit Bypass-Funktion**, mehrere **Zusatz-Anschlussmöglichkeiten (Fremdwärme, Elektroheizung)** sowie mehrere **Tauchhülsen mit exakt definierten Positionen**.

Der innovative Weishaupt Energie-Speicher kann die Wärme aus mehreren Quellen verwerten (Festbrennstoffkessel, Wärmepumpe, Elektroheizung etc.). Er sorgt für die ideale Wärmeverteilung und bietet darüber hinaus eine hygienisch beispielhafte Warmwasserleistung.

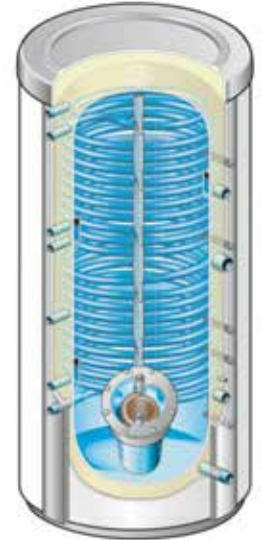
In einem spiralförmig angeordneten, gewellten Edelstahlrohr wird frisches Wasser strömend erwärmt. Da infolge des vielfachen Wasseraustauschs und in Anbetracht der Strömungsgeschwindigkeit kaum Stagnation stattfindet, sind die Hygienevoraussetzungen beispielhaft. Neben der Frische bietet das System eine hervorragende Warmwasserleistung, so dass der Weishaupt Energie-Speicher sogar für den Einsatz in Hotels und Pensionen bestens geeignet ist.



Die zweischichtige Isodual Wärmedämmung ist in drei Segmente aufgeteilt

Die patentierte Thermo-Einschichtsäule hat die Funktion eines Wärmeleitsystems; mehrere Thermo-Schleusen in unterschiedlich angeordneten Positionen stellen eine methodische Wärmeverteilung innerhalb des Energie-Speichers sicher. Dabei wird immer zunächst der obere Behälterbereich mit Energie versorgt, so dass innerhalb kürzester Zeit Wärme für die Heizung und das Trinkwasser zur Verfügung steht. Die Thermo-Einschichtsäule mit integriertem Solarwärmetauscher wirkt ausschliesslich nach physikalischem Prinzip, es werden keine mechanischen Einbauten oder externe Wärmetauscher benötigt. Diese Betriebsweise schafft beste Voraussetzungen für eine lange Nutzungsdauer.

Die zweischichtige Isodual Wärmedämmung mit 100 mm sorgt dafür, dass der Solarertrag effektiv bewahrt bleibt. Die Innenschicht besteht aus 20 mm Polyestervlies, das sich an die Behälterwand anschmiegt und Luftzirkulationen vermeidet. Die Aussenschicht ist aus 80 mm keilförmigen Neopor mit einem hervorragenden Lambda-Wert von 0,0316 W/m·K (Referenztemperatur: 10 °C). Zur einfachen Montage ist die Wärmedämmung in drei Segmente aufgeteilt, die über Schnellverschlüsse verbunden werden. Design-Abdeckungen für die Schnellverschlüsse sorgen zusätzlich für eine ansprechende Optik.



Schnittbild des neuen Energiespeichers WES-A (660 und 910 Liter) von Weishaupt

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

ANZEIGE

dynamisch



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

flexibel

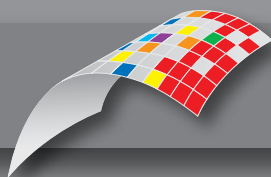


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

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

Sonnenenergie für Mehrgenerationenhaus

Das Zusammenleben verschiedener Generationen, ein nachbarschaftliches Netzwerk und Nachhaltigkeit machen das Konzept der Winterthurer Genossenschaftssiedlung Giesserei aus. Zum visionären Siedlungsprojekt mit Minergie-P-Eco Standard gehört auch eine von BE Netz realisierte Photovoltaik-Anlage.

Menschen aller Altersgruppen und Lebensformen sollen künftig im Winterthurer Mehrgenerationenhaus «Giesserei» als Siedlungsgemeinschaft zusammenleben. Der Erstbezug der Wohnräumlichkeiten im neuen Stadtgebiet Neuhegi ist dabei für Ende 2012 vorgesehen. Beim zukunftsweisenden Wohnprojekt spielen ein funktionierendes Netzwerk unter den Nachbarn, gegenseitige Unterstützung sowie Mitbestimmung und Selbstverwaltung eine zentrale Rolle.



Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und Ästhetik: Gebäudeenergie von BE Netz.
Bild: BE Netz

ÖKOLOGISCHES WOHNEN. Zum Konzept der genossenschaftlich organisierten Siedlung gehört ferner die nachhaltige Nutzung des Gebäudes. Mit einer urbanen ökologischen Holzbauweise und Minergie-P-Eco Standard soll dazu beigetragen werden. Für Energieeffizienz auf hohem Niveau sorgt ausserdem eine Photovoltaik-Anlage auf den Dachflächen des Mehrgenerationenhauses.

SOLARKRAFTWERK AUF SIEDLUNGSDACH. Da sich das Flachdach gut für eine Solaranlage eignet, stellt die Gesewo Genossenschaft als Gebäudebesitzer das Dach für die Gewinnung von Solarstrom zur Verfügung. So kann die ADEV Solarstrom AG die Dachfläche für das Solarkraftwerk nutzen.

Seit Juli 2012 ist die Solarstromanlage auf dem Mehrgenerationenhaus am Netz. Die Anlage verfügt über eine

Leistung von rund 200 kWp und soll 175 000 kWh Strom pro Jahr liefern. Was die Finanzierung betrifft, steht die Solarstromanlage derzeit auf der KEV-Warteliste der swissgrid. Bis zu deren Zusage wird die Anlage über die KEV Winterthur finanziert.

MONTAGE MIT WEITSICHT. Bei der Realisierung der Photovoltaik-Anlage kam die BE Netz AG aus Ebikon zum Zug. Die Zentralschweizer Solarspezialisten mit weiterer Geschäftsstelle in Zürich entschlossen sich für eine Aufständerrung der Solarmodule um 5 Grad. So ist die Anlage von unten und aus der Nachbarschaft kaum sichtbar. Ausserdem wird damit der Vorteil einer hohen Einstrahlungsdauer erreicht. Insgesamt hat BE Netz auf dem Siedlungsdach 802 Module montiert.

Die Wechselrichter zur Umwandlung von Gleichstrom in Wechselstrom wurden direkt auf dem Dach platziert, wobei auf geeignete Geräte für die Aussenanwendung und eine professionelle Montageart geachtet wurde. Um die permanente Dachsicherheit für die Wartung und den Unterhalt der Anlage zu gewährleisten, wurde ein Laufseil in der Mitte des Solarfeldes angebracht.

GROSSE ERFAHRUNG MIT GEBÄUDEENERGIE. Bei der Planung und Realisierung der Photovoltaik-Anlage konnte das Spezialistenteam der BE Netz AG auf langjährige Erfahrung zurückgreifen. Mehr als 1100 Solarprojekte setzte BE Netz bis heute erfolgreich um. Dies entspricht einer Modul- und Kollektor-

renfläche von über zehn Fussballfeldern. Die Firma plant technische Lösungen für Gebäudeenergie aus einer Hand. Zu ihrem Kerngeschäft gehören neben Photovoltaik und Solarthermie auch Ingenieurleistungen.

WEITERE INFORMATIONEN:

BE Netz AG
Industriestrasse 4
6030 Ebikon LU
www.benetz.ch



Module einlegen, auf der Unterkonstruktion festschrauben und verschalten.
Bild: BE Netz



Die Solaranlage auf dem Mehrgenerationenhaus trägt zur Energieeffizienz bei.
Bild: BE Netz

ANZEIGE



«Ein Ass im Ärmel!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Flexo Handlauf

► In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22 % auf ca. 36 % in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12 % wachsen.

Nur ca. 4 % aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96 % dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld». Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

VORBEREITUNG AUF REDUZIERTE MOBILITÄT. Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreien Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptforderungen des hinernisfreien Bauens sind.

PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND. Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen, wenn Stufen und Höhenunterschiede, dann beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen.

Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90 cm, Bewegungsfläche mind. 120 x 120 cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer, Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besuchern erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN. Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. Die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit

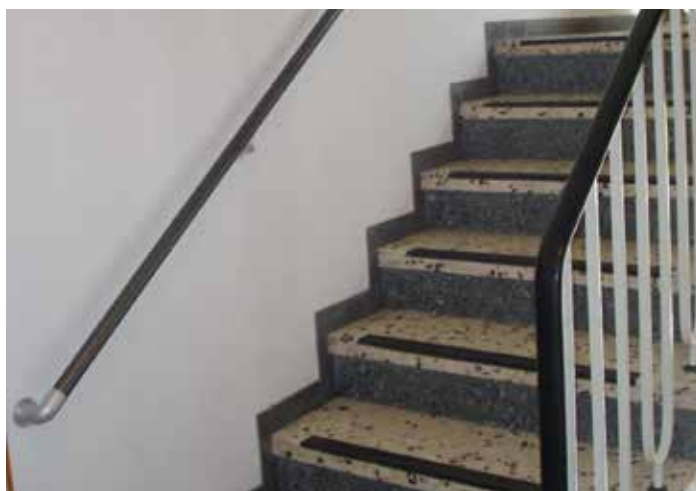
und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die erste und letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.

In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die noch junge Firma in der Schweiz zum Marktführer gemacht. Infos unter www.flexo-handlauf.ch oder einfach anrufen, mailen und Prospekte und Katalog anfordern oder den Besuch eines AD-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich eine Offerte vor Ort erstellt.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Telefon 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Nachgerüstet: Handläufe in Wohnanlagen mit beidseitigem Handlauf aus Stahlrohren mit Laminat im Dekor «Schwarz-Silberstreif»

Büromaterial auf Mausklick: www.internetstore.ch

► Was haben die Domains «ablage-systeme.ch», «büroline.ch», «hänge-mappen.ch» und «zeigtaschen.ch» gemeinsam? Sie führen alle auf die Website von internetstore.ch. Das junge Unternehmen ist 2007 als Onlineshop für Büromaterial ange-treten und mittlerweile unter die Top Ten bei den Schweizer Webshops für Bürobedarf aufgestiegen. Mit einer Herbstaktion macht der Online-händler nun auf sich aufmerksam.

Der Trend schwappt von den USA nach Europa und damit in die Schweiz. Die unentbehrlichen Helfer, die den Büroalltag leichter machen, werden zunehmend im Internet bestellt. Einerseits ist es die grosse Auswahl, andererseits der günstige Preis, der das Einkaufen im weltweiten Netz so attraktiv macht. Und natürlich die Lieferung bis vor die Haustüre. Mit über 30 000 Artikeln ist der Büro-Allrounder internetstore.ch bestens aufgestellt. Die Preise können dank der schlanken Struktur und der direkten Wege vom Lieferanten bis zum Endkunden klein gehalten werden. Um bis zu 40 Prozent günstiger als im Bürofachgeschäft kauft man hier ein.

KOPIERPAPIER, EINZAHLUNGSSCHEINE, KUVERTS. Das Sortiment lässt keine Wünsche offen. Von den beliebten Haftnotizen und geschmackvollen Kaffeekapseln über spezielle Schulzirkel und bewegliche Kurvenlineale bis zu ergonomischen Bürodrehstühlen und büroklammersicheren Aktenvernichtern ist bei internetstore.ch die gesamte Palette an modernem Office-Equipment erhältlich. Die Bestseller sind Kopier-papiere, Einzahlungsscheine und Kuverts, die blanko geliefert werden oder je nach Kundenwunsch mit dem Firmenlogo und der Firmenadresse bedruckt werden können. Ein Service, den die Kunden sehr schätzen. «Ein Anruf und eine E-Mail mit einer druck-fähigen Vorlage im Anhang genügen und wir veranlassen den Druck. Unsere Kuverts sind übrigens echte Schweizer. Sie werden in der Schweiz hergestellt und im Kanton St. Gallen bedruckt», sagt Roger Baumgartner, Geschäftsführer des Onlineshops.

AUS DER SCHWEIZ FÜR DIE SCHWEIZ. Auch sonst wird auf Schweizer Qualität bewusst geachtet. So sind Bürostühle der Marke Giroflex, Briefumschläge von Elco sowie Zeichenstifte von Caran d'ache feste Bestandteile im Sortiment. Weil sich Qualität im Büro sowieso auf lange Sicht auszahlt, findet man bei internetstore.ch aber auch eine Vielzahl an internationalen Quali-tätsmarken wie Edding, Leitz, Rotring, Tesa, Scotch, Stabilo und Waterman. Bei den Kopierpapieren hat man die Auswahl zwischen namhaften Herstel-tern wie Xerox oder man greift auf die



Per Klick zu mehr als 30 000 Büroartikeln

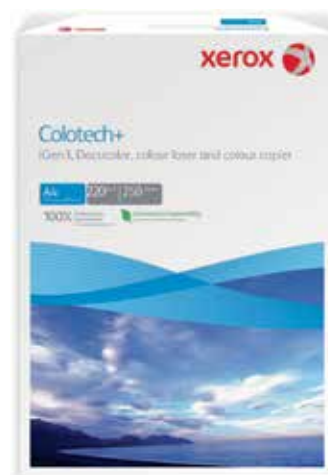
preisgünstigere No-Name-Variante zurück. Hochwertiges und dennoch preiswertes Universal-Kopierpapier im A4-Format gibt es so zum Beispiel schon ab 549 Schweizer Franken netto pro Palette, das sind ganze 100 000 Blatt Kopierpapier.

STAFFELPREISE UND GRATISKATALOG. Hat man seine Waren in den elektroni-schen Einkaufskorb bei internetstore.ch gelegt, sind es in der Regel ein bis zwei Tage bis zur Auslieferung an den Kunden. Es lohnt sich von den Staffelpreisen Gebrauch zu machen, da der Preis so nochmals gedrückt wird. Ab einer Bestellung von 150 Schweizer Franken erfolgt die Lieferung zudem gratis. Öffentliche Betriebe, Schulen und Firmenkunden, die regelmässig bestellen, können bequem auf Rech-nung einkaufen. Und für alle, die lieber blättern als surfen, gibt es einen fast 400 Seiten starken Gratiskatalog, der einen detaillierten Überblick über das 30 000 Artikel umfassende Bestell-sortiment bietet. Ein unentbehrliches

Nachschlagewerk für jeden haupt- oder nebenberuflichen «Bürotiger».

HERBSTAKTION BEI WWW.INTERNETSTORE.CH. Im Herbst fallen die Preise bei www.internetstore.ch. Wer jetzt bestellt, erhält einen Rabatt von 20 Franken ab einer Bestellsomme von 200 Schweizer Franken. Dieses Angebot gilt sowohl für Neukunden als auch bestehende Kunden – und kann bis 20.12.12 beliebig oft verwendet werden. Es soll ein Dankeschön für treue Stammkunden sein und preis-bewusste Besucher auf den Schweizer Onlineshop aufmerksam machen. Den Preisvorteil können Leserinnen und Leser dieser Zeitschrift direkt nutzen. Einfach den Code «IMMOBILIA» am Ende des Bestellvorgangs eingeben und sofort profitieren.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Internet Onlineshop AG
Im Besch 8
9494 Schaan
www.internetstore.ch



Spezialpapier mit 220 g/m2



Qualität vom Marktführer



«Designed for work»:
Bürodrehstühle von Giroflex

Wer die Dose hat, hat HDTV



► **Multimedia – Digitales Kabelfernsehen wird immer beliebter. Bereits nutzen mehr als eine Million Schweizer Haushalte das digitale TV-Angebot ihres Kabelnetzes. Sie profitieren dabei von einer ausgezeichneten Netzinfrastruktur, die zu 90 Prozent aus Glasfasern besteht. Damit ist auch der Empfang der verschiedenen neuen HD-Programme, die laufend lanciert werden, gewährleistet.**

Die Zahl der Schweizer Haushalte mit digitalem Kabel-TV hat sich in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt und die Millionengrenze überschritten. Für das rasante Wachstum gibt es mehrere Gründe: Erstens sind die Vorteile des digitalen Kabelfernsehens – die bessere Bild- und Tonqualität, das riesige Programmangebot sowie die praktischen Zusatzfunktionen – heute bei der Bevölkerung zunehmend bekannt. Zweitens wird der Wechsel von analogem zu digitalem Kabel-TV immer einfacher, da das digitale Basisangebot kostenlos ist und heute praktisch alle neuen TV-Geräte bereits mit einem Empfänger für digitales Kabelfernsehen ausgerüstet sind.

KABELNETZE SIND ZUKUNFTSSICHERE HOCHLEISTUNGNETZE. Ein weiterer Grund für das schnelle Wachstum ist, dass die Kunden von der ausgezeichneten

Netzinfrastuktur der Kabelnetze profitieren können. Diese besteht zum grössten Teil aus Glasfasern und zu einem kleinen Teil aus leistungsfähigen Koaxialkabeln. Aufgrund dieser Struktur handelt es sich bei Kabelnetzen um zukunftssichere Hochleistungsnetze. Ein weiterer Vorteil: Kabelnetze ermöglichen es, mehrere TV-Geräte, Computer und Telefone im gleichen Haushalt ohne Leistungseinbusse zu nutzen.

HDTV – ÜBERALL, WO ES EINE KABELDOSE HAT. Kommt hinzu, dass Kabel Dosen praktisch in jeder Wohnung bereits vorhanden sind. Damit ist nicht nur ein einfacher Zugang zu digitalem Kabelfernsehen möglich, sondern auch zu Hochgeschwindigkeits-Internet mit Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s, Filmen und Sendungen auf Abruf sowie Festnetztelefonie in bester Qualität. Und natürlich ist auch der Zugang zu den verschiedenen neuen HD-Programmen gewährleistet, die laufend lanciert werden. Wer eine Kabeldose hat, hat auch HDTV.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN. Um maximal vom Kabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren.

Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Kabelnetze direkt bei ihrem lokalen Anbieter oder auf der Internetplattform www.ihr-kabelnetz.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Swisscable
www.ihr-kabelnetz.ch



Alles aus der Kabeldose: HDTV, Digital-TV, Hochgeschwindigkeits-Internet, Radio, Filme auf Abruf und Telefonie in bester Qualität.



Kabelnetze sind Hochleistungsnetze, weil sie zu 90 Prozent aus Glasfasern bestehen.



Luca und Manuel haben soeben entdeckt, dass ihr Vater HDTV hat.

HAT-System: die bewährte Sanierung von Fussbodenheizungen

► **Fussbodenheizungen - unsichtbar verschaffen sie uns behagliche Wärme, damit wir uns in unseren vier Wänden wohlfühlen. Gedanken zu diesem «selbstverständlichen» Komfort machen wir uns erst, wenn der Boden kalt bleibt oder, noch schlimmer, sich ein hässlicher nasser Fleck durch den Boden oder das Mauerwerk frisst. Was dann folgt, ist aufwendig und teuer: Wände aufstemmen, Böden herausreissen, das leckere Rohr ersetzen und mehrtägige Bautrocknungsaufwendungen.**

Fast jeder zweite Einfamilienhaus-Besitzer betreibt eine Fussbodenheizung. Die Kunststoffrohre werden

mit der Zeit spröde. Das bewährte und etablierte HAT-System der Naef GROUP reinigt und versiegelt die Heizrohre so, dass diese ohne gravierende Eingriffe wieder neuwertig sind. Ohne bauliche Massnahmen.

NACH 20 JAHREN: FUSSBODENHEIZUNG ÜBERPRÜFEN. In den 1970er-Jahren kamen in Wohnbauten zunehmend Bodenheizungen mit Kunststoffrohren zum Einsatz. Viele dieser vor über 30 Jahren installierten Anlagen sollten jetzt untersucht werden. Dafür stehen zur genauen Zustandsanalyse unsere, in den letzten Jahrzehnten entwickelten Analysemethoden zur Verfügung. Diese geben dem Hauseigentümer



Aufschluss über den genauen Zustand der Heizungsinstallation. Auf Grundlage dieser Zustandsanalyse kann entschieden werden, wie der Unterhalt oder eine allfällige Sanierung geplant werden kann.

Solange die Rohre noch dicht sind, ist eine Sanierung mit dem HAT-System problemlos möglich. Treten Undichtigkeiten oder Leckagen auf, bieten wir hier das einzigartige JK-System an.

DAS HAT-SYSTEM IST WELTWEIT DAS ERSTE SYSTEM ZUR INNENSANIERUNG VON FUSSBODENHEIZUNGEN. Das Verfahren verbindet gleich mehrere Vorteile: Die Sanierung kann rund um das Jahr stattfinden – also auch im Winter. Die Wohnungen und Büros können trotz der Arbeiten weiter genutzt werden.

Das HAT-System ist das erste und einzige Verfahren, welches von der DIN (Deutsche Industrie Norm) geprüft und zertifiziert ist.

DIE NAEF GROUP BIETET: Als einziges Unternehmen bietet die Naef GROUP ein umfassendes Dienstleistungsangebot für die Sanierung von Rohrleitungen im Gebäude, von der Analyse über die Umsetzung bis zum Service.

Vom grossen Know-how, welches sich die Mitarbeitenden der Naef GROUP über die Jahrzehnte angeeignet haben, profitieren Kundinnen und Kunden. Die Installation, Wartung und Sanierung der Heizungen stehen dabei im Vordergrund, aber auch die detaillierte Beratung bekommt im umfassenden Serviceangebot eine grosse Bedeutung.

- HAT-System (Sanierung von Fussbodenheizungen)
- HAT-Service (Unterhalt von Heizsystemen)
- JK-System (Einfräsmethode für Fussbodenheizungen)
- ANROSAN (Sanierung von Trinkwasserleitungen)
- Pipefinder (Detektion von Leitungs-führungen und toten Leitungen)

Als technisches, industrielles Dienstleistungsunternehmen im bewohnten Gebäude halten wir, was wir versprechen: Sicher, persönlich, verbindlich und mit höchster Qualität. Darauf vertrauen unsere Kunden, seit 1985.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Naef-Group
www.naef-group.com



Trotz Denkmalschutz – nicht ohne Lift!

► **Auch in denkmalgeschützten Gebäuden ist der Einbau eines Liftes möglich. Kompakte Bauweise und ein geräuscharmer Antrieb erlauben eine unauffällige Integration in die historische Bausubstanz. Das beweist der Einbau eines «Winner» von AS Aufzüge in der ehemaligen holländischen Botschaft in Bern.**

Mit dem Kauf des herrschaftlichen Hauses am Kollerweg in Bern erfüllte sich der Arzt und Jurist Antoine Roggo einen jahrzehntelang gehegten Wunsch. Schon als Medizinstudent hatte er sich in das Jugendstilgebäude verliebt, das damals an seiner regelmässig genutzten Joggingstrecke lag. Als die Liegenschaft dann vor zwei Jahren zum Verkauf angeboten wurde, erkannten er wie auch seine Lebenspartnerin ihre Chance.

Doch bevor Antoine Roggo seinen Traum wahr machen konnte, gab es einen wichtigen Punkt zu klären: «Es war für uns klar, dass wir das Haus nur kaufen würden, wenn wir einen Aufzug einbauen könnten.» Die Wohnfläche verteilt sich über vier Stockwerke, was das Wohnen im zunehmenden Alter beschwerlich machen würde. Zudem hätten sie regelmässig seine an einen Rollstuhl gebundene Mutter zu Gast, sagt Antoine Roggo. Darum sei barrierefreies Wohnen ein entscheidendes Thema.

AUFZUG SORGFÄLTIG EVALUIERT. Aber ist es überhaupt möglich, einen Lift in ein denkmalgeschütztes Gebäude einzubauen? Die Verhandlungen mit der Denkmalpflege führten zu einem positiven Resultat. «Wir erhielten die Bewilligung, weil wir überzeugend darlegen konnten, dass wir das Gebäude so weit möglich in den ursprünglichen Zustand zurückführen würden», erklärt Antoine Roggo.

Das Haus hatte zuvor als Botschaft der Niederlande gedient. Dies hiess beispielsweise, schwere Panzertüren zu entfernen und sämtliche Bodenbeläge zu ersetzen. Dabei legte der Universitätsdozent selber tatkräftig Hand an. Aber auch sonst überliess er nichts dem Zufall. Den bestgeeigneten Aufzug evaluierte er persönlich. Dabei fiel seine Wahl auf den rollstuhlgängigen Winner von AS. Dieser erfüllte die anspruchsvollen Bedingungen am besten.

«Allem voran bietet dieser Aufzug im Verhältnis zu seinem Gesamtmass ein Maximum an nutzbarer Kabinenfläche», stellt Antoine Roggo fest. Da der Lift in den Wohnraum integriert ist, war der geräuscharme getriebelose Antrieb besonders willkommen. Die heikle Aufgabe, den Aufzug in die bestehende Bausubstanz zu integrieren, bewältigte Architekt Bernhard Wyss. Eine exakte Planung und die zentimetergenaue Massarbeit aller am Bau beteiligten

Firmen seien Voraussetzung gewesen, um diesen Einbau erfolgreich und zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten durchzuführen, hält Bernhard Wyss schmunzelnd fest. «Mitentscheidend waren aber auch der wertvolle technische Support sowie die konstruktive Zusammenarbeit mit AS und der Denkmalpflege der Stadt Bern», lobt der Architekt.

HOHE ÄSTHETISCHE ANSPRÜCHE. Besondere Ansprüche stellte die Bauherrschaft nicht nur an die Funktionalität des Aufzugs, sondern auch an die Ästhetik. «Da der Lift auf jeder Etage vom Wohnraum aus einsehbar und zugänglich ist, wollten wir in diesem Punkt keine Kompromisse eingehen», unterstreicht Antoine Roggo. In Anlehnung an die schmiedeisernen Gitter an den alten Stadtberner Patrizierhäusern wünschte er deshalb, dass der von aussen sichtbare Metallrahmen sowie das Bedientableau in der Kabine pulverbeschichtet ausgeführt werden sollten.

Für AS war dieser Wunsch Neuland. Zuerst musste folglich getestet werden, ob sich das Trägermetall bei den hohen Temperaturen während des Einbrennprozesses nicht verziehen würde. «Wir haben die Herausforderung angenommen. Wir freuen uns, auch für anspruchsvolle Kundenwünsche gute Lösungen zu finden», erklärt Verkaufsleiter Peter Hirschi. Nicht nur



Der pulverbeschichtete Metallrahmen wirkt sehr repräsentativ.

die Bauherrschaft, sondern auch deren Freunde und Bekannte sind nun von der sich ästhetisch überzeugend und architektonisch einwandfrei präsentierenden Liftlösung begeistert.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

AS Aufzüge AG
Friedgrabenstrasse 15
8907 Wettwil
Tel. 044 701 84 84
as-wet@lift.ch
www.lift.ch

Kompakt-Wärmezähler ultra S3 MID

► **Der neue Hightech-Wärmezähler für die vollelektronische Wärme- und Kältemessung: Wirtschaftlich, servicefreundlich, einfach im Aufbau und extrem belastbar.**

Die Volumenerfassung arbeitet nach dem patentierten Ultraschall-Freistrahprinzip. Das Messergebnis erreicht dadurch höchste Präzision.

Der Kompaktwärme- und Kältezähler ist vielseitig einsetzbar. Bei Hausübergabestationen von Fernwärmanlagen, sowie bei Gruppenmessungen in der Heizzentrale von Wohngebäuden und für die Messung der einzelnen Wohnungen. Das Rechenwerk mit LC-Display verfügt über umfangreiche Anzeigen und Speicherfunktionen für Service und Statistik.

DIE WICHTIGSTEN BESONDEREN

LEISTUNGSMERKMALE:

- Zulassung nach MID
- hohe Präzision und exakte Berechnung des Wärme- oder Kälteverbrauchs
- erste Zulassung in Europa für einen

Ultraschallzähler mit einem Dynamikbereich von 1:250 in Klasse 2 (Qn 1.5 - 60 m³/h)

- Durchflussmessung ohne bewegliche Teile, deshalb kein mechanischer Verschleiss und geringe Geräuschbildung, besonders geeignet für den Einbau in Wohnungen mit höchsten Ansprüchen
- exakte Erfassung selbst kleinster Durchflussmengen
- Durchflusssensor und Rechenwerk können getrennt installiert werden
- beliebige Einbaulage, auch Überkopfmontage
- hohe Flexibilität durch modularen Aufbau: Rechenwerk kann bei Bedarf mit M-Bus, Impulsausgang oder einem Analogausgangsmodule 4-20mA ausgerüstet werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Techem Schweiz AG
Steinackerstrasse 55
8902 Urdorf
Tel. 043 455 65 20
verkauf@techem.ch
www.techem.ch



Eine Enthärtungsanlage verhindert kostspielige Schäden und sorgt für Werterhaltung der Liegenschaft **Weiches Wasser zum Pauschalтарif!**

► **Wohnungs- und Hausbesitzer in vielen Regionen der Schweiz kennen die Auswirkungen von hartem Wasser: Verkalkte Armaturen, Rohrleitungen, Duschkabinen, Boiler und Kaffeemaschinen, teure Reparaturen, hoher Reinigungsaufwand, Hautirritationen, um nur einige davon zu nennen. Zudem werden auch moderne Heizungen, Warmwasseranlagen und Solarsysteme und nicht zuletzt die hygienische Qualität des Wassers durch Kalkbeläge massiv beeinträchtigt. Die in den letzten Jahren zunehmend in die Schlagzeilen geratenen Legionellenbakterien können sich in Kalkablagerungen einnisten und vermehren. Es gibt aber zum Glück für alle betroffenen Eigenheimbesitzer eine seit vielen Jahren bewährte Lösung.**

WIRKUNGSVOLLES GEGENMITTEL: ENTHÄRTUNG DURCH IONENAUSTAUSCH
Mit einer Grünbeck Enthärtungsanlage können teure Sanierungen vermieden werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. Dank enthärtetem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel eingespart. Weiches Wasser verbessert auch den Geschmack von Kaffee und Tee, verwöhnt

uns beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. In einem durchschnittlichen Schweizer Haushalt lassen sich durch weiches Wasser so einige hundert Franken pro Jahr sparen. Mit einer Benutzervereinbarung (siehe separate Textbox) muss die Anlage zudem nicht einmal gekauft werden, sondern man kann als Einfamilienhausbesitzer oder als Stockwerkeigentümergeinschaft für einen geringen monatlichen Pauschalbetrag von herrlich weichem Wasser profitieren und sofort beginnen, etwas für spürbar mehr Komfort und das Portemonnaie zu tun. Im Pauschalbetrag sind Service und Wartungsarbeiten automatisch inbegriffen, so dass die Anlage auch nach vielen Jahren noch Freude bereitet. Die Erfahrung zeigt: Wer das Gefühl von weichem Wasser einmal erlebt hat, will dieses nicht mehr missen.

BESONDERS KOMFORTABEL FÜR STOCKWERKEIGENTÜMER Mit der unten beschriebenen Benutzervereinbarung können auch Stockwerkeigentümer von einer sehr bequemen Lösung profitieren. Bei diesem Modell muss sich niemand um die Enthärtungsanlage kümmern, da alle Dienstleistungen durch

BENUTZEN STATT KAUFEN = WEICHES WASSER MIT VOLLKASKOSCHUTZ
Mit dem Abschluss einer Benutzervereinbarung erhalten Einfamilienhaus- und Wohnungsbesitzer mehrjährig ein Grünbeck zur Verfügung gestellt. Man bezahlt dabei nur die einmaligen Installationskosten und eine monatliche Benutzergebühr, mit der sämtliche Zusatzkosten wie Service-, Garantie- und Dienstleistungen sowie die Salzlieferungen abgedeckt sind.

Atlis erbracht werden. Atlis finanziert das Gerät und führt auch alle Wartungsarbeiten durch. Auch die Salzlieferung und eine Komplettgarantie während der Vertragslaufzeit sind inbegriffen. Die sparsamen Grünbeck-Enthärtungsanlagen benötigen zudem nur wenig Strom und produzieren ebenfalls nur geringe Abwassermengen.

WANN IST EINE ENTHÄRTUNGSANLAGE EMPFEHLENSWERT? Je härter das Wasser ist, desto mehr Sinn macht eine Enthärtungsanlage. Mit dem kostenlos erhältlichen «Minilabor» von Atlis kann der Härtegrad jedes Wassers rasch bestimmt

Das Vertragsmodell eignet sich deshalb sehr gut für Eigenheimbesitzer mit hohem Sicherheitsbewusstsein. Auch bei grösseren Liegenschaften ist das Modell interessant, da die Kosten pro Partei rasch auf ungefähr 1 Franken pro Tag sinken, was in jedem Fall durch die Einsparungen kompensiert wird. In der Schweiz profitieren schon mehr als 2 500 Kunden, manche seit mehr als 15 Jahren, von diesem einzigartigen Angebot.

und anhand einer Skala einfach festgestellt werden, ob eine Enthärtungsanlage sinnvoll ist. Für die optimale Abklärung der Montagesituation lohnt sich aber auch ein Gespräch vor Ort mit unseren Wasserspezialisten.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00
Fax 032 685 40 55
www.atlis.ch
info@atlis.ch



Den Unterschied zwischen weichem und hartem Wasser merkt man sofort und möchte das Gefühl nie mehr missen

grünbeck



Die Enthärtungsanlage Delta-p ist für Mehrfamilienhäuser geeignet und verfügt über eine exklusive computergesteuerte Verschneidvorrichtung, mit welcher die benötigte Resthärte programmiert werden kann

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

▶ BAUMPFLERGE



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



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

▶ FOTOVOLTAIK



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 Rohrrinnen-
sanierung im Gebäude

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

▶ HAUSHALTGERÄTE /
ELEKTROSERVICE



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 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
Treppenhauseinigung
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



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



Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-
ANALYSE SYSTEM



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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE



Aandarta

Beratung · Implementierung · Schulung · Hotline

Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



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



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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr autorisierter Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

i_mmob
e_welt_8.5
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



InterDialog
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und
Liegenschaftsverwaltung
- ID-IMMO
- FM ServiceDesk
- conjeCTFM

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

Quorum
Software

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

MOR Informatik AG

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@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

**INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE**



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

Næf GROUP
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@naef-group.com
www.anrosan.com

LEITUNGSSANIERUNG



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



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

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

RENOVA ROLL
es klappt rafft rollt

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

LÜFTUNGSGERÄTE



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

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

LÜFTUNGSHYGIENE



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

Wildsachenstrasse 14, 5200 Brugg
Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70
www.reby.ch
info@reby.ch

OELTANKZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttlenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

RENOVATIONSFENSTER



**Innovative Fenster- und Haustür-
systeme aus Holz-Aluminium, Fassaden
und trendige Badmöbel**

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404
www.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 Raumgiftsanierung

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und
Raumgiftsanierung
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 15
6055 Alp nach Dietl

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

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



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

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

TROCKKAG AG

Moosmattstrasse 9
8953 Dietikon
Tel. 043 322 40 00
Fax 043 322 40 09
www.trockkag.ch



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG

Entfeuchtungs-Systeme

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

Lunor, G. Kull AG

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

WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG

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

KÜNG AG Saunabau

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



ANZEIGE

DACHDOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern
und eine hohe Liquidität.

Warum?

+ 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

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.

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, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Präsident: Thomas Graf, Worbstrasse 142, Postfach 60, 3073 Gümligen, 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 95
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 Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30
info@kummer-engelberger.ch

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: Herbert Stoop, Seitzmeier Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich,
T 043 817 63 23, 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

10.01.13 Sitzung
29.04.13 Sitzung
20./21.06. Klausur
29.08.13 Sitzung
18.10.13 Sitzung anl. SVIT-Plenum
10.01.14 Sitzung

SVIT-Plenum

18.10.13 Bad Ragaz

SVIT-Immobilien Forum

17.-19.1.13 Pontresina

SVIT Summer Campus

16.-18.6.13 Pontresina

SVIT-Festival

31.8.13 Basel

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

–

Basel

07.12.12 Niggi-Näggi

Bern

–

Graubünden

07.01.13 Neujahrsapéro
04.04.13 Generalversammlung

Ostschweiz

14.01.13 Neujahrsapéro
15.04.13 Generalversammlung

Romandie

–

Solothurn

21.11.12 Bänzejass, Niederbuchsiten

Ticino

15.11.12 Workshop (finanziamenti
ipotecari), Locarno

Zentralschweiz

15.11.12 Weiterbildungsforum
10.01.13 Neujahrsapéro

Zürich

16.11.12 Jahresschluss, Zürich
07.02.13 Stehlunch
07.03.13 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

–

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

21.03.13 Erfa Bern, Moosseedorf
02.05.13 GV, D4 Business Center,
Luzern
15.05.13 Aufnahme-Assessment,
Bern
22.08.13 Erfa Bern, Moosseedorf
19.09.13 Valuation Congress 2012,
KK Thun
06.11.13 Aufnahme-Assessment,
Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

14.11.12 Seminar «Mehrwert durch
fokussierte Akquisition und
Verkauf», Zürich

SVIT FM Schweiz

12.3.13 Real Estate Symposium, Tra-
fo, Baden
22.5.13 Facility Management Day,
Horgen

Fachkammer STWE SVIT

21.11.12 Mitgliederanlass in Köniz,
VIDMARhallen



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
Mirjam Michel Dreier
Corina Roeleven-Meister

DRUCK UND VERLAG
E-Druck AG, PrePress & Print
Andreas Feuer
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

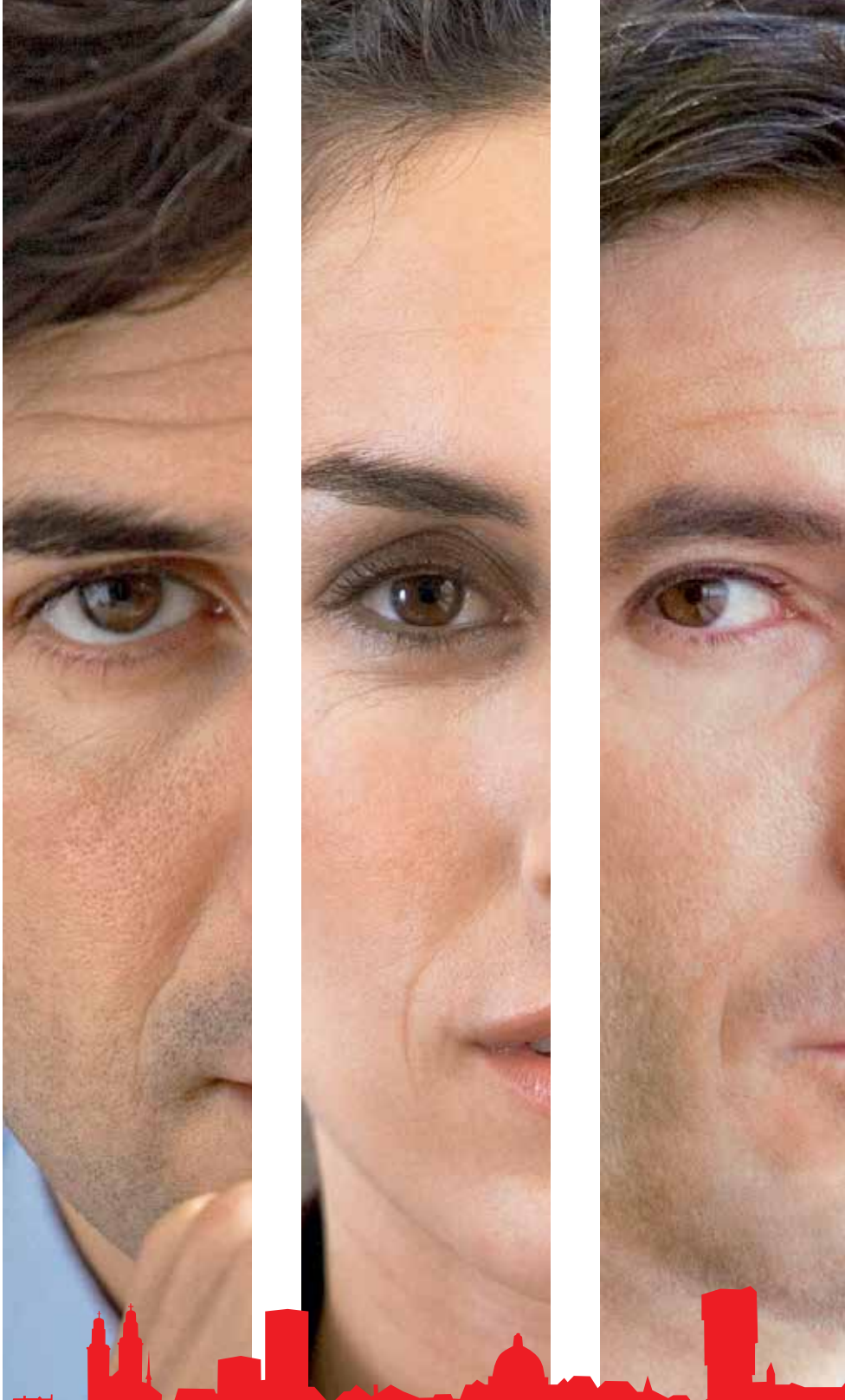
SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feuer

**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.



livit
Real Estate Management

Livit – auf Ihrer Augenhöhe.

Kunden-Erfolgsgeschichten.

Lesen Sie mehr dazu auf www.livit.ch.

- 9 Niederlassungen.
- 50 Jahre Erfahrung.
- 400 Mitarbeitende.
- 120 000 Mietverträge.
- 900 000 m² Gewerbefläche.
- CHF 50 Mio. Handelsvolumen.
- CHF 22 Mia. Anlagevolumen.

Immobilien mit Mehrwert.

Die SBB ist nicht nur das grösste Schweizer Transportunternehmen, sondern bewirtschaftet und entwickelt als eine der bedeutendsten Schweizer Immobilienfirmen landesweit rund 3500 Gebäude und 4000 Grundstücke. Mit dem Ziel der nachhaltigen Wertschöpfung bauen wir damit an einer Zukunft die sich am Bedürfnis der Öffentlichkeit orientiert. Weil SBB viel mehr bedeutet als nur Züge. www.sbb.ch/immobilien

