

immobilia

INTERNATIONALE INVESTMENTS

SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Kommt eine verschärfte Lex Koller?	08
IMMOBILIENRECHT. Neue MWST-Praxis im Verkauf.....	28
BAU & HAUS. Haushaltsgeräte reparieren oder ersetzen?.....	32

DIE GESCHICHTE WIEDERHOLT SICH



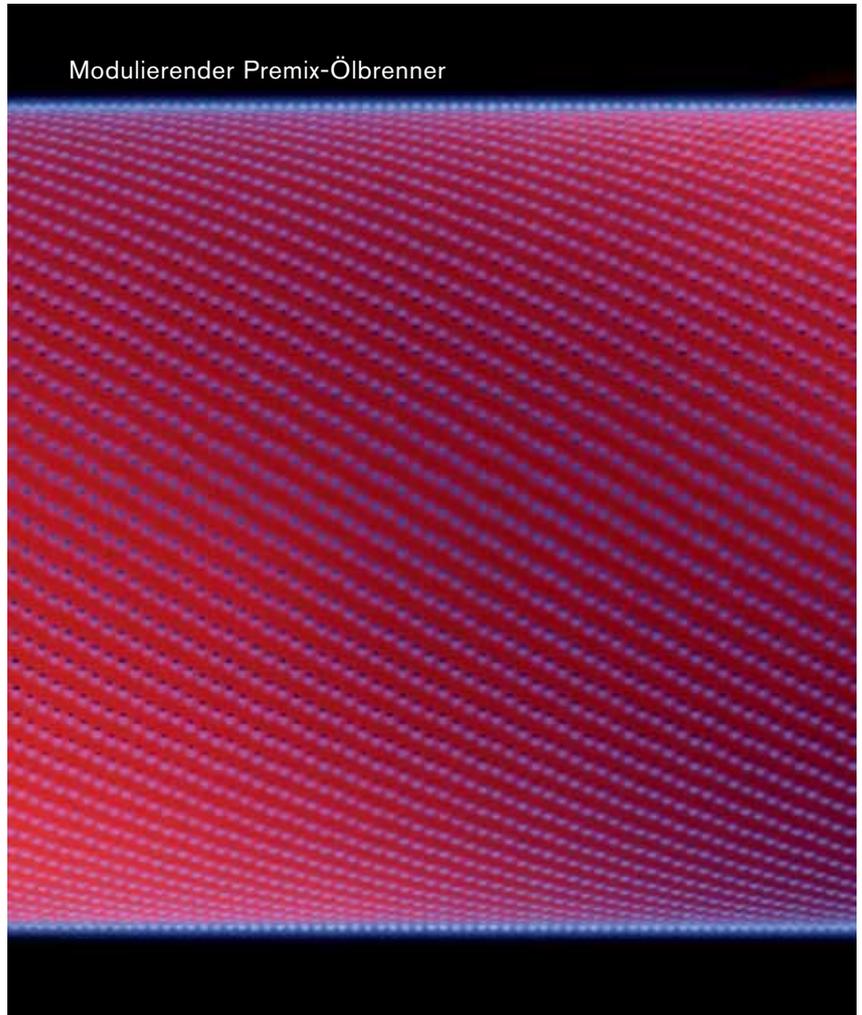
URS GRIBI
«Im Mietwohnungs- und Bodenmarkt herrscht heute schon die Tendenz zu Überregulierung und Bürokratisierung.»

● Die Ausdehnung des freien Personenverkehrs auf Kroatien steht vor der Tür. Jetzt knüpfen Gewerkschaften und linke Parteien ihre Zustimmung an politische Forderungen im Mietwesen. In Regionen mit geringerem Leerwohnungsbestand und höheren Mieten sollen Aufschläge bei Neuvermietungen auf 5% begrenzt und der Kündigungsschutz verschärft werden. Künftig wären Kündigungen nur aus «gerechtfertigten Gründen» möglich – was immer das heissen mag. Die Gerichte würden es wohl klären müssen.

Dieser Schachzug war zu erwarten. Bereits 1972 hat der Bund auf einzelne Kantone beschränkte Bestimmungen erlassen, als die Zuwanderung damals anzog. Einige Bestimmungen wurden später definitiv ins Mietrecht aufgenommen – etwa, dass in laufenden Mietverträgen in der Regel nur Kostensteigerungen und wertvermehrende Investitionen zu Aufschlägen berechtigen.

Es ist zu befürchten, dass sich die Geschichte wiederholen wird, wenn der Bundesrat dem Drängen der Mieteraktivisten nachgibt. Provisorisches wird dann rasch definitiv. Dagegen müssen wir uns als Vertreter der Immobilienbranche rechtzeitig zur Wehr setzen. Im Mietwohnungs- und Bodenmarkt herrscht heute schon die Tendenz zu Überregulierung und Bürokratisierung. Und das Mietrecht ist bereits jetzt sehr mieterfreundlich. Mehr verträgt es nicht, wenn der freie Markt und eine anhaltende Investitionstätigkeit funktionieren soll.

Ihr Urs Gribi ●



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:
Das mit 98 000 LED-Lämpchen dekorierte Parkhaus des Shoppingcenters Sihcity nach dem Konzept und Design der MK Illumination AG, Wallisellen (Foto: zVg MK Illumination AG).

FOKUS

- 04 INTERVIEW MIT ZÜBLIN-CEO BRUNO SCHEFER**
Immobilia hat sich mit ihm über die Immobilienkrise in Europa, Anlagestrategie, Risiken und die Voraussetzungen erfolgreicher internationaler Investments unterhalten.

IMMOBILIENPOLITIK

- 08 KOMMT EINE VERSCHÄRFTE LEX KOLLER?**
Nach dem Ansinnen von SP-Politikern soll der Verkauf von Geschäftliegenschaften an Personen im Ausland eingegrenzt werden.
- 09 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK**
Der hypothekarische Referenzzinssatz bleibt unverändert bei 2,25 %.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 10 WOHNUNGSPRODUKTION AUF HOHEM NIVEAU STABIL**
Gemäss BWO-Quartalsstatistik verharrt die Leerwohnungsquote knapp unter der Ein-Prozent-Marke. Die Produktion bleibt 2012 mit 46 000 Einheiten weiterhin hoch.
- 11 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index hat im 3. Quartal 2012 die Risikozone erreicht und steht neu bei 1,02 Indexpunkten, nach 0,82 im Vorquartal.
- 19 MAKLETTREND HAUSBESICHTIGUNG 7X24**
Lars Grosenick über Bewegtbilder im Maklergeschäft.
- 20 TRANSAKTION AUS MEHRWERTSTEUEROPTIK**
Lohnt sich der Immobilienkauf? Die Rendite hängt auch von der Art der Immobilientransaktion bzw. den daran geknüpften Mehrwertsteuerfolgen ab, wie der «Immo-Check», Teil 3 zeigt.
- 22 WOHNUNGSMARKT ZÜRICH: NACHFRAGERÜCKGANG**
Der CSL-Wohnmarktbericht 2013 zeigt: Im Wirtschaftsraum Zürich hat sich 2012 das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Wohnmarkt leicht entspannt.
- 24 ALTERNATIVEN ZU WOHNIMMOBILIEN**
Angesichts hoher Preise stellt sich die Frage, was es für Alternativen am Immobilienmarkt gibt. Eine Möglichkeit stellen Geschäfts- und Spezialimmobilien dar.

IMMOBILIENRECHT

- 26 BEGRÜNDUNG VON BESONDEREN NUTZUNGSRECHTEN**
Die Stockwerkeigentümergeinschaft kann formlos kein ausschliessliches Benutzungsrecht an einer Terrasse einräumen. Ein Mitglied, das die exklusive Benutzung während vielen Jahren geduldet hat, klagt nicht rechtsmissbräuchlich.

28 NEUE MWST-PRAXIS IM VERKAUF

Der Verkauf von Liegenschaften ist grundsätzlich eine von der Mehrwertsteuer ausgenommene Leistung. Aber es bestehen Unsicherheiten.

MANAGEMENT

30 DYNAMISCHE SOFTWAREBRANCHE

Unter den Anbietern von Bewirtschaftungssoftware herrscht ein reger Wettbewerb. Immobilia lässt die Anbieter zu Wort kommen.

BAU & HAUS

32 HAUSHALTSGERÄTE REPARIEREN ODER ERSETZEN?

Treten bei Geräten Defekte auf, stellt sich immer wieder die Frage: Lohnt sich eine Reparatur? Ein Ratgeber gibt Entscheidungshilfen.

34 HOLZ-SYSTEMBAU: GEPRÜFTE QUALITÄT

Moderne Architektur, neue Bauweisen und die industrielle Fertigung haben den Holzbau neu definiert. Das Qualitätssicherungssystem des VGQ garantiert Sicherheit und geprüfte Qualität.

36 QUARTIER ALS NACHHALTIGKEITSGRÖSSE

Die Ökologisierung der Architektur sprengt den bisherigen Rahmen. Investoren haben die nachhaltige Standortentwicklung als Praxislabor für die urbane 2000-Watt-Gesellschaft entdeckt.

IMMOBILIENBERUF

- 38 HERBSTANLASS FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM**
- 41 BERUFSPRÜFUNG IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG**
- 43 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
- 45 SEMINARE UND TAGUNGEN**

VERBAND

48 INFORMATIVER SMK-HERBSTANLASS

Die Schweizerische Maklerkammer organisierte Mitte November in Zürich einen Herbstanlass zum Thema «Mehrwert durch fokussierte Akquisition und Verkauf».

49 PUBLIKUMSMAGNET NOVARTIS CAMPUS

Die FM-Kammer lädt alljährlich zu «Good Morning Facility Management!» an einen besonderen Ort – in diesem Jahr zu drei Referaten mit Rundgang durch den Novartis Campus in Basel.

MARKTPLATZ

- 46 STELLENINSERATE**
- 50 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 54 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 57 ADRESSEN & TERMINE**
- 58 ZUGUTERLETZT**
- 78 IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



Die besten Grundstücke in Form, Standort und Lage sind längst überbaut, und der Anteil an schwierig zu beplanenden Grundstücken wächst.»

ROGER RICKLIN

Immobilienentwickler CSL Immobilien AG im Wohnmarktbericht 2013 zu den Baulandreserven im Wirtschaftsraum Zürich.



«LOKALE PRÄSENZ ENTSCHIEDET»

Die kotierte Immobiliengesellschaft Züblin ist neben der Schweiz stark an den Büroflächenmärkten in Frankreich und Deutschland engagiert. Immobilia hat sich mit CEO Bruno Schefer über die Immobilienkrise in Europa, Anlagestrategie, Risiken und die Voraussetzungen über erfolgreiche internationale Immobilieninvestments unterhalten.



IVO CATHOMEN* ●

–Europas Immobilienmärkte durchleben schwere Zeiten. Wie beurteilen Sie die vergangenen Jahre im Rückblick?

– Bruno Schefer: Die Antwort auf diese Frage ist abhängig vom Beobachtungszeitraum. Wie immer im Leben hat man die Tendenz, schwierige Phasen stärker zu gewichten. Wenn man die Korrektur der Immobilienpreise in Europa betrachtet, vergisst man gerne, dass die Märkte davor einen lang anhaltenden Boom erlebt haben. Die Jahre 2001 bis 2007 waren von einer markanten Wertsteigerung geprägt. Das gilt für Frankreich, Grossbritannien, Deutschland und selbst für die Niederlande, deren Immobilienmarkt derzeit als problematisch beurteilt werden muss. Börsenkotierte Immobiliengesellschaften haben in der Aufwärtsphase starke Kursgewinne erzielt. In diesem Zeitraum sind in Europa auch die vielen Real Estate Investment Trusts (REIT) entstanden. Die grosse Nachfrage nach Immobilien, auch von Investoren aus den USA, hat zu Übertreibungen geführt. Entsprechend stark haben diese Märkte unter der Euro- und der nachfolgenden Wirtschaftskrise gelitten und sind heute in einem deutlichen Discount. Die Gesellschaften sind dramatisch geschrumpft. Auch unser bilanzierter Immobilienwert hat sich durch Wertkorrekturen und Verkäufe auf rund 1 Mrd. CHF halbiert. Wenn man also die letzten 10 bis 14 Jahre betrachtet, haben die europäischen Immobilienmärkte einen ganzen Zyklus mit Preisanstieg und Kurskorrektur erlebt.

» B- und C-Lagen kamen in der Immobilienkrise besonders unter die Räder.«

–Die Wertverminderung ist nicht nur in den Büchern. Gesellschaften sind teilweise auch zu liquiditätsbedingten Verkäufen gezwungen.

– Die negative Wertentwicklung hat auch mit der Finanzierungssituation zu tun. Die Kreditmärkte sind sehr eng. Unternehmen können sich teilweise nicht mehr refinanzieren.



» Wir fokussieren uns auf energieeffiziente Büroliegenschaften an bevorzugten Lagen.«

zieren und müssen darum Immobilien auf den Markt werfen – zu Preisen, die deutlich unter den ursprünglichen Höchstwerten liegen. Renditen, die ursprünglich bei 5% lagen, sind preisbedingt auf bis zu 10% gestiegen. Dies zeigt die Dramatik der Entwicklung.

–**Gab es auch Lichtblicke, Opportunitäten und Segmente, die sich der Krise entziehen konnten?**

–Qualität ist und bleibt entscheidend. Immobilien an Top-Lagen haben deutlich weniger stark gelitten als «Second best»-Liegenschaften. Für erstere waren enge Märkte und Preiskorrekturen eher vorübergehende Phänomene. Der Gap zwischen guten und weniger gesuchten Lagen hat sich durch die Krise vergrössert.

–**Betrifft das sowohl Makro- als auch Mikrolagen?**

–Ja, beides. Betrachtet man die Makrolage, so werden an den grössten Immobilienmärkten wie London oder Paris auch in schlechten Zeiten Immobilien nachgefragt. Grosse Märkte haben weniger Friktionen. In der zweiten Kategorie – beispielsweise in Deutschland oder in der Schweiz – ist der Markt viel enger.

–**Wie schätzen Sie heute die europäischen Immobilienmärkte und Ihre Kernmärkte Frankreich und Deutschland ein?**

–Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa ist kaum vorhersehbar. Weitere Rezession oder Nullwachstum schlugen sich eins zu eins in der Nachfrage nach Büroflächen nieder. Kommt das Wachstum zurück, profitieren die Büromärkte, denn die Korrelation mit dem Wirtschaftsgang ist naturgemäss gross.

–**Wenn Sie die Entwicklung in der Schweiz und im Ausland vergleichen: Zahlt sich das erhöhte Risiko auf mittlere bis lange Sicht aus?**

–Das ist immer eine Frage der Perspektive. Als ein in Franken bilanzierendes Unternehmen haben wir ein Währungsrisiko

tern. Ich halte dies längerfristig für den erfolgversprechenderen Ansatz.

–**Züblin investiert in Objekte, die hinsichtlich Effizienz weiterentwickelt werden sollen. Das ist aber auch nicht gerade eine Core-Strategie...**

–Wir suchen Immobilien an einem Core-Standort, die zu Core-Liegenschaften weiterentwickelt worden sind oder weiterentwickelt werden können. Das Entwicklungspotenzial einer Liegenschaft an gutem Standort bietet besondere Renditechancen. Hierzu haben wir die erforderlichen Kernkompetenzen. Energieeffiziente Immobilien werden von Mietern in Zukunft

» Den engen Kontakt zu den Mietern und die Präsenz am lokalen Markt betrachte ich als Schlüsselkriterium für eine erfolgreiche internationale Immobilienanlagestrategie.«

auf dem im Ausland eingesetzten Eigenkapital gegenüber dem Euro-Kurs, das wir bei Züblin nicht absichern. Was das Immobilien-spezifische Risiko betrifft, so war der Return aufgrund der negativen Wertberichtigungen über die letzten fünf Jahre natürlich nicht positiv. Über die letzten zehn Jahre, mindestens auf dem strategischen Portfolio, dagegen schon. Ich bin überzeugt, dass man mit der richtigen Strategie über einen längeren Zeithorizont eine risikoadjustiert höhere Rendite in reifen Märkten wie Frankreich und Deutschland erzielen kann.

–**Was ist die richtige Strategie?**

–Wenn man in einem Land aktiv ist, muss man sich als Investor auf das Top-Segment konzentrieren. In der Vergangenheit agierte Züblin zu stark opportunistisch und konnte dadurch zu wenig schnell reagieren, wenn dies nötig wurde. In den ersten Jahren des Bestehens war Züblin zudem praktisch ein reines Investmentgefäss. Alle Aktivitäten rund um die Liegenschaften waren ausgelagert. Heute sind wir im Unterschied zu früher mit eigenen Niederlassungen an den betreffenden Standorten präsent, bewirtschaften die Liegenschaften selber und stehen damit auch in engem Kontakt mit den Mie-

ten. Auf der andern Seite ist das Angebot derzeit erst klein.

–**Ist die Präsenz am lokalen Markt ebenfalls zwingend?**

–Ja, das ist meine Überzeugung. Alles andere wäre quasi eine «Fund of Fund»-Strategie. Als Immobiliengesellschaft im eigentlichen Sinn muss man über das entsprechende Know-how verfügen, um die Immobilien – und vor allem die Mieter – von A bis Z zu betreuen. Asset und Property Management müssen Hand in Hand gehen.

–**Wie drückt sich das in den Kennzahlen aus?**

–In unserem strategischen Portfolio haben wir sehr tiefe Leerstände. Das ist das Ergebnis einer engeren Betreuung.

–**Wie wählen Sie Investmentobjekte aus?**

–Wir haben klare Vorstellungen hinsichtlich Länderauswahl. Es sind dies Frankreich, Deutschland und die Schweiz. In jedem Land konzentrieren wir uns auf die Wirtschaftszentren. Paris, Lyon und Marseille in Frankreich. Die Städte rund um Düsseldorf und Köln sowie Hamburg und Stuttgart in Deutschland. In der Schweiz mehrheitlich im Wirtschaftsraum Zürich. In den Städten suchen wir wiederum zent-

ANZEIGE

Trockag

Wänn's ums Trockne salt!

- **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		
Muffens	061 461 16 00	Partner	



● **BIOGRAPHIE**
BRUNO SCHEFER
(*1953)

Nach verschiedenen Funktionen in der Versicherungswirtschaft stiess Bruno Schefer 1997 interimistisch als Finanzchef zur damaligen Baugruppe Züblin und half im folgenden Jahr, das Unternehmen zu sanieren. 1999 übernahm er bei der Züblin Gruppe die Aufgabe des CFO und wurde 2004 zum CEO ernannt. ●

rale Lagen. Also nicht Lagen mit der Qualität der Bahnhofstrasse, wo die Renditen ausgesprochen tief sind, sondern vielmehr Standorte im näheren Umkreis. Nehmen wir Zürich als Beispiel: Unsere Liegenschaften an der Talstrasse oder im Seefeld sind nach unseren Kriterien sehr gute Standorte im Central Business District.

–Apropos Rendite: In Ihrer Berichterstattung weisen Sie mit bis zu 11% erhebliche Diskontierungssätze aus. Weist dies nicht auf ein erhöhtes spezifisches Risiko der Investments hin?

–Wir haben ein strategisches und ein nicht strategisches Portfolio. Bei den nicht strategischen Liegenschaften verzeichnen wir teilweise eine Rendite von über 10%. Das sind sicher nicht diejenigen Objekte, die in unserem Fokus sind.

Der Satz wird zusätzlich dadurch beeinflusst, ob eine Liegenschaft bereits entwickelt ist oder nicht. Unser aktuelles Sanierungsprojekt «Newtime» in Paris wird nach dem Umbau einen im Marktverhältnis sehr tiefen Diskontierungssatz haben. An ausländischen Märkten gelten aber marktbedingt Diskontierungssätze, die bei vergleichbaren Objekten etwa 200 Basispunkte über jenen in der Schweiz liegen.

–Wie haben Sie die Ausscheidung zwischen strategischen und nicht strategischen Liegenschaften gemacht?

–Entscheidend sind der Markt und das Segment, dann die Lage. Der holländische Markt ist für uns klar nicht strategisch. Dort wollen wir uns ganz zurückziehen. In Deutschland haben wir ein Retail-Portfolio, das wir über die nächsten zwei bis

drei Jahre verkaufen wollen. Am Ende unseres Transformationsprozesses haben wir uns ganz aus den Niederlanden sowie aus Logistik und Retail zurückgezogen und konzentrieren uns auf energieeffiziente Büroliegenschaften an bevorzugten Standorten.

–Welche Bedeutung hat in Ihrer Strategie die internationale Diversifikation?

–Es ist nach wie vor unser Alleinstellungsmerkmal. Dafür sind wir bekannt. Die enge Verflechtung der Wirtschaft mit unseren Nachbarländern Frankreich und Deutschland relativiert den Aspekt der Diversifikation allerdings zunehmend. Ob man eine gute Büroliegenschaft an gutem Standort in Düsseldorf, Paris oder Zürich besitzt, macht nicht den grossen Unterschied. Die Rahmenbedingungen, das Produkt und die Bedürfnisse der Mieter sind sehr ähnlich.

–Welche Empfehlungen geben Sie Investoren zu Immobilienkäufen im Ausland?

–Immobilien und Immobilienaktien sind heute in der Schweiz sehr hoch bewertet. Das Upside-Potenzial im Ausland ist über die nächsten fünf bis zehn Jahre grösser. Relevant ist, welche Einschätzung man zur Wechselkursentwicklung hat. Und schliesslich ist die Länderallokation ganz entscheidend. Hier gilt es, das Risiko sorgfältig abzuwägen. Es gibt Märkte mit einem noch grösseren Upside-Potenzial als Frankreich oder Grossbritannien, aber auch mit deutlich grösseren Risiken. Ich würde mich auf reife Immobilienmärkte konzentrieren.

–Was wird die weitere Entwicklung in Europa bestimmen?

–Ganz entscheidend ist die Finanzierungssituation. Eine sehr restriktive Kreditvergabepolitik der Banken kann die Entwicklung der europäischen Immobilienmärkte stark bremsen und würde auch weiterhin zu liquiditätsbedingten Verkäufen führen. Unter diesen Voraussetzungen könnte sich eine breite Erholung hinauszögern. ●



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

Eine verschärfte Lex Koller?

Die auf Eis gelegte Lex Koller soll nun doch nicht abgeschafft werden. Im Gegenteil: Es droht sogar eine Verschärfung. Nach dem Ansinnen von SP-Politikern soll der Verkauf von Geschäftsliegenschaften an Personen im Ausland eingegrenzt werden.

SIMON HUBACHER*

IMMOBILIENNACHFRAGE EINDÄMMEN. Noch 2007 hatte der Bundesrat die Aufhebung der Lex Koller beantragt. Das Gesetz regelt den Verkauf von Grundstücken durch Personen im Ausland. Es gibt Ausnahmen, aber erlaubt ist ihnen heute effektiv nur der Kauf von Geschäftsliegenschaften und die Beteiligung an börsenkotierten Wohnimmobilien-gesell-

„Inzwischen will der Bundesrat nichts mehr wissen von einer Aufhebung der Lex Koller.“

schaften. Inzwischen will der Bundesrat aber nichts mehr wissen von einer Aufhebung der Lex Koller. Die Regierung hält die Beschränkung weiterhin für notwendig, um «die Immobiliennachfrage einzudämmen». Der Bundesrat hat seine Haltung in mehreren Antworten auf Vorstösse aus dem Parlament klar gemacht. Die Regierung befürwortet zudem eine Motion der nationalrätlichen Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie (UREK) für die Beibehaltung des Gesetzes.

Die Kommission ist sich einig, dass die Nachfrage auf dem Schweizer Immobilienmarkt in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Dazu trage unter anderem die Entwicklung bei, dass Immobilien mehr und mehr zu Ertragsanlagen geworden sind. Die Kommission ist der Ansicht, dass das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) im Moment das einzige nachfrage-dämmende Instrument auf dem Immobilienmarkt sei. Es binde den Erwerb von Wohnimmobilien an den Hauptwohnsitz und damit den Steuersitz, sowohl von na-

türlichen als auch von juristischen Personen. Ausnahmen von dieser Anforderung werden für touristische Kantone über Kontingente und Sonderbewilligungen geregelt.

WESENTLICH VERÄNDERTE SITUATION. Auch der Bundesrat geht heute von einer «wesentlich veränderten» Situation aus: Die Lex Koller könne als Mittel gegen das wegen der Finanzkrise erhöhte Interesse an Immobilien in der Schweiz dienen. Die Aufhebung hätte demgegenüber «volkswirtschaftlich schwerwiegende negative Folgen», da die Immobilien- und Mietpreise – und damit auch der Schweizerfranken – wei-

ter steigen dürften. Mit der gleichen Argumentation will auch die UREK die Aufhebung stoppen. Als Nächstes muss nun der Nationalrat über die Kommissionsmotion befinden. Er muss aber auch über eine Motion von CVP-Nationalrätin Viola Amherd entscheiden, die das Gegenteil fordert: die Aufhebung der Lex Koller. Dies lehnt der Bundesrat ab. Allerdings behält sich der Bundesrat vor, die Lex Koller anzupassen. Dazu befürwortet er etwa ein Postulat von Antonio Hodgers (Grüne/GE) zum Kauf von Anteilscheinen von Baugenossenschaften durch Ausländer von ausserhalb der EU mit Wohnsitz in der Schweiz. Der Bundesrat will prüfen, ob für sie der Kauf solcher Anteilscheine erlaubt werden soll.

Die 2007 vom Bundesrat beantragte Aufhebung der Lex Koller war Mitte 2008 vom Parlament zurückgewiesen worden – mit dem Auftrag, die geplante Aufhebung der Lex Koller mittels flankierender Massnahmen abzufedern. Doch noch bevor die Vorlage ins Parlament kam, begann der Wind zu drehen. Die damalige Zürcher SP-Lokalpolitikerin und heutige Nationalrätin Jacqueli-

ne Badran gründete ein Komitee Pro Lex Koller. Dann änderte die SVP ihre Meinung. Schliesslich konnte Badran SP und Grüne überzeugen, dass die Lex Koller ein wirksames Mittel gegen «ausländische Immobilienspekulanten und steigende Wohnungspreise» sei. Intensives Lobbying und die vom Volk angenommene Zweitwohnungsinitiative bewirkten nun offenbar auch im Bundesrat eine Meinungsänderung.

VERSCHÄRFUNG IST DER NÄCHSTE SCHRITT. Badran will das Gesetz aber nicht nur erhalten, sondern verschärfen. «Die Verschärfung ist der nächste Schritt», sagt auch SP-Nationalrat Roger Nordmann. Geplant ist beispielsweise, den Verkauf von Geschäftsliegenschaften an Personen im Ausland einzugrenzen, der heute erlaubt ist. Zudem soll jeder Käufer

„Jeder Käufer einer Schweizer Immobilie soll mindestens fünf Jahre hier gelebt und Steuern bezahlt haben.“

einer Schweizer Immobilie mindestens fünf Jahre hier gelebt und Steuern bezahlt haben. Keine Freude an dieser Entwicklung hat man insbesondere im Wallis. Von dort ertönen seit der Annahme der Zweitwohnungsinitiative neue Forderungen nach einer Abschaffung der Lex Koller. Die Zweitwohnungsinitiative setzt dem Bauboom im Berggebiet engere Grenzen, als es die Lex Koller je konnte. Deshalb könne man das Gesetz getrost abschaffen, sagt der Walliser CVP-Nationalrat Yannick Buttet. Doch auch Buttet zweifelt daran, dass es dafür heute noch eine Mehrheit gibt. «Es bestehen gute Chancen, sogar für eine Verschärfung der Lex Koller eine Mehrheit zu finden», konstatiert Buttet. ●

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



*SIMON HUBACHER

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

SCHWEIZ

**UNVERÄNDERTER
HYPOTHEKARISCHER
REFERENZZINSSATZ**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2,25% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Er bleibt auf diesem Niveau, bis der Durchschnittszinssatz 2,13% unter- oder 2,37% überschreitet. Seit der letzten Bekanntgabe ergibt sich somit kein neuer Senkungs- oder Erhöhungsanspruch. Falls der Mietzins im einzelnen Mietverhältnis jedoch

nicht auf dem aktuellen Referenzzinssatz von 2,25% basiert, besteht ein Senkungsanspruch, der sich auf eine vorher entstandene Reduktion des Referenzzinssatzes stützt.

**EINFÜHRUNG
EINES IMMOBILIEN-
PREISINDEXES**

Der Bundesrat hat der Schaffung eines Immobilienpreisindexes zugestimmt. Ausgehend von einer durch externe Experten erstellten Machbarkeitsstudie wird das Bundesamt für Statistik (BFS) beauftragt, einen

schweizerischen Immobilienpreisindex aufzubauen und 2017 einzuführen.

ZÜRICH

**NEUER KANTONS-
BAUMEISTER**

Der Regierungsrat des Kantons Zürich hat Dr. Matthias Haag, dipl. Architekt ETH/SIA, zum neuen Kantonsbaumeister und Chef des Hochbauamts ernannt. Er wird seine neue Aufgabe Anfang September 2013 antreten. Der 51-Jährige hat an der ETH Zürich ein Architekturstudium abgeschlossen und

ein Nachdiplomstudium «Gesamtleitung von Bauten» absolviert. Zwischen 1996 und 2000 verfasste er am Institut für Bauplanung/Baubetrieb der ETH seine Dissertation zu Themen des Bauprojektmanagements.



Matthias Haag

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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



Auf hohem Niveau stabil

Die Leerwohnungsquote verharrt weiterhin knapp unter der Ein-Prozent-Marke. Die Bestandesmieten sind in etwa stabil, während die Angebots- und Transaktionspreise in allen Segmenten in unterschiedlichem Ausmass weiter ansteigen.



Die Wohnungsproduktion bleibt unvermindert hoch (Foto: 3format / photocase.com).

RED. ●
WOHNUNGSPRODUKTION BLEIBT HOCH. Zwischen 2002 und 2010 ist die jährliche Wohnungsproduktion von knapp 29 000 auf fast 44 000 Einheiten angestiegen. Im letzten Jahr belief sich die Zahl der fertiggestellten Wohnungen gemäss den aktuellsten provisorischen Quartalszahlen auf rund 46 000. Vorlaufende Indikatoren, speziell die über 74 000 per Ende des 1. Semesters 2012 sich in Bau befindlichen, aber auch die über 56 000 im letzten Jahr baubewilligten Wohnungen lassen im laufenden und auch in den beiden kommenden Jahren eine Produktionsziffer oberhalb 45 000 Wohnungen erwarten. Weiter führen die von der Politik geschaffenen Anreize zur energetischen Erneuerung wie auch die im Nachgang zur Katastrophe von Fukushima aufgekommene Diskussion über Energieproduktion und -verbrauch zu einer verstärkten Renovationstätigkeit.

LEERSTÄNDE UNVERÄNDERT TIEF. Am 1. Juni 2012 standen wie bereits im Vorjahr 0,94% des Gesamtwohnungsbestandes leer, was einer Zahl von knapp 39 000 Wohnungen entspricht. In 15 Kantonen erhöhte sich die Leerwohnungsquote, in 11 Kantonen sank sie. Am höchsten ist diese in den Kantonen Solothurn und

Jura mit fast 2%, weniger als 0,5% beträgt sie in den Kantonen Genf, Zug und den beiden Basel, ebenfalls in der Agglomeration Lausanne. Unter den Grossregionen verzeichneten Zürich und der Espace Mittelland eine Abnahme der leer stehenden Wohnungen und der Leerwohnungsquote, in den übrigen Grossregionen ergab sich ein Anstieg.

» **Der Preisdruck im Baugewerbe bleibt trotz der weiterhin ausgesprochen günstigen Konjunkturlage stark.**»

STABILE BESTANDESMIETEN. Die Mietpreiserhöhungen waren in den Jahren 2006 bis 2011 mit Ausnahme von 2008 jeweils deutlich höher als der Anstieg des Konsumentenpreisindex. Der von BWO vierteljährlich publizierte hypothekarische Referenzzinssatz für Mietverhältnisse wird seit Dezember 2011 durch kaufmännische Rundung bestimmt. Diese Praxisänderung hatte auf diesen Zeitpunkt hin eine Senkung um einen Viertel-

prozentpunkt zur Folge. Anfang Juni ist der Referenzzinssatz nochmals gesunken, womit sich dieser seit seiner Einführung im September 2008 von 3,5% auf 2,25% ermässigt hat. Auch aufgrund der allgemeinen Teuerungssituation mit negativen Jahresteuersätzen kann deshalb in diesem und im nächsten Jahr von einem moderaten Anstieg oder sogar von einer Stabilisierung des Mietpreisindex für Bestandesmieten ausgegangen werden.

ANGEBOTSPREISE STEIGEN WEITER. Seit über 12 Jahren ist ein mehr oder weniger kontinuierlicher Anstieg der Angebotspreise in allen Wohnungsmarktsegmenten zu beobachten. Die Preisanstiege dürften auch aufgrund der weiterhin tief bleibenden Zinsen noch andauern und im Eigentumsbereich höher als im Mietbereich ausfallen. Allerdings dürfte die Dynamik der Preisanstiege leicht gebremst werden. Diesbezüglich dürften die verschärften Finanzierungsbedingungen der Banken bei der Vergabe von Hypothekendarlehen einen Einfluss haben. Gewisse Indizes zeigen bereits einen leichten Rückgang der Angebotspreise. ●

Quelle: BWO

SCHWEIZ

MARKT IN DER RISIKOZONE



Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index hat im 3. Quartal 2012 die Risikozone erreicht und steht neu bei 1,02 Indexpunkten, nach 0,82 im Vorquartal. Diese starke Zunahme widerspiegelt eine weitere Verstärkung der Ungleichgewichte auf dem Wohnimmobilienmarkt. In vielen Gefahrenregionen verschärfte sich die Situation im letzten Halbjahr weiter. So verzeichnete Davos innert sechs Monaten einen Preisanstieg von 7,6%, Zug von 5,1% und Zürich und Lausanne von 3,8%. In Genf beruhigte sich die Situation mit einem Anstieg von 1,8% leicht, was angesichts des hohen Preisniveaus aber immer noch beachtlich ist. Aufgrund des steigenden Indexstandes zählen die Wirtschaftsregionen Saanen-Obersimmental und das Untere Baselbiet wieder neu zu den Gefahrenregionen. Neu zu den Monitoring-Regionen, also Regionen mit erhöhtem Gefährdungspotenzial, zählen die Regionen Nidwalden und Innerschwyz.

MEHR FIRMAN – MEHR KONKURSE

Gemäss dem Verband Creditreform sind im Oktober mit 3253 Neueintragungen 10,8% mehr Firmen gegründet worden als im Vorjahr,

im Vergleich der Periode Januar bis Oktober waren es 0,4% weniger als in der gleichen Zeitspanne 2011. Die Anzahl Löschungen liegt mit 2530 im Oktober 2012 um 10% über dem Wert des Vorjahresmonats. Von Januar bis Oktober liegt die Zunahme bei den Firmenlöschungen bei 3,9%. Das Nettowachstum bleibt unter dem Strich deutlich unter den Vorjahreswerten – 11,1% weniger Firmen netto. Mit 414 Insolvenzen im Oktober 2012 wird der Vorjahreswert von 400 Eröffnungen knapp übertroffen. Auf das ganze Jahr gerechnet ist ein Rückgang von 3,8% festzustellen. Nach wie vor fallen einzelne Kantone bei den Firmeninsolvenzen auf: Im Kanton Genf ist beispielsweise mit 45,7% die höchste Zunahme gegenüber 2011 festzustellen. Am unteren Ende befindet sich der Kanton AR mit einem Rückgang um fast 60%.

GENOSSENSCHAFTEN FINANZIEREN SICH GÜNSTIGER

Im vergangenen Jahr sanken die Finanzierungskosten der Zürcher Wohnbaugenossenschaften um 3,4%. Die Abschreibungen und Rücklagen und damit auch die Gesamtkosten waren nach langer Zeit wieder niedriger als im Vorjahr. Durchschnittlich kostet eine Genossenschaftswohnung neu 1172 CHF monatlich, 6 CHF weniger als im Jahr 2010. Die Kostenstatistik von Wohnbaugenossenschaften Schweiz, dem Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger, basiert auf den Angaben von 43 Baugenossenschaften mit 39 056 Wohnungen in Zürich und Umgebung.

PREISRÜCKGANG FÜR KOMMERZIELLE IMMOBILIEN

Am Schweizer Markt zeichnet sich für die Preise kommerziell genutzter Immobilien eine Trendwende ab, während im Wohnsegment für die kommenden zwölf Monate mit weiter leicht steigenden Preisen zu rechnen ist. Dies ergibt der erstmals erhobene Swiss Real Estate Sentiment Index (SRE Sentiment Index) von KPMG Schweiz, an dessen Berechnung 190 institutionelle und professionelle Anleger und Bewerter von Schweizer Anlageimmobilien teilgenommen haben. Der Index wird jährlich fortgeführt und ermöglicht, die Erwartungen der Marktakteure zu den Entwicklungen über die kommenden zwölf Monate auf einer Skala von -200 bis +200 Indexpunkten zu messen. Der Index steht bei +20.6 Punkten und signalisiert eine neutrale bis verhalten optimistische Stimmungslage auf dem Schweizer Anlageimmobilienmarkt. Die Anleger fokussieren auf Investitionen mit einem niedrigen Risikoprofil. Dies akzentuiert sich im Teilindex für Wohnimmobilien, der mit +73.4 Indexpunkten weiter leicht steigende Preise signalisiert. Die Schere zwischen Wohnimmobilien in den Wirtschaftszentren und den Preiserwartungen für Immobilienanlagen im kommerziellen Bereich öffnet sich. Sämtliche Teilindizes für Büro- (-58.7 Punkte), Verkaufs- (-45.5), Gewerbeflächen (-57.8) und Spezialimmobilien (-13.5) liegen im negativen Bereich.



REVITALISIERUNG DER ORTSKERNE

Der Schweizerische Gewerbeverband und der Schweizerische Gemeindeverband sorgen sich um die Attraktivität von Stadt- und Ortskernen. Denn wirtschaftliche und soziale Aktivitäten verlagern sich zunehmend an die Siedlungsränder. Um diese Entwicklung zu korrigieren, werden die Verbände gemeinsam aktiv. Bis zum Frühling 2013 wird ein Leitfaden erarbeitet, der Städten und Gemeinden aufzeigt, wie sie ihre Zentren beleben können.

BAUVOLUMEN STÖSST AN WACHSTUMSGRENZEN

Der Bauindex sinkt im 4. Quartal 2012 um 3,5% und korrigiert damit zum Teil das überaus dynamische Wachstum des Vorquartals. Besonders ausgeprägt ist die Wachstumskorrektur im Wohnungsbau. Der entsprechende Subindex signalisiert mit einem Rückgang um 5,3% für das 4. Quartal 2012 sinkende Umsätze im Vergleich zum Vorquartal. Dieser Rückgang dürfte ein temporärer Effekt sein, denn sowohl die dynamische Neubauplanung als auch der hohe Auftragsbestand sprechen im Wohnungsbau für weiteres Umsatzwachstum in den kommenden Quartalen. Die Ertragsschwäche der Branche sowie die Kapazitätsengpässe, die dem Abarbeiten des hohen Auftragsbestandes im Wege stehen, dürften die volle Entfaltung des Wachstumspotenzials im Wohnungsbau weiterhin einschränken. Der Wirtschaftsbau ist im 4. Quartal die einzige Sparte, die leicht zulegt. Der Subindex klettert zaghaft



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

um 0,6% im Vergleich zum Vorquartal. Der Ausblick bleibt für den Wirtschaftsbau verhalten. Baubewilligungen für Büroflächen sind auf dem Rückzug, und der Auftragsbestand hält sich im Gegensatz zum Wohnungsbau in Grenzen.

SIEBEN PROJEKTE NACHHALTIGER SANIERUNG PRÄMIERT



Die Stadt Zürich hat zum ersten Mal die Auszeichnung «Nachhaltig Sanieren» vergeben und sieben Projekte prämiert sowie vier Bauten eine Anerkennung verliehen. Stadtpräsidentin Corine Mauch überreichte den Gewinnerinnen und Gewinnern die Gebäudeplaketten und Urkunden für besonders sozialverträgliche Wohnbausanierungen. Wichtige Kriterien für die Jurierung waren etwa ein frühzeitiger Einbezug der Mieterinnen und Mieter, eine langfristig orientierte Gebäudebewirtschaftung 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 wurden: Wohnhaus Segantinistrasse 200, Wohnhaus Bertastrasse 72,

Haus mit Jugendwohnungen Müllerstrasse 65/67, Siedlung Scheuchzerhof, Siedlung Sihlfeld, Wohnhochhäuser Siedlung Sihlweid und die Siedlung KraftWerk2 Heizenholz.

AUSZEICHNUNG FÜR BAUEN MIT SONNE UND HOLZ

In der «Umweltarena» in Spreitenbach wurden im Beisein von Bundespräsidentin Eveline Widmer-Schlumpf die Schweizer Solarpreise für das Jahr 2012 verliehen. In der Kategorie Neubauten und Sanierungen wurden das Renggli Holzbau-Werk in Schötz LU, das Minergie-P-Eco-Mehrfamilienhaus Poni in Zürich und die Isolierglasfabrik Scholl in Steg VS ausgezeichnet. Der «Norman Foster Solar Award» geht an die Umweltarena.



NEUER LEHRGANG FÜR LIFE CYCLE MANAGEMENT

Am 29. November 2012 startet an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW erstmals der neue Zertifikatslehrgang «Life Cycle Management Immobilien». Das Institut für Facility Management IFM reagiert damit auf die rasante Entwicklung in der Immobilienwirtschaft. Nachhaltigkeit ist nicht nur bei Neubauten ein wichtiges Thema, son-

dem je länger je mehr auch bei bestehenden Gebäuden. Der Zertifikatslehrgang wird unterstützt von der SGNI Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft. Der Lehrgang richtet sich primär an Fachpersonen aus Planung, Architektur sowie aus Immobilien-, Facility- oder Umwelt-Management. Informationen unter: www.ifm.zhaw.ch/weiterbildung



Aussicht über den Technopark Zürich auf den Mobimo Tower (Foto: Frank Schwarzbach, Zürich).

Pensionskassen, Anlagestiftungen und Versicherungen. Die grössten Aktionäre sind die Pensionskassen von Coop und Migros. Die neuen Mittel werden für die Entwicklung eigener Immobilienprojekte verwendet, die nach dem Bonacasa-Konzept erstellt werden und modernste Anforderungen an Ökologie einerseits und Anbindung an ein 24-h-Dienstleistungs- und Sicherheitsnetz andererseits erfüllen. Das Dienstleistungskonzept Bonacasa ist zudem seit Herbst 2012 über die von Bonainvest realisierten Projekte hinaus verfügbar. Neu kann jeder Einzelhaushalt in den Kantonen Zürich, Aargau, Solothurn und Bern vom Bonacasa-Angebot «Wohnen mit Service» Gebrauch machen. Für das Jahr 2013 sind weitere Kapitalerhöhungen vorgesehen.

IMPLENIA GEWINNT AUFTRÄGE



Im Auftrag der norwegischen Strassenbaubehörden wird Implenia die Landstrassen FV 48 und FV 7 im Westen Norwegens erneuern. Insgesamt fallen Strassenbauarbeiten auf 7,5 km Länge an. Zudem wird ein 2300 m langer neuer Strassentunnel erstellt. Die Bauarbeiten werden noch diesen Monat aufgenommen. Ende 2014 sollen die fertigen Strassen und der Tunnel dem Verkehr übergeben werden. In

der Schweiz zeichnet Implenia zudem als Teil der ARGE Implenia-Walo Bertschinger für den Bau des neuen 1138 m langen Galgenbucktunnels verantwortlich. Er soll die Funktionsfähigkeit des Anschlusses Schaffhausen Süd langfristig sicherstellen und die Gemeinde Neuhausen am Rheinfall vom Durchgangsverkehr entlasten. Die Bauzeit für diesen Auftrag beträgt rund fünfzehn Monate.

IPB FEIERT 20-JÄHRIGES BESTEHEN

Mit einem Immobilien-Anlagevolumen von über 140 Mrd. CHF und einem jährlichen Bauvolumen von ungefähr 4 Mrd. CHF (2012) repräsentiert die Interessensgemeinschaft privater, professioneller Bauherren (IPB) einen erheblichen Anteil am Immobilienbestand der Schweiz. Der unabhängige Verein vertritt 29 Mitgliederfirmen des Schweizer Immobilien- und Baumarktes und feiert dieses Jahr

sein 20-jähriges Bestehen. Die IPB vertritt die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber Dienstleistern, Fachverbänden, Behörden und anderen Organisationen, indem sie bei der Neugestaltung von Normen und Verordnungen auf nationaler Ebene mitwirkt. In den Arbeitsgruppen Weiterbildung, Nachhaltigkeit und Immobilienkonzepte werden Aufgaben wahrgenommen, die zur Professionalisierung der Bauherrenfunktion beitragen.

GRIBI THEURILLAT ÜBERNIMMT RANDAL

Das Basler Immobiliendienstleistungs-Unternehmen Gribi Theurillat weitet seine Geschäftstätigkeit nach Aarau aus und übernimmt per 1. Januar das Immobilien-Treuhandunternehmen Randal AG. Im Zuge der Integration in die Gruppe wird Randal AG ab 2013 unter dem Namen Gribi Theurillat Bewirtschaftung AG auftreten. Um seine Nachfolge zu regeln, verkauft Randal-

UNTERNEHMUNGEN

KAPITALVERDOPPELUNG BEI BONAINVEST

Die Bonainvest Holding AG hat die dritte Kapitalerhöhung im Jahr 2012 erfolgreich abgeschlossen, in deren Rahmen der Immobiliengesellschaft weitere 8 Mio. CHF zugeflossen sind. Insgesamt hat Bonainvest das Eigenkapital im laufenden Jahr von 55 Mio. auf 112 Mio. CHF mehr als verdoppelt. Bonainvest zählt 68 Aktionäre, davon über 20 institutionelle Investoren wie

ANZEIGE

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

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

Inhaber Peter Gerber seine Firma an die Gribi Theurillat AG mit Hauptsitz in Basel. Peter Gerbers langjährige Erfahrung und seine fachliche Kompetenz werden dem Betrieb vorerst erhalten bleiben. Die 11 Mitarbeiter von Randal werden übernommen. Festgehalten wird auch an den wichtigsten Dienstleistungen, der Bewirtschaftung und Vermarktung von Wohn- und Geschäftsimmobilien. Gribi Theurillat verfolgt einen expansiven Kurs und wird 2013 auch in Bern eine Niederlassung eröffnen. Damit ist das Unterneh-

men an neun Orten präsent: Zweimal in Basel sowie in Liestal, Laufen, Frick, Härkingen, Regensdorf, Aarau und Bern. Bis 2016 will das Basler Unternehmen die Regionen Luzern, St. Gallen und Chur erschliessen.

SPG INTERCITY VERMITTELT NEUEN XL-FIRMENSITZ

Das weltweit tätige Finanz- und Versicherungsunternehmen XL Group mit Sitz in Dublin stand 2012 vor der aussergewöhnlichen Aufgabe, für seine Schweizer Nie-



derlassung XL Services Switzerland einen neuen repräsentativen Firmensitz für rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu suchen. Mit der Unterstützung von SPG Intercity Zurich AG hat der Konzern sich nun für einen neuen Standort entschieden: Mitte 2013 wird

die Gesellschaft den Büroneubau «Löwenbräu Red» in Zürich West beziehen. Die angemieteten Räume umfassen die gesamte Fläche des Löwenbräu Red – rund 5300 m². Eigentümerin der Liegenschaft ist PSP Swiss Property AG.

UMSATZABSCHWÄCHUNG BEI GEBERIT

Bei der Geberit Gruppe ist nach einem überzeugenden ersten Halbjahr die erwartete Umsatzabschwächung im dritten Quartal – jedoch in einem grösseren Ausmass

ANZEIGE

NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

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

NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

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

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

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

als vorausgesehen – eingetreten. Kombiniert mit den erheblichen Investitionen in das organische Wachstum führte diese Entwicklung dazu, dass sich die Ergebnisse nach neun Monaten leicht unter dem Vorjahresniveau bewegten. Der Umsatz stieg um 2,1% und erreichte 1686,4 Mio. CHF. Das Betriebsergebnis (EBIT) nahm um 0,9% auf 382,7 Mio. CHF, das Nettoergebnis um 1,9% auf 327,2 Mio. CHF ab.

UNTERSUCHUNG WEGEN VERMUTETER WETTBEWERBSABSPRACHEN



Im Rahmen der Untersuchung in der Implenia-Niederlassung Zernze hat die Wettbewerbskommission bekanntgegeben, dass sie Kenntnis von allfälligen Abreden, namentlich in den Bereichen Hoch-, Tief- und Strassenbau sowie in den dazu vorgelagerten Märkten im Kanton Graubünden erlangt hat. Laut Mitteilung der Wettbewerbskommission bestehen Anhaltspunkte, dass es sich bei diesen Abreden um unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen handelt. Implenia liess verlauten, dass das Unternehmen zur Klärung des Sachverhaltes mit den Wettbewerbsbehörden kooperieren werde.

ROHRINNENSANIERUNG IM GEBÄUDE UNTER EINEM DACH



Ab November 2012 präsentiert sich das Familienunternehmen Naef Group in einem neuen Gewand. Die Naef Group vereint künftig die ganze Kompetenz der Rohrinnensanierung im Gebäude. Mit den Bereichen HAT-System (Sanierung von Fussbodenheizungen), HAT-Service (Unterhalt von Heizsystemen), JK-System (Einfräsmethode für Fussbodenheizungen), Anrosan (Sanierung von Trinkwasserleitungen) und Pipefinder (Detektion von Leitungsführungen und toten Leitungen) bietet sie ein umfassendes Dienstleistungsangebot für die Sanierung von Rohrleitungen im Gebäude, von der Analyse über die Umsetzung bis zum Service an. Die Dachmarke und das vollständig überarbeitete Erscheinungsbild wurde den Kunden an der Bau- und Energiemesse in Bern zum ersten Mal präsentiert.

ZÜBLINS UMBAU IM PLAN

Züblin entwickelte sich im ersten Halbjahr 2012/13 operativ planmässig, allerdings mit Verlust. Dieser rührt vom starken Rückgang der Mieterträge als Folge der Umbauarbeiten in Paris («Newtime») und Bern sowie Verkäufen

von mehrheitlich nicht strategischen Immobilien her. Auf dem nicht strategischen Portfolio mussten wegen des nach wie vor äusserst schwierigen Marktumfeldes Wertkorrekturen in den Niederlanden und Deutschland vorgenommen werden. Wie an der letzten Generalversammlung angekündigt, werden die nächsten zwei Jahre einerseits durch die grossen Umbauarbeiten in Paris und andererseits durch den Verkauf von nicht strategischen Immobilien geprägt sein. Im ersten Halbjahr 2012/13 wurde ein Mietertrag von 29

Mio. CHF erreicht, was einen Rückgang von 26% gegenüber dem Vorjahreszeitraum bedeutet. Das operative Ergebnis ist mit 1 Mio. CHF dennoch positiv und gemäss Plan. Der Gesamtwert des Immobilienportfolios betrug per 30. September 2012 1078 Mio. CHF.



Eine der Züblin-Liegenschaften.

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, wbte@fhsg.ch

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch

Das
ökologische
Dachsystem.
Aus der
Schweiz.

MEMBER
MINERGIE®



Wädenswil: Wohnüberbauung Aublickweg (Minergie-Standard)

Bauen im Minergie-Standard?

Wählen Sie ein Sarnafil®-Dachsystem und erhalten Sie so eine überzeugende Lösung!

Die ökologische Kunststoffdichtungsbahn Sarnafil T wird im Anforderungskatalog MINERGIE®-ECO positiv bewertet und von Experten empfohlen.

Profitieren Sie von den zuverlässigen, wurzelfesten Sarnafil T-Kunststoffdichtungsbahnen mit einer langen Lebensdauer, einem hohen mechanischen Widerstand, Beständigkeit gegen Witterungseinflüsse, technischem Support inkl. Standard-Devisierung etc.

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



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

Sarnafil®

SWISS PRIME SITE WÄCHST



Mit dem Erwerb des Riverside Business Park in Solothurn/Zuchwil hat sich Swiss Prime Site (SPS) ein direkt an der Aare gelegenes Areal von 170 000 m² gesichert. Das ehemalige Sulzer-Areal beherbergt auf seinem südlichen Teil zahlreiche kommerzielle Nutzungen. Die Landreserven im Norden und Osten bieten mittelfristig Chancen für weitere Nutzungen wie Dienstleistungen, Wohnen usw. SPS hat den Business Park von einer ausländischen Investorengruppe zum Preis von 90 Mio. CHF erworben. Das koitierte Unternehmen wird die jetzigen Mietverhältnisse weiterführen und die bestehenden Bauten und deren Bewirtschaftung optimieren. Zur Unterstützung ihrer Wachstumsstrategie plant SPS eine Bezugsrechtskapitalerhöhung. Die Gesellschaft beabsichtigt, den Nettoerlös der Kapitalerhöhung innerhalb der nächsten 18 bis 24 Monate für Investitionen in laufende Entwicklungs- und Neubauprojekte sowie Umbauten und Umnutzungen zu verwenden. Der Verwaltungsrat hat entschieden, das Aktienkapital durch die Ausgabe von bis zu 5,4 Mio. voll zu liberieren

renden Namenaktien mit einem Nennwert von je 15.30 CHF zu erhöhen. Der Bezugspreis wurde auf 64 CHF pro neue Namenaktie festgesetzt.

CHINESISCHER INVESTOR STEIGT BEI EBERLI AG EIN

Der chinesische Geschäftsmann Yunfeng Gao beteiligt sich an der Obwaldner Generalunternehmung Eberli AG. In Engelberg hat Gao bereits das Hotel Europäischer Hof gekauft und investiert 100 Mio. CHF in die Erneuerung. Das Aktienpaket der Eberli Holding AG teilen sich Toni Eberli (Verwaltungsratspräsident), CEO Toni Bucher und Yunfeng Gao zu je einem Drittel. Wie viel Gao dafür investiert hat, gab das Unternehmen nicht bekannt. Der 46-jährige Yunfeng Gao ist Inhaber der Firma Han's Laser in China. Auf dem europäischen Immobilienmarkt ist er mit Han's Europe AG aktiv. Eberli hat in den letzten Jahren das neue Fussballstadion in Luzern (zusammen mit der Generalunternehmung Halter) sowie das Hotel Frutt-Lodge auf Melchsee-Frutt gebaut. Dort laufen zurzeit die Bauarbeiten an einem weiteren Hotel.



Yungeng Gao ergänzt das Team von Toni Eberli (links) und Toni Bucher.

BNP PARIBAS MIT SCHWEIZER IMMOBILIENPARTNER

BNP Paribas Real Estate und die Kuoni Mueller & Partner Gruppe gehen eine Kooperation ein und wollen am Deutschschweizer Immobilienmarkt gemeinsam auftreten. Die beiden Unternehmen beabsichtigen, vor allem in den Geschäftsbereichen Kauf/Verkauf, Bewertung und Beratung im Gewerbeimmobiliensektor zusammenzuarbeiten.

VON FM ARENA ZU FM MEDIA AG

Eine nationale Investorengruppe hat im Sommer 2012 aus dem Verein FM Arena eine Aktiengesellschaft mit dem Namen FM Media AG gegründet. Der Vorsitz der Aktiengesellschaft liegt in Händen von Peter Wissmann. Die FM Media AG beabsichtigt, die verschiedenen Disziplinen der Immobilienbranche zu verbinden, ihr Verständnis untereinander zu fördern, die Kongruenz zu erhöhen und die Zusammenarbeit zu verbessern.

SIBIR GROUP ERÖFFNET NEUEN SHOWROOM IN SCHLIEREN

Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Haushaltsgrossgeräte für Küche und Waschraum präsentiert sich in Schlieren mit einem neu gestalteten Show-Room und zeigt ein grosses Sortiment an neuen Produkten. Die breite Palette bietet Design-Linien oder funktionelle, elegante Einbau- und freistehende Geräte für die moderne Küche und den Waschraum, Inspiration sowie umfassende und kompetente Beratung.

VERANSTALTUNGEN

SOCIAL MEDIA KURS FÜR IMMOBILIENPROFIS

Am ersten Social-Media-Kurs des Immobilienportals Homegate tauschten sich die Teilnehmer über die optimale Immobilienvermarktung auf Facebook, Twitter und Co aus. Kursdaten für das Jahr 2013 stehen bereits fest. Weitere Informationen unter: www.myhomegate.ch/services/ausbildungen/social-media.

PERSONEN

NEUER DIREKTOR DES CAMPUS SURSEE

Daniel Suter wird neuer Direktor des Campus Sursee. Der langjährige Direktor des Verkehrshauses Luzern leitet ab Mitte 2013 das Ausbildungszentrum des Schweizerischen Baumeisterverbands. Er löst in dieser Funktion Walter Luterbacher ab, der 2013 pensioniert wird. Am Campus Sursee finden jährlich 180 Weiterbildungslehrgänge und -kurse statt, die von 10 000 Teilnehmern besucht werden. Damit verfügt das Schweizer Bauhauptgewerbe als eine der einzigen Branchen im Lande über eine eigene, privat finanzierte «Universität».



110
01
10
10
00
11
01
10
001
001
100
111
0010
010
01101
01
0010
1101
01
0100
0011
01101
0010
111
01
011
001
010
11
000
11
01
010
01101
01
0010
011
001
0100
010
1110
01
0100
011
010
1110
010
01110
01
01110
001

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

.net

Software Stowe Verwaltung DMS Portfolio Makler Internet

www.quorumsoftware.ch

DAVID HOSSLI ZU ALFRED MÜLLER AG



David Hossli wird neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung der Alfred Müller AG. Er löst in dieser Funktion Christoph Müller ab, der sich voll auf das Amt des Präsidenten des Verwaltungsrates konzentriert. David Hossli führte bisher als Vorsitzender der Geschäftsleitung das Unternehmen Pöyry Infra AG (ehemals Electrowatt Infra AG) in Zürich. Er übernimmt seine neue Aufgabe bis spätestens Frühjahr 2013.

INTERNATIONAL

HÖCHSTES GEBÄUDE EUROPAS IN MOSKAU



Moskau hat wieder den höchsten Wolkenkratzer Europas. Der Mercury City Tower hat eine Höhe von 338 m erreicht und ist damit höher als das Londoner Hochhaus Shard, das bei seiner Fertigstellung im Juli 2012 mit 310 Meter als höchstes Gebäude Europas gefeiert worden war. Der Neubau in der russischen Hauptstadt weist 75 Stockwerke auf und hat rund 1 Mrd. USD gekos-

tet. Auf den knapp 174 000 m² Nutzfläche befinden sich Büros- und Geschäftsräume bis zur 40. Etage und in den darüberliegenden Stockwerken Luxus-Appartements.

DEUTSCHE BUNDES- BANK WARNT VOR IMMOBILIENBLASE

Angesichts der niedrigen Zinsen blickt die Deutsche Bundesbank mit Sorge auf den deutschen Immobilienmarkt. In Ballungsgebieten verzeichnen die Immobilienpreise einen beschleunigten Anstieg, warnt die Bundesbank in ihrem Finanzstabilitätsbericht 2012. In 125 deutschen Städten stiegen die Preise für Wohnimmobilien im Jahr 2011 laut Bundesbank um 6,3% für neue Wohnimmobilien und um 4,9% für Bestandesliegenschaften. In den sieben grössten deutschen Städten betrug der Zuwachs für neue Wohnimmobilien im Jahr 2011 sogar 9,1%, verglichen mit 4,9% im Jahr 2010. Die sieben grössten deutschen Städte sind Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf.



DZ BANK WILL SCHADENERSATZ VON MORGAN STANLEY

Die Immobilienblase in den USA liegt bereits einige Jahre zurück, doch erst jetzt erreicht eine Flut von Schadenersatzklagen die US-

MAKLERTREND HAUSBESICHTIGUNG 7x24

Banken. So fordert die DZ Bank nun von der US-Investmentbank Morgan Stanley fast 700 Mio. USD Schadenersatz für Verluste in der Finanzkrise. Die beim obersten Gericht für den US-Bundesstaat New York eingereichte Klage bezieht sich auf strukturierte Hypothekenscheine, die Morgan Stanley konstruiert und verkauft hat, wie aus der Klageschrift hervorgeht. Die DZ Bank hatte bereits früher gegen die UBS und Goldman Sachs vergleichbare Klagen eingereicht.



Wolfgang Kirsch, Verwaltungsratspräsident der DZ Bank.

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

• **Social Media und Mitmach-Web sind die Antwort des 21. Jahrhunderts. Das bestätigen Marketingexperten mit geradezu hektischer Eifrigkeit in allen themenspezifischen Artikeln nahezu aller Branchen. Wie sieht das in unserer Branche aus? Können Youtube oder Vimeo tatsächlich zielgerichtet dafür eingesetzt werden, immense Zeiten – Koordinierungszeiten, Fahrtzeiten, Vor-Ort-Zeiten – einzusparen, indem Besichtigungen ins Mitmach-Web ausgelagert werden? Für die Produktion gibt es verschiedene Dienstleister mit unterschiedlichen Schwerpunkten – oder man kann auch selber schauen, wie weit man mit professionellem Equipment kommt. Je nachdem, was der Auftraggeber bereit ist zu zahlen. Ergebnis sollte ein tolles und aussagekräftiges Video sein, das das Zielobjekt bestens ausgeleuchtet und dekoriert zeigt.**

Die Wirkung: Der Eigentümer ist stolz und findet es toll. Für den potenziellen Käufer dient das Video als USP. Ein gutes Video führt zu weniger Besichtigungen, da es 7x24 Stunden angeschaut werden kann und Besichtigungstouristen abschreckt.

Ersteres stimmt natürlich: Der Eigentümer kann seinen Verwandten in Australien endlich einmal stolz das Eigenheim zeigen, und das ganz easy via Social Media. Zweiteres ist ein netter Benefit für Interessenten. Bei dritterem aber stellt sich die Frage: Ist das wirklich ein



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

Vorteil? Hier die provokative Behauptung: mitnichten. Warum? Weil die Besichtigung DIE Möglichkeit ist, die persönliche Visitenkarte dafür abzugeben, wie die Dienstleistung aussieht. Jeder von uns kennt zig Beispiele in beide Richtungen, tolle wie auch fürchterliche Besichtigungen. Insbesondere bei Objekten intensiver Preisklassen, vorsichtig ausgedrückt, sind verdreckte Induktionsfelder und staubige Fussleisten schlicht eine Unverschämtheit. Damit verschwindet auch das Vorstellungsvermögen – Kreativität ist ja bei vielen Besichtigungen gefragt – des potenziellen Käufers schnell hinter einem unwilligen Gefühl.

Wer hingegen die perfekte Besichtigung zu seinem Dienstleistungsportfolio zählt, punktet direkt auf emotionaler Ebene. Natürlich ist auch hier das fehlende dritte Schlafzimmer ein Ausschlusskriterium. Aber bei einer persönlichen Besichtigung wird das Alternativobjekt direkt via iPad gezeigt – und der Interessent emp-

fehlt gerne das befreundete Paar ohne Kinder, das nur ein Arbeitszimmer braucht.

Damit ist das Hauptargument für die persönliche Besichtigung auch direkt vorweggenommen, denn es funktioniert in beide Richtungen: Jeder Besichtigter ist auch ein potenzieller Verkäufer oder kennt einen potenziellen Verkäufer – und der persönliche Aufbau von Netzwerken ist die Grundlage jeden Einkaufs.

Und was passiert nun mit unseren schönen Videos? Die können selbstverständlich als Bestandteil der Unternehmensstrategie als Positionierung dienen und wichtiges Einkaufsargument sein. Für alle anderen: Warum nicht die Erstellung von Videos als Extra-Dienst auch denjenigen Eigentümern anbieten, die gar nicht verkaufen, sondern nur ihre Facebook-Freunde neidisch machen wollen? Wenn sie marktreif sind, denken sie garantiert zuerst an den Makler, der ihr Haus so toll gefilmt hat.

Transaktion aus Mehrwertsteueroptik

Lohnt sich der Immobilienkauf? Vor dieser Frage steht in unserem Fallbeispiel die Investment AG. Die zukünftige Rendite hängt auch von der Art der Immobilientransaktion bzw. den daran geknüpften Mehrwertsteuerfolgen ab. Teil 3 legt den Fokus darum auf die Mehrwertsteuer.



Die Art der Transaktion ist auch von den mehrwertsteuerlichen Konsequenzen abhängig (Foto: jala / photocase.com).

ANDREAS BLÄTTLER & ANDREAS GROSSENBACHER*

VERSTECKTE RENDITEGRÖSSE. Die zu 100% von der Tex Holding AG gehaltene Textil AG beabsichtigt ihre ehemalige Produktionsimmobilie an die Investment AG zu veräussern. Da alle drei Gesellschaften als Mehrwertsteuerpflichtige registriert sind, sollte im Rahmen der steuerlichen Prüfung namentlich auch die Mehrwertsteuer abgeklärt werden. Die Mehrwertsteuer, deren Satz derzeit bei 8% liegt, stellt nicht auf den Gewinn ab, sondern auf das Transaktionsvolumen der Immobilie. Im Rahmen von Renditeüberlegungen ist die Mehrwertsteuer deshalb eine nicht zu unterschätzende, versteckte Renditegrösse.

Bei den gängigsten Renditeberechnungen werden den voraussichtlichen Einnahmen die Aufwendungen wie Transaktionskosten, Zinsen, Unterhaltskosten und Steuern (zumeist Gewinn-

und Kapitalsteuern) gegenübergestellt. Erst auf den zweiten Blick wird dabei erkennbar, dass auch die Chancen und Risiken der Mehrwertsteuer bei Immobilientransaktionen relevant sind und genauer geprüft werden sollten.

OPTIONEN VARIIEREN JE NACH TRANSAKTIONSART. Typischerweise erfolgen Immobilientransaktionen entweder als «Asset Deal» (Kauf von Wirtschaftsgütern) oder als «Share Deal» (Kauf von Beteiligungen). Je nach Transaktionsart variieren die Gestaltungsmöglichkeiten für die Mehrwertsteuer.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

1. ASSET DEAL. Beim Immobilienverkauf im Rahmen eines Asset Deals bestehen aus mehrwertsteuerlicher Sicht drei Möglichkeiten, die bei Käufer und Verkäufer zu unterschiedlichen Chancen und Risiken führen:

VARIANTE A: «OHNE OPTION – VON DER MEHRWERTSTEUER AUSGENOMMENETRANSAKTION». Wählen die Parteien keine freiwillige Versteuerung, so gilt der Verkaufserlös als von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Der Käufer erwirbt bei dieser Variante die Immobilie frei von Mehrwertsteuerrisiken aus der Vergangenheit. Er hat für die Zukunft die volle Wahlfreiheit und kann beispielsweise für die Vermietung optieren und auf die Investitionen nach dem Erwerb den Vorsteuerabzug geltend machen.

Der von der Mehrwertsteuer ausgenommene Umsatz führt beim Verkäufer zu einer Korrektur des bisher geltend gemachten Vorsteuerabzuges auf dem aktuellen Zeitwert der Immobilie. Diese Korrektur hat der Verkäufer für die vergangenen 20 Jahre vorzunehmen, d. h. es ist eine Abschreibung von 5% pro Nutzungsjahr zu berücksichtigen, und führt bei ihm zu einer endgültigen Belastung (taxe occulte).

VARIANTE B: «MIT OPTION – VERSTEUERUNG MIT OFFENEM AUSWEIS DER MEHRWERTSTEUER». Im Rahmen der freiwilligen Versteuerung der Immobilientransaktion (Option) führt der Verkäufer die Mehrwertsteuer auf dem Verkaufspreis ab und überwälzt diese auf den Käufer.

Der Käufer kann aufgrund der zukünftigen zum Vorsteuerabzug berechtigten Nutzung der Immobilie zwar die Mehrwertsteuer im Kaufzeitpunkt als Vorsteuer zurückfordern, er hat jedoch ein latentes Mehrwertsteuerrisiko bezüglich einer zukünftigen Umnutzung während 20 Jahren. Seitens des Käufers könnte in den Kaufpreisverhandlungen der nachfolgend erwähnte mehrwert-

steuerliche Vorteil des Verkäufers und/oder sein latentes Mehrwertsteuerrisiko als kaufpreisrelevante Tatsache betrachtet werden.

Aufgrund des steuerbaren Umsatzes entfällt eine Vorsteuerkorrektur beim Verkäufer. Konnte der Verkäufer in der Vergangenheit auf Investitionen nicht den vollen Vorsteuerabzug geltend machen, kann er jetzt auf deren Zeitwert den Vorsteuerabzug nachholen (Einlage-Entsteuerung). Der Erlös aus dem nachgeholt Vorsteuerabzug erhöht den Erfolg des Verkäufers.

VARIANTE C: «MELDEVERFAHREN». Eine weitere Möglichkeit im Rahmen der freiwilligen Versteuerung bietet das Meldeverfahren. Bei einem reinen Immobilienverkauf ist dessen Anwendung freiwillig, obligatorisch ist das Verfahren bei einer Geschäftsübertragung (inkl. Immobilien). Es ersetzt das Abführen der Mehrwertsteuer durch den Verkäufer und den Vorsteuerabzug beim Käufer.

Lesen Sie auch den Beitrag zur neuen Praxis der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) auf Seite 28.

Der Hauptunterschied gegenüber Variante B liegt darin, dass der Käufer die für die Mehrwertsteuer massgebenden Bemessungsgrundlagen, Nutzungsquoten und -dauer der Immobilie vom Verkäufer übernimmt. Er hat daher vor dem Kauf detaillierte Abklärungen bezüglich der bisherigen Nutzung, Dokumentation und Deklaration der Immobilie zu treffen bzw. sich ein Zugriffsrecht auf diese Unterlagen und Informationen der Immobilie zu sichern.

Der wesentliche Vorteil für den Käufer gegenüber der Variante B liegt bei einer zukünftigen Nutzungsänderung (Vorsteuerkorrektur), bei der die Vornutzung durch den Verkäufer mitberücksichtigt werden kann und eine Vorsteuerkorrektur bloss auf einer reduzierten Basis erfolgt. Diesem Vorteil steht jedoch in der Praxis das Risiko bezüglich der Dokumentation der Vornutzung gegenüber. – Auch bei diesem Verfahren hat der Verkäufer aufgrund der steuerbaren Übertragung keine Vorsteuerkorrektur vorzunehmen, er kann jedoch keine Einlage-Entsteuerung geltend machen (vergleiche Variante B).

2. SHARE DEAL. Die Übertragung der Immobilie in Form eines Verkaufs der Aktien an der Textil AG an die Investment AG wäre im Fall der Tex Holding AG von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Bei der Veräusserung einer massgeblichen Beteiligung findet beim Verkäufer keine Vorsteuerkorrektur statt. Weil dabei alle mehrwertsteuerlichen Risiken und Chancen der Immobilie auf den Käufer übergehen, empfiehlt sich eine MWST-«Due Diligence», damit der Käufer die kaufpreisrelevanten Chancen und Risiken für die Vertragsverhandlungen kennt.

» Die Mehrwertsteuer ist eine nicht zu unterschätzende, versteckte Renditegrösse.«

FAZIT. Aufgrund des vorliegenden Fallbeispiels ist aus mehrwertsteuerlicher Sicht für die Textil AG der Verkauf «Mit Option – Versteuerung mit offenem Ausweis der Mehrwertsteuer» (Variante B) empfehlenswert, welche die Möglichkeit zur Einlage-Entsteuerung bietet. Für den Käufer bietet sich ein Kauf «Ohne Option – von der Mehrwertsteuer ausgenommene Transaktion» (Variante A) an, da die Immobilie ohne latente Mehrwertsteuerrisiken übernommen werden kann.

Für ein abschliessendes Bild der geplanten Transaktion fehlt nun noch die rechtliche Perspektive. Diesem Thema widmet sich Teil 4 der Serie «Immo-Check».



* **ANDREAS BLÄTTLER & ANDREAS GROSSENBACHER**
Die Autoren sind Directors 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

MWST IM IMMOBILIENGESCHÄFT



Die Prüfung von Transaktionsvarianten ist Teil einer ganzheitlichen Mehrwertsteuerplanung.

● Für die Mehrwertsteuerplanung bei einer Immobilientransaktion ist es wichtig, die mehrwertsteuerliche Funktionsweise zu kennen.

Aufgrund des Konzepts unterliegt der Immobilienverkauf nicht per se der Mehrwertsteuer. Allerdings sind die auf Investitionen vor der Veräusserung geltend gemachten Vorsteuern zu korrigieren bzw. der Vorsteuerabzug muss zumindest teilweise rückgängig gemacht werden. Die Korrektur basiert auf dem Zeitwert der Immobilie und umfasst die vergangenen 20 Jahre. Die im unternehmerischen Bereich grundsätzlich ungewollte Steuerbelastung (sogenannte «taxe occulte») kann bei nicht privat genutz-

ten Renditeobjekten mittels einer freiwilligen Versteuerung des Immobilienverkaufs verhindert werden. Besonders zu beachten ist, dass die Immobilien betreffenden Geschäftsunterlagen während mindestens 25 Jahren aufbewahrt werden sollten. Die im nebenstehenden Fachartikel vorgestellten mehrwertsteuerlichen Transaktionsvarianten sind als Bestandteil einer ganzheitlichen Mehrwertsteuerplanung unter Berücksichtigung der Vergangenheit und Zukunft zu sehen. ●

Nachfrageseite dämpft

Die Produktion von Wohnraum bleibt unvermindert hoch, während die Nachfrage aufgrund des schwierigeren Wirtschaftsumfeldes und der rückläufigen Zuwanderung abnimmt. Dies bleibt im Grossraum Zürich nicht ohne Wirkung auf die Preise.



Verdichtung ist insbesondere in der Stadt Winterthur ein hochaktuelles Thema. Schwerpunktgebiete sind dabei die früheren Industrieareale.

RED. ●
PREISE ENTSPANNEN SICH. Der CSL-Wohnmarktbericht 2013 zeigt: Im Wirtschaftsraum Zürich hat sich 2012 das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Wohnmarkt leicht entspannt. Einer grossen Zahl an neuen Wohnungen stand eine auf hohem Niveau leicht rückläufige Nachfrage gegenüber. Die Preise stiegen deshalb im Vergleich mit den Vorjahren deutlich weniger stark. Die Gefahr einer flächendeckend starken Überbewertung und damit einer generellen Immobilienblase ist vor diesem Hintergrund zurzeit eher klein. Dafür spricht auch, dass mit Ausnahme der Städte Zürich, Winterthur und Zug sowie gewisser Hotspots am Zürichsee weiterhin im gesamten Wirtschaftsraum erschwinglicher Wohnraum in Miete und Eigentum verfügbar ist.

Die Entspannung an der Preisfront zeigte sich 2012 sowohl beim Wohneigentum als auch im Mietsegment. Beim Wohneigentum stiegen die Preise im Wirtschaftsraum Zürich zwischen Mitte 2011 und Mitte 2012 durchschnittlich nur noch um 1,7% (Vorjahr: +10,1%). Verschiedene Regionen – unter anderem Winterthur, Baden und Pfannenstiel – verzeichneten gar ein Nullwachstum. Im Mietsegment stiegen die Durchschnittspreise mit Ausnahme von Zug in allen Regionen um weniger als 1%. Der In-

dex für den ganzen Wirtschaftsraum legte um lediglich 0,4 Punkte zu (Vorjahr: +5,1%).

NACHFRAGERÜCKGANG. Der Hauptgrund für die leichte Entspannung auf dem Markt für Wohnimmobilien liegt auf der Nachfrageseite. Diese wurde in den letzten Jahren insbesondere von der Zuwanderung von Arbeitskräften in den prosperierenden Grossraum Zürich getrieben. Diese Entwicklung führte zu einer starken Zunahme der Neubauaktivität. Die-

» An weniger günstig gelegenen Standorten sowie im zweiten Agglomerationsgürtel ist 2013 mit teils sinkenden Preisen zu rechnen.«

se Projekte kamen 2011 und 2012 auf den Markt, als die Nachfrage jedoch bereits wieder zu sinken begann. Dies, weil die Wirtschaft im Zug der europäischen Finanz- und Wirtschaftskrise zu schwächeln begonnen hatte und weniger Zuwanderer anzog. Das führte dazu, dass im letzten Jahr erstmals mehr Wohnungen gebaut wurden, als neue Haushalte entstanden.

KEINE ENTSPANNUNG AUF DEM INVESTITIONSMARKT. Am Anlagemarkt manifestierte sich die geschilderte Entspannung 2012 nicht. Die Anleger und Investoren waren weiterhin bereit, hohe Preise zu zahlen. Gesucht waren namentlich Wohnimmobilien an guter Lage sowie das rarer werdende Wohnbauland, dessen Preise weiter anstiegen. Bieterwettbewerbe waren an der Tagesordnung. Diese Entwicklung wird im Kanton Zürich künftig durch die Umsetzung der Kulturlandinitiative gestützt werden. Einzelne Marktakteure

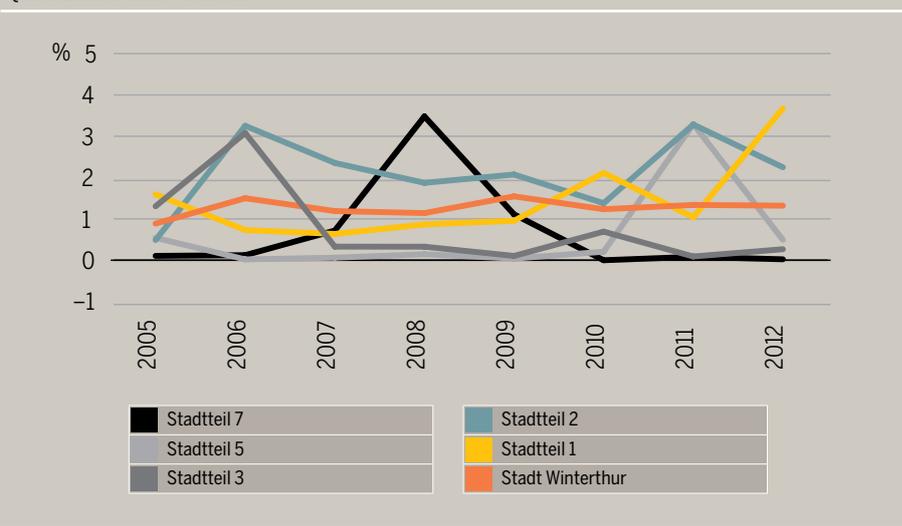
haben die Akquisition neuer Objekte eingestellt, weil sie die Preise als zu hoch beurteilen.

VERDICHTUNG MIT HINDERNISSEN. Die Notwendigkeit einer inneren Verdichtung wird in Fachkreisen bereits seit Jahren propagiert, um einen haushälterischen Umgang mit dem knappen Gut Boden zu fördern, um die Zersiedlung zu stoppen



WACHSTUMSQUOTE WOHNUNGSMARKT

Quelle: Bauamt Stadt Winterthur



und um die Infrastrukturinvestitionen zu optimieren. Auf kantonaler Ebene ist die Verdichtung heute überall ein zentrales Ziel. Anders sieht es zurzeit noch in den Gemeinden des ersten und zweiten Agglomerationsgürtels aus. Viele von ihnen möchten ihre Siedlungsgebiete tendenziell ausweiten. Erst wenige kommunale Bau- und Zonenordnungen (BZO) sind auf verdichtetes Bauen ausgerichtet. Anders präsentiert sich die Situation in den urbanen Räumen. In der Stadt Zürich etwa dominieren heute Ersatzneubauten und Anbauten. Eine wesentliche Rolle dürfte dabei der Ausnützungsdruck spielen, den die hohen Landpreise ausüben. Im gesamten Wirtschaftsraum ist jedoch weiterhin der Neubau prägend.

In der Immobilienpraxis verstehen die Akteure gemäss den von CSL Immobilien durchgeführten Interviews unter Verdichtung insbesondere den Einsatz von Sonderbauvorschriften sowie von öffentlichen und privaten Gestaltungsplänen, um über die in den BZO vorgegebene maximale Ausnützung hinausgehen zu können. Die Erfahrungen zeigen, dass zahlreiche Probleme die Verdichtung in der Praxis behindern oder oft verhindern. Aus Sicht der Akteure besteht auf politischer Ebene ein grosser Handlungsbedarf, um verdichtetes Bauen zu ermöglichen. Eine wichtige Massnahme wird sein, die kantonalen Planungs- und

Baugesetze und nachgelagert die kommunalen Bau- und Zonenordnungen so zu ändern, dass höhere Ausnützungen möglich werden. Es ist zudem nicht sinnvoll, eine maximale Ausnützung zu definieren, aber kein Minimum vorzugeben, wenn Verdichtung das Ziel sein soll. Eine weitere Aufgabe der Politik wird sein, mit fiskalischen und anderen Massnahmen dafür zu sorgen, dass grosse Wohnflächen pro Kopf und Flächen am raumplanerisch gesehen falschen Ort preislich belastet werden. Zu einem Massnahmen-Mix werden deshalb unter anderem auch die Mobilitätstarife gehören müssen. Zudem sollte diskutiert werden, ob die in manchen Gemeinden gängige Vermischung von Steuerpolitik und Zonenplanung (übergrosse Zonen für gehobenes Wohnen mit tiefer Ausnützung) weiter tolerierbar ist.

WEITERE ENTLASTUNG ERWARTET. Die Konjunktur-Experten erwarten für 2013 ein sinkendes Wirtschaftswachstum. Dies wird die Zuwanderungsrate weiter zurückgehen lassen, was wiederum mit einer sinkenden Nachfrage nach Wohnraum einhergeht. Der Druck auf die Preise für Wohneigentum und Mietwohnungen wird durch diesen Effekt aber nur leicht fallen, da derzeit auch die Zahl der Baubewilligungen und damit der realisierten Wohnungen rückläufig ist. In den

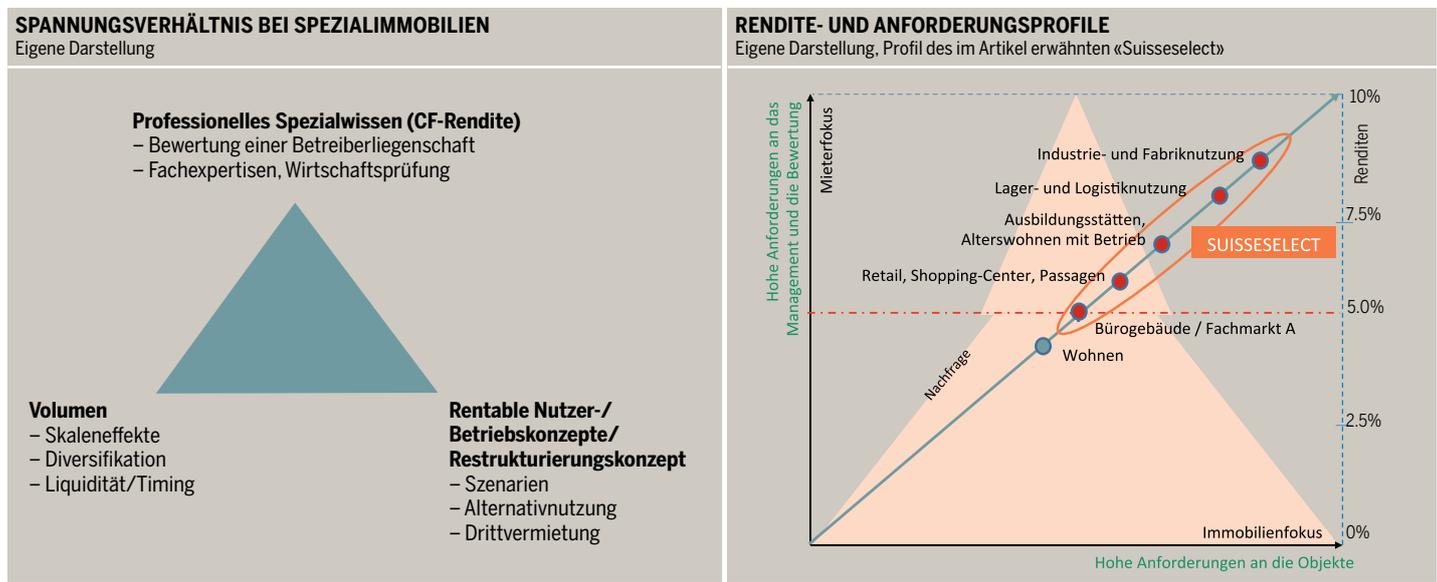
zentralen Orten und an attraktiven Standorten des ersten Agglomerationsgürtels wird der Nachfragedruck hoch bleiben und für steigende oder zumindest nicht sinkende Preise sorgen. An weniger günstig gelegenen Standorten sowie im zweiten Agglomerationsgürtel ist 2013 jedoch mit teils effektiv sinkenden Preisen zu rechnen.

FINANZIERUNGSPOLITIK WECKT UNSICHERHEIT. Einfluss auf den Markt erwarten die Experten von CSL Immobilien weiter von der Finanzierungs- und Bewertungspolitik der Banken. Diese akzeptieren die über Angebot und Nachfrage zustande gekommenen Immobilienmarktpreise immer weniger als Basis für die Finanzierung. Sie stützen sich vielmehr auf eigene Bewertungen ab, die tiefer als der Marktpreis liegen. Für kaufwillige Personen bedeutet dies, dass sie über die von den Banken verlangten 20% Eigenmittel hinaus zusätzliche Eigenmittel aufbringen müssten, um die Lücke zwischen der Bewertung der Bank und dem effektiven Kaufpreis zu decken. Für viele ist dieses Risiko zu hoch. Sollte diese Bewertungspolitik der Banken Schule machen, könnten die Preise insbesondere von Stockwerkeigentum unter Druck geraten. ●

Quelle: CSL Immobilien AG

Handlungsoptionen für Vorsorgeeinrichtungen

Die Nachfrage nach Wohn- und Büroimmobilien an guten Lagen hält an, und die Renditen nehmen weiter ab. In dieser Situation stellt sich die Frage, was es für Alternativen im Schweizer Immobilienmarkt gibt. Eine Möglichkeit stellen Geschäfts- und Spezialimmobilien dar.



Mit einer geschickten Kombination von Core- und Opportunistic-Objekten sowie einer Diversifizierung in Mieter-, Objekt- und Makrolagenstruktur ist es möglich, eine ansprechende Performance zu realisieren.

HANS JÜRGEN STUCKI*

NEUE OPPORTUNITÄTEN. Die Nachfrage nach Immobilienanlagen für Schweizer Vorsorgeeinrichtungen ist unverändert sehr hoch. Als Folge davon steigen die Preise für Wohn- und Büroimmobilien an guten Lagen unvermindert an, und die Renditen nehmen unverändert ab. Das derzeitige Anlegerverhalten im Allgemeinen wird in der Realität davon geprägt, dass eine starke Abnahme von Investitionsmöglichkeiten in Wohnimmobilien herrscht, die Anleger jedoch weiterhin eine hohe Rendite bei Wohnimmobilien erwarten. Diese Situation vor Augen, stellt sich die Frage, welche Alternativen gibt es?

In letzter Zeit wurden im aktuell schwierigen Marktumfeld vermehrt Opportunitäten im Bereich Geschäfts- und Betreiberliegenschaften festgestellt. Es besteht jedoch eine geringe Nachfrage nach Geschäftsimmobilien trotz hoher Renditen und moderaten Mietpreisen. Zudem existiert weniger Konkurrenz (Ausnahme: ausländische Fonds) auf dem Markt. Interessant ist, dass trotz dieser Fakten ein schwaches Interesse an Investitionen in Geschäfts- und Spezialimmobilien besteht: Warum ist das so?

Die häufig geäußerten Kritikpunkte sind, ungewohntes Investment, befürchtete hohe Risiken, Missverhältnis von

Rendite zu Risiko und die Abhängigkeit Nutzer-Betreiber. Bei genauer Analyse verändert sich dieses Bild und die Kritikpunkte verschwinden.

ADÄQUATE RISIKOPRÄMIE. Geschäfts- und Spezialimmobilien erzielen eine Netto-Rendite zwischen 5,0% und 8,5% p. a. Die um 200 bis 300 Basispunkte höheren Renditen decken das höhere Risiko gegenüber Wohnimmobilien gut ab. Es be-

» Entscheidend für den Erfolg ist die Begleitung solcher Investments mit Fachexperten.«

steht zudem eine breitere Auswahl von Objekten und ein entsprechend liquider Markt. Obwohl die Mieter in Geschäfts- und Spezialimmobilien auf die Konjunkturentwicklung sensibler reagieren, sind die KMU langfristig eine sehr stabile Mieterschaft. Überdies liegt das Mietzinsniveau auf historisch tiefem Niveau. Die Cashflows können dank mehrheitlich indexierten Mietverträgen nachhaltig er-

zielt werden. – Folgende kurzfristige Opportunitäten stehen dabei als Immobilien zur Auswahl. Nebst konventioneller Gewerbenutzung sind Lager- und Logistiknutzung, Gewerbestandorte, Retail, Betreiberliegenschaften oder Parking-Anlagen als Anlageobjekte verfügbar. Insbesondere die Anlage in Betreiberliegenschaften gilt als äusserst attraktive Variante, da die industriellen Veränderungen zu neuen Immobilienproduk-

ten führen und professionelle Partnerschaften erlauben. Es werden vermehrt «saubere» Produktionsbetriebe (High-tech-Liegenschaften) benötigt, und die «industriellen Dienstleistungsbetriebe» teilen sich auf. In der Schweiz ist vermehrt die Nachfrage nach Gebäuden für die Entwicklung, Forschung und das Testing zu spüren. Dagegen werden die Gebäude für Produktion und Fertigung

im Ausland erstellt. Mit der Entflechtung von Gebäudehülle und Innenausbau werden zudem die Liegenschaften «liquider». Die Industrie ist bereit zu Kooperationen und zur gemeinsamen Entwicklung von Standorten, verbunden mit «Sale and rent back»-Lösungen. Insbesondere schätzt die Industrie, die institutionellen Vermieter aufgrund der langfristig stabilen Mietverhältnisse. Ein weiterer spürbarer Trend ist die Neupositionierung von Gewerbe- bzw. Logistikgebäuden in der Schweiz.

PPP ALS WACHSTUMSFELD. Als mittelfristige Opportunitäten sind die verstärkten Interessen der Kommunen für Public-Private-Partnership-Modelle zu beobachten. Diverse Projekte für Spitäler, Schulen und allg. Infrastrukturprojekte

können erstklassige Anlagemöglichkeiten bieten.

Mit einer geschickten Kombination von Core- und Opportunistic-Objekten sowie einer Diversifizierung in Mieter-, Objekt- und Makrolagenstruktur ist es möglich, eine ansprechende Startrendite und eine nachhaltig stabile Performance zu realisieren, dies bei gleichzeitig minimiertem Ausfallsrisiko. Diese hybride Anlagetaktik erfordert jedoch viel Knowhow. Entscheidend für den Erfolg ist die Begleitung solcher Investments durch Fachexperten aus den Bereichen Bewertung, Vermarktung, Raumentwicklung und Wirtschaftsprüfung.

In der Schweiz gibt es für institutionelle Anleger keine umfassende Auswahl an speziellen Immobilienanlagegefässen. Die regulatorischen Bestimmun-

gen sind äusserst konservativ und die Realisation einer neuen Anlagegruppe ist darum sehr komplex. Es ist aber eine Trendwende erkennbar, und erste ernstzunehmende Anlageklassen sind auf dem Markt festzustellen. Als Beispiele können hier die Anlagegefässe der Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality oder die Anlagegruppe «Suisseselect» der Ecoreal Schweizerische Anlagestiftung mit dem Fokus auf kommerzielle und Spezialimmobilien, aufgeführt werden. ●



***HANS JÜRIG STUCKI**

Der Autor, RICS, Arch., dipl. Bauing, FH, dipl. Betriebsökonom, ist Geschäftsführer der Ecoreal AG sowie Stifter und Geschäftsführer der Ecoreal Schweizerische Anlagestiftung.

Die Ecoreal AG ist spezialisiert auf die Geschäftsführung kollektiver Kapitalanlagen (Immobilien), das Asset- und Portfolio Management in der Schweiz und im Ausland.

ANZEIGE

CSL  IMMOBILIEN

CSL WOHNMARKTBERICHT

TRENDS UND MARKTGESCHEHEN - NEU MIT REGIONALTEIL



**WOHNMARKT
BERICHT 2013**
WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH

«Sollte die heutige Finanzierungs- und Bewertungspolitik der Banken Schule machen, könnten die Preise tatsächlich unter Druck geraten und Preiskorrekturen die Folge sein.»

Giuliana De Rinaldis
Mitglied der Geschäftsleitung CSL Immobilien AG



Der Wohnmarktbericht bietet Einsichten und Knowhow, die es bisher so nicht gab. Neugierig?
Downloadbar unter: www.csl-immobilien.ch

Begründung von besonderen Nutzu

Die Stockwerkeigentümergeinschaft kann formlos kein ausschliessliches Benutzungsrecht an einer Terrasse einräumen. Ein Mitglied, das die exklusive Benutzung während vielen Jahren geduldet hat, klagt nicht rechtsmissbräuchlich.

*GENOVEVA LAHMADI-SUTTER** •

SACHVERHALT. B. und A. sind Mitglieder der Stockwerkeigentümergeinschaft X., bestehend aus zwei Wohngebäuden und einem Garagentrakt, B. mit Sonderrecht an der Wohnung im Obergeschoss des Hauses Nr. 20, A. mit Sonderrecht an der ebenfalls nach Süden orientierten Erdgeschosswohnung des gleichen Hauses. B. erwarb seine Wohnung im Jahre 1968, A. kaufte die seine auf Jahresbeginn 1973 von C. Dieser hatte auf dem Dach des Traktes zwischen den Wohnhäusern, der in gemeinschaftlichem Eigentum steht, einen Dachgarten mit Plattenbelag, Mauerumrandung und Bepflanzung angelegt. Die Dachfläche des Zwischentraktes liegt (wie das Dach des anschliessenden Gebäudes Nr. 22) auf gleichem Niveau wie die Erdgeschosswohnung von A. und wird von diesem für sich allein als Dachterrasse in Anspruch genommen. Gemäss Aufteilungsplan hat A. nur an einem untergeordneten, an seinen Balkon angrenzenden Teil der Dachfläche ein besonderes Nutzungsrecht (im Aufteilungsplan rot umrandet).

Anlässlich einer Stockwerkeigentümersversammlung vom 4. November 1997 wurde über die Sanierung des Daches des Zwischentraktes diskutiert. A. lehnte in diesem Zusammenhang eine persönliche Kostenpflicht auch insoweit ab, als für die Dachsanierung die Sitzplatzeinrichtungen vorübergehend hätten beseitigt werden müssen.

Am 27. November 1998 reichte B. beim Bezirksgericht Klage ein. Er beantragte, A. sei zu verpflichten, die unberechtigte Nutzung gemeinschaftlicher Teile aufzugeben sowie die Bauteile zur Nutzung der Dachfläche als Terrasse zu entfernen, und es sei ihm zu verbieten, die ausserhalb des rot gekennzeichneten Bereichs liegenden Teile des Zwischentraktes und des Hauses Nr. 22 zu nutzen, zu betreten oder durch bauliche Massnahmen zu verändern.

Am 21. Dezember 1999 wies das Bezirksgericht die Klage ab. Es erwog im Wesentlichen, dem Beklagten sei das besondere Nutzungsrecht an der Dachfläche einstimmig durch mündlichen Beschluss erlaubt worden. Dieser sei unangefochten geblieben und noch immer verbindlich. Selbst wenn der Beschluss aber ungültig wäre, müsste das Klagebegehren als

rechtsmissbräuchlich bezeichnet werden, und es könnte nicht geschützt werden.

B. gelangte an das Obergericht, das die Berufung am 6. Oktober 2000 teilweise guthiess, als es dem Beklagten untersagte, das Flachdach über den rot umrandeten Bereich hinaus als Dachterrasse zu benutzen, und ihn verpflichtete, von diesem Bereich des Flachdaches alles Mobiliar und alle Pflanzen zu entfernen. Weitergehend wies es die Klage ab.

A. beantragte dem Bundesgericht, das Urteil vom 6. Oktober 2000 aufzuheben und die Klage abzuweisen.

„Es ist wichtig, für die Beschlüsse der Gemeinschaft die Formvorschriften zu beachten.“

AUS DEN ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS.

Es ist zu Recht unbestritten geblieben, dass die Einräumung von besonderen Nutzungsrechten in die Kompetenz der Stockwerkeigentümersversammlung fällt. Soweit besondere Nutzungsrechte nicht schon im Begründungsakt oder im Reglement zugewiesen worden sind, können die Stockwerkeigentümer solche in einer Versammlung mündlich mit Protokoll oder auf dem Zirkulationsweg ausschliesslich schriftlich beschliessen. Eine weitere Beschlussform lässt sich aus der gesetzlichen Regelung höchstens für den Fall ableiten, dass man die schriftliche Urabstimmung zulassen will, was im vorliegenden Fall mangels erfüllter Voraussetzungen aber offen bleiben kann.

Verschiedene Vorbringen des Klägers B. gehen fehl, da er verkennt, dass dem Gesetz vorliegendenfalls zwanglos Formvorschriften entnommen werden können, weil Art. 712m Abs. 2 i.V.m. Art. 66 Abs. 1 und 2 ZGB formlose Zirkularbeschlüsse nicht zulässt. Wo dem Gesetz klare Regeln entnommen werden können, ist ausgeschlossen, über Art. 7 ZGB Vorschriften des allgemeinen Teils des Obligationenrechts anzuwenden. Bei diesem Ergebnis kann offenbleiben, ob gestützt auf eine für Verträge bestimmte Norm

(Art. 11 Abs. 1 OR) von der reglementarischen Formvorschrift (Art. 26 des Reglementes) im Einzelfall abgewichen werden kann, schreibt doch das Gesetz auch vor, wie das Reglement zu ändern ist (Art. 712g Abs. 3 Halbsatz 2 ZGB).

In der Literatur besteht Einigkeit, dass das schriftliche Verfahren einstimmig ausgeschlossen werden kann, weil der einzelne Stockwerkeigentümer keinen unentziehbaren Anspruch auf die Möglichkeit schriftlicher Stimmabgabe hat. Daraus lässt sich jedoch nicht schliessen, dass die mündliche Stimmabgabe ausserhalb der Stockwerkeigentümersammlung zulässig ist, sondern nur, dass die Stockwerkeigentümer sogar das schriftliche Zirkulationsverfahren ausschliessen können. Ein mündlicher Beschluss ausserhalb einer Stockwerkeigentümersammlung vermag einen schriftlichen Zirkulationsbeschluss oder einen protokollierten, aufzubewahrenden Versammlungsbeschluss nicht zu ersetzen.

Die Möglichkeit, formlos Beschlüsse zu fassen, würde grundlegende Publizitätsinteressen namentlich der Rechtsnachfolger und Erwerber von dinglichen Rechten an Stockwerkeigentumsanteilen missachten, für die die Beschlüsse der Eigentümersammlung zur Nutzungsordnung und Verwaltung verbindlich sind. Dies wäre der Rechtssicherheit abträglich. Hinzu kämen Schwierigkeiten bei der Berechnung der Anfechtungsfrist. Gewiss können Mitglieder, die zugestimmt haben, Versammlungsbeschlüsse in der Regel nicht anfechten. Zur Anfechtung wegen Willensmängeln aber sind auch sie befugt.

Es ergibt sich somit, dass die behauptete mündliche Zustimmung aller Stockwerkeigentümer dem Beklagten kein besonderes Nutzungsrecht an der umstrittenen Dachfläche verschaffen konnte. Der Beklagte machte weiter geltend, die Berufung des Klägers auf den Formmangel sei rechtsmissbräuchlich. Rechtsmissbrauch liege vor, weil der Kläger selber dem Beschluss zugestimmt und dessen Umsetzung während Jahrzehnten geduldet habe und weil er kein Interesse an der Aufgabe der ausschliesslichen Nutzung habe. B. habe einen allfälligen Abwehranspruch auch durch Untätigkeit und lange Duldung verwirkt.

ngsrechten

Das Obergericht hat dazu ausgeführt, der Beklagte hätte aus den Aufteilungsplänen und dem im Grundbuch angemerkten Reglement vor dem Kauf ersehen können, wie weit sein Benutzungsrecht gehe. Aus dem Umstand, dass der Kläger nicht schon früher gerichtlich vorgegangen sei, könne er daher nichts für sich ableiten. Zudem habe er selber den vorliegenden Prozess ausgelöst mit der Forderung, für die Räumung und Wiederherstellung des Dachgartens zwecks Sanierung des Flachdaches habe die Gesamtheit der Stockwerkeigentümer aufzukommen. Eine auf blosses Zusehen hin erteilte Nutzungserlaubnis dürfe nach einer vernünftigen Zeitspanne, während der die baulichen Vorkehren hätten amortisiert werden können, zurückgenommen werden.

A. muss sich in der Tat das Wissen um den Umfang seines Benutzungsrechts entgegenhalten lassen. Auch eine sehr lange widerspruchslose Duldung der Nutzung lässt das Zurückkommen auf die Bereitschaft zur Überlassung erst als rechtsmissbräuchlich erscheinen, wenn der Kläger beim Beklagten die bestimmte Erwartung geweckt hätte, er werde sein Recht nicht durchsetzen und dann trotzdem auf seinem Recht beharrt hätte. Denn blosses Zuwarten mit der Rechtsausübung begründet noch nicht Rechtsmissbrauch. Allein mit der mündlichen, seitens des Klägers offenbar nur unter Vorbehalt erteilten Einwilligung erhielt der Beklagte somit keineswegs eine ihrer Natur nach unentziehbare Nutzungsbefugnis, deren Rücknahme rechtsmissbräuchlich wäre.

Der Entscheid des Bundesgerichtes (BGE 127 III 506 ff.) zeigt exemplarisch auf, wie wichtig es ist, Beschlüsse richtig zu fassen. Jeder Eigentümer, der ohne Beschluss der Gemeinschaft Veränderungen an gemeinschaftlichen Teilen vornimmt oder gemeinschaftliche Teile nutzt, ohne dazu einen Beschluss der Gemeinschaft erwirkt zu haben, läuft Gefahr, seine Vorkehrungen entfernen zu müssen. Auch im Hinblick auf eine Veräusserung einer Einheit ist es von Bedeutung, dass für Nutzungen von gemeinschaftlichen Teilen Beschlüsse vorliegen. ●



***GENOVEVA LAHMADI-SUTTER**

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

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

Neue MWST-Praxis im Verkauf

Der Verkauf von Liegenschaften ist im Grundsatz eine von der Mehrwertsteuer ausgenommene Leistung. Trotzdem bestehen grosse Unsicherheiten. Eine neue Praxis der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) ist Anfang 2013 zu erwarten.

NIKLAUS HONAUER & MARTIN SCHAER*

VORGESCHICHTE. Auf den 1. Januar 2010 ist das neue Mehrwertsteuer-Gesetz (MWSTG) in Kraft getreten. Die Immobilienbranche glaubte aufatmen zu können, gehörte doch der Steuertatbestand des baugewerblichen Eigenverbrauchs der Vergangenheit an. Schon bald wurde jedoch klar, dass die ESTV nicht gewillt war, den Wegfall dieses Steuertatbestandes ersatzlos hinzunehmen. Sie entwickelte neue Abgrenzungskriterien zwischen den von der MWST ausgenommenen Grundstückverkäufen und steuerbaren Werklieferungen. Grundstückverkäufe vor Fertigstellung der Baute sind gemäss der im März 2010 publizierten Praxis (MWST-Branchen-Info 04, Baugewerke Ziff. 8) nur dann vor der Steuer ausgenommen, wenn

- der Käufer auf den Bau, die Ausgestaltung (inklusive Umgebungsarbeiten) und die Handwerker keinen Einfluss nehmen darf. Mehrkosten aufgrund individueller Käuferwünsche (z. B. anderer Bodenbelag, zusätzliche Küchengeräte, mehr Steckdosen) werden nur bis 5% des angebotenen Pauschalpreises für Boden und Gebäude toleriert. Findet nicht ein Verkauf des Bodens statt, sondern wird der Boden im Baurecht überlassen, so erhöht sich der Prozentsatz auf 7% des angebotenen Pauschalpreises für das Gebäude.
- der Kaufpreis erst nach bezugsbereiter Fertigstellung bezahlt wird. Nur eine Anzahlung bis max. 30% des Kaufpreises ist unschädlich.

Wird eines der beiden obigen Kriterien nicht erfüllt, qualifiziert die ESTV den Verkauf des Grundstücks als steuerbaren Werkvertrag.

Diese Kriterien, insbesondere die Auflage hinsichtlich der Finanzierung, sind von der Immobilienbranche stark kritisiert worden. Nach mehreren Diskussionsrunden mit der ESTV zeichnet sich nun eine Praxisänderung ab. Bundespräsidentin Eveline Widmer Schlumpf hat als Vorsteherin des Finanzdepartements Ende Oktober zugestimmt, dass für die Abgrenzung zwischen steuerbaren Werklieferungen und von der Steuer ausgenommenen Grundstückverkäufen (wieder) auf den Baubeginn abgestellt wird. Die ESTV ist nun mit den betroffenen Kreisen an der Detaillierung dieser

neuen Praxis, die anfangs 2013 publiziert werden soll.

DIE NEUE PRAXIS. Obwohl die Details zur neuen Praxis noch nicht feststehen, gilt Folgendes schon heute als gesichert:

- Reine Werklieferungen, d. h. das Erstellen von Bauten auf fremdem Boden, sind immer steuerbare Lieferungen und unterliegen der MWST zum Normal Satz. Abgrenzungsfragen stellen sich nur, wenn der Käufer ein fertig geplantes und projektiertes Objekt mit einem Vertrag (Land und Gebäude) vor Fertigstellung erwirbt.
- Wird der Vertrag nach Baubeginn abgeschlossen, dann liegt immer ein von der Steuer ausgenommener Grundstückkaufvertrag vor.
- Der Wert des Bodens unterliegt nie der Steuer; er wird gemäss Art. 24 Abs. 6 Bst. c MWSTG nicht in die Bemessungsgrundlage einbezogen.

» Die Steuerverwaltung bewegt sich mit der angestrebten Praxis rechtlich auf dünnem Eis.«

- Wird für die Versteuerung des Grundstückverkaufs optiert, dann unterliegt der Verkaufspreis (ohne Wert des Bodens) der Steuer zum Normal Satz. Ob der Vertrag vor oder nach Baubeginn unterzeichnet worden ist, ist nicht von Bedeutung.
- Wird in den Verträgen auf die MWST hingewiesen, dann ist die Steuer gemäss Art. 27 Abs. 2 MWSTG geschuldet. Allenfalls kann die Rechnung korrigiert werden.

Zudem ist auf jeden Fall zu prüfen, wie die Verkäufe von Liegenschaften (vor Fertigstellung) aus Sicht der MWST seit 2010 behandelt worden sind. Je nach zukünftiger Ausgestaltung der Praxis der ESTV sind Korrekturen der bisher eingereichten MWST-Abrechnungen nötig.

OFFENE FRAGEN. Die ESTV hat zu folgenden Fragestellungen eine neue Praxis zu entwickeln:

- Wann ist Baubeginn, und wird der Baubeginn pro Objekt, pro Baustappe oder gar für das gesamte Projekt beurteilt?

- Was ist unter einem Objekt zu verstehen?
- Welche Vertragsunterzeichnungen sind relevant?
- Wird die bisherige Praxis aufrechterhalten, wonach auch dann von einem (kombinierten) Vertragsverhältnis ausgegangen wird, wenn der Verkäufer des Bodens und der Bauunternehmer (Generalunternehmer, Investor) eng verbundene Personen sind?
- Wann tritt die neue Praxis in Kraft, und wie sind die Sachverhalte zu beurteilen, die seit 1. Januar 2010 realisiert worden sind?
- Wie sind die Vorsteuern aufzuteilen, wenn eine gemischte Nutzung (z. T. steuerbare Werklieferungen / z. T. ausgenommene Grundstückverkäufe) vorliegt?

Für die Frage des Baubeginns gibt die alte Praxis zum baugewerblichen Eigenverbrauch (gültig bis Ende 2009) mögliche

Lösungsansätze: Bei Neubauten gilt die Bautätigkeit in der Regel mit dem Beginn der Aushubarbeiten als aufgenommen. Allenfalls kann bereits auf den Beginn der Abbrucharbeiten abgestellt werden, wenn ein enger

zeitlicher Zusammenhang mit den eigentlichen Bauarbeiten besteht. Bei Umbauten ist sicherzustellen, dass sich erst bei umfangreichen Umnutzungen (ein Hotel wird zu Eigentumswohnungen) die Frage stellen kann, ob die Verkäufe allenfalls als Werklieferungen zu qualifizieren sind. Noch zu lösen ist auch die Frage, wie bei Bauprojekten vorzugehen ist, die in verschiedenen Etappen realisiert werden. Löst der Baubeginn einer gemeinsamen Einstellhalle auch den Baubeginn der erst später realisierten Einheiten aus?

Entscheidend wird auch die Frage sein, was unter einem Objekt zu verstehen ist. Ist es bei im Stockwerkeigentum erstellten Überbauungen die einzelne Stockwerkeinheit oder ist die gesamte Überbauung gemeint? Für die Frage des Baubeginns kann es wohl nicht die einzelne Stockwerkeinheit sein. Dies würde sonst bedeuten, dass der Baubeginn der Attikawohnung zeitlich viel zu spät beginnt. Für die Frage, auf welches Objekt sich der Vertragsabschluss bezieht, ist aber auf die einzelne Einheit abzustellen.

Die für die Vertragsunterzeichnung relevanten Verträge werden voraussichtlich die Werkverträge nach Art. 363 OR sowie die rechtsgültig abgeschlossenen Kauf- oder Vorverträge nach Artikel 216 Abs. 1 und 2 OR sein. Dies ebenfalls in Anlehnung an die alte Praxis vor 2010. Nicht relevant werden voraussichtlich Reservationsverträge sein, weil aufgrund dieser Verträge wegen der nicht eingehaltenen Formvorschriften der Kaufvertrag nicht durchgesetzt werden kann.

Es wäre zu begrüßen, wenn die bisherige Praxis bei eng verbundenen Personen weitergeführt wird. So ist es auch in Konzernstrukturen möglich, von der Steuer ausgenommene Grundstücksverkäufe zu realisieren, auch wenn der Werkvertrag und der Verkauf des Landes von zwei verschiedenen Konzerngesellschaften abgeschlossen werden.

AUSBLICK UND WÜRDIGUNG. Die neue Praxis wird voraussichtlich auf Mitte 2013 in Kraft treten, weil die Publikation der Praxis-Mitteilung erst auf Anfang 2013 geplant ist. Wie bei der ersten Praxisänderung Ende März 2010 werden wohl beide Varianten wahlweise anwendbar sein. Dies bedeutet, dass für die Zeitspanne 2010 bis Mitte 2013 entweder die alte Praxis mit den oben dargestellten Kriterien oder die neue Praxis, die auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses abstellt, angewendet werden kann.

Die sich abzeichnende neue Praxis soll bei konsequenter Umsetzung den Vor-

teil haben, dass im Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung die Mehrwertsteuerliche Beurteilung der Transaktion feststeht. Dynamische Faktoren wie die Ausgestaltung der Finanzierung oder zusätzliche Ausbauwünsche der Käuferschaft sollten sich nicht mehr (rückwirkend) auf die Mehrwertsteuerliche Qualifikation der Transaktion auswirken.

Die neue Praxis sollte daher zu einer grösseren Planungs- und Rechtssicherheit führen. Weiter ist zu begrüßen, dass sachfremde Kriterien wie geleistete Anzahlungen oder spezielle Ausbauwünsche der Käufer keine oder nur eine untergeordnete Rolle bei der Beurteilung der Steuerbarkeit der Transaktion spielen.

Trotz dieser erhofften Vorteile darf aber nicht vergessen werden, dass sich die Steuerverwaltung mit der hier im Ansatz vorgestellten Praxis rechtlich auf dünnem Eis bewegt. Der im revidierten MWSTG vom Gesetzgeber zum Ausdruck gebrachte Verzicht auf eine Fortführung des bauseitigen Eigenverbrauchs kann durchaus dahingehend verstanden werden, dass ausserhalb des Gesetzestextes keine zusätzlichen Abgrenzungskriterien zulässig sind, die mit dem abgeschafften Eigenverbrauchstatbestand wesensverwandt sind.

Abschliessend ist deshalb darauf hinzuweisen, dass die Publikationen der ESTV die Meinung der ESTV über eine Auslegung des Gesetzes darstellen. Es ist den Unternehmungen deshalb unbenommen, diese Interpretation zu hinterfragen und eine davon abweichende Meinung zu ver-

treten. Es ist nicht ausgeschlossen, dass auch zukünftig Kaufverträge, die vor Baubeginn unterzeichnet worden sind, als von der Steuer ausgenommene Grundstücksverkäufe qualifiziert werden können. Dies ist insbesondere dann denkbar, wenn der Käufer ein fertig projektiertes Objekt erwirbt und keine Änderungswünsche hat. Eine von der ESTV abweichende Auslegung muss der ESTV aber offengelegt werden und zwingt die Unternehmung allenfalls, ihren Standpunkt in einem Rechtsmittelverfahren durch das Bundesverwaltungsgericht oder gar das Bundesgericht durchsetzen zu lassen.

Sobald die ESTV die neue Praxis festgelegt hat, werden wir an dieser Stelle die noch offen gebliebenen Fragen beantworten. ●

«VATELSE» – DER MWST-BLOG

Lesen Sie unter www.vatelse.com die aktuellsten Nachrichten, Artikel und Erkenntnisse von unseren MWST-Spezialisten. VATelse ist der führende Experten-Blog mit Fokus auf alle nationalen und internationalen MWST-Themen.



*DR. NIKLAUS HONAUER

Dr. Niklaus Honauer, Dr. iur. Rechtsanwalt, ist Partner bei PwC Schweiz und Leiter indirekte Steuern Schweiz.



*MARTIN SCHAER

Martin Schaer, lic.iur. NDS MWST, ist Senior Manager bei PwC Schweiz.

ANZEIGE



Promotec Rohrreparatur: gut für die Rohre, das Budget und die Nerven.

Gegen rostige Wasserleitungen gibt es Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren: das moderne, EMPA-getestete Promotec®-Rohrreparatursystem mit umweltverträglichem, gesundheitlich unbedenklichem Beschichtungs-Material. Hausbesitzer schätzen das schnelle, günstige Verfahren, Hausbewohner die saubere Arbeit ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

Promotec Rohrreparatur ist innovativ, schnell und preisattraktiv. Denn die saubere, sanfte und nachhaltige Lösung kommt ganz ohne bauliche Massnahmen aus. Bestellen Sie jetzt unsere detaillierten Unterlagen.

Über 100'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

Promotec Service GmbH, 4153 Reinach
Tel. 061 713 06 38, Fax 061 711 31 91
promotec@promotec.ch, www.promotec.ch

Promotec

Softwarebranche im Überblick

In der November-Ausgabe der Immobilien haben wir die Unternehmen W&W, Quorum und Aandarata und deren Software-Lösungen für die Immobilienbewirtschaftung vorgestellt. Im zweiten Teil folgen nun TSAB Thurnherr SA und Extenso.

IVO CATHOMEN •

«NATÜRLICHE» GRENZEN. Der Schweizer Markt für Immobilienbewirtschaftungs-Software verfügt aufgrund der nationalen Vorschriften und der Gesetzgebung über «natürliche» Grenzen. Gleichwohl ist der Wettbewerb intensiv und die Dynamik der Branche wegen der technologischen Entwicklung beachtlich. Nachfolgend schildern Vertreter ihre Einschätzung zur Entwicklung.



TSAB Thurnherr SA
15 Mitarbeiter
Sitz: Bern, Founex VD
www.tsab.ch



Jean-Jacques Thurnherr,
Mitglied der Geschäftsleitung/
Verwaltungsratspräsident

Produkte: i-mmob8.5 / i-mmob8.5 Small Business / Osalis
Funktionsumfang: Umfassende Softwarelösung für die Verwaltung von Liegenschaften
Dienstleistungen: Entwicklung, Vertrieb, Schulung und Support
Zielkunden: Professionelle Liegenschaftsverwaltungen (i-mmob8.5), Mikroverwaltungen, Stockwerkeigentümergeinschaften, Privateigentümer (Osalis)
Geografischer Markt: gesamte Schweiz (i-mmob8.5), deutsche und französische Schweiz (Osalis)

«Wir sind...»

...stets bestrebt, unsere Software noch weiter zu verbessern.

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

Proaktive Softwareentwicklung und Einbindung moderner Hilfsmittel. Was das Segment unserer Lösung Osalis betrifft, so wurde noch vor kurzer Zeit dem Kundenkreis der Mikroverwaltungen, Stockwerkeigentümergeinschaften und Privateigentümer vereinfachte Standardlösungen angeboten. Diese setzen Grundkenntnisse voraus und stehen preislich nicht im Verhältnis zum verwalteten Volumen. Der Trend liegt eindeutig bei Softwareprodukten, die eigens für diesen Markt entwickelt worden sind und von der Preisgestaltung her verkraftbar sind.

Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Dem Anwender des zuletzt erwähnten Kundenkreises ein spezifisches Produkt anbieten zu können, mit dem das Tagesgeschäft und die Abschlussarbeiten ohne Spezialkenntnisse erledigt werden können.

Wohin geht die technologische Entwicklung?

Mobile Datenbearbeitung und Cloud-Computing. Im Bereich der Mikroverwaltungen muss das Softwareprodukt mit den aktuellen wie mit den zukünftigen Betriebssystemen voll kompatibel sein, ganz speziell bei der Kommunikation und beim Datenaustausch mit anderen Applikationen.

Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Ihre Marktchancen?

Neben der historisch starken Verankerung in der Westschweiz und im Mittelland, konnten wir unsere Präsenz in den letzten Jahren vermehrt auch im Wirtschaftsraum Zürich und in der Ostschweiz ausbauen. Im Bereich der Mikroverwaltungen wächst das Interesse für Osalis von Tag zu Tag, da das Produkt genau für den erwähnten Kundenkreis entwickelt und konzipiert worden ist. Wiederkehrende Wartungsgebühren gibt es keine. Für Supportanfragen steht eine kostenpflichtige Hotline zur Verfügung, sodass der Anwender nur die effektiv bezogenen Dienstleistungen bezahlt. In diesem Marktsegment ist das Osalis-Konzept eine Neuheit.

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

i-mmob8.5 wird ständig weiterentwickelt, Kundenwünsche werden ernst genommen und umgesetzt, die Applikation wird ununterbrochen modernisiert. Mit dem Produkt Osalis verfügt der Anwender über eine Lösung, die keine Grundkenntnisse voraussetzt, ganz speziell im buchhalterischen Bereich. Der Anwender wird durch das Tagesgeschäft und die Abschlussarbeiten hindurch geführt.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung von webbasierten Rechenzentrums-lösungen?

Allgemein zunehmend. Im Marktsegment der Mikroverwaltungen sehen wir jedoch aus Kostengründen eher lokal installierte Applikationen.

Welche Entwicklung zeichnet sich für das Reporting ab?

Ist und bleibt kundenspezifisch und muss

deshalb sehr flexibel gehandhabt werden können.

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

SaaS könnte in den nächsten Jahren vermehrt zum Thema werden.

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

Diese Herausforderungen bleiben in der Informatik bestehen. Je umfassender das Verständnis auf beiden Seiten, desto höher die Qualität der Lösung. Schnittstellen zwischen Osalis und den Standardprodukten wie Word und Excel sind heute standardmässig in der Applikation vorhanden.



eXtenso IT-Services AG
10 Mitarbeiter
Sitz: Glattbrugg
www.extenso.ch



Urs Rüdlinger,
Geschäftsführer

Produkte: Hausdata R4 / Rimo R4
Funktionsumfang: Verwaltungsprogramme mit div. Zusatzmodulen und Ausbaumöglichkeiten
Dienstleistungen: Kurse, Individualschulung, Hotline, Beratung, Prozessoptimierung
Zielkunden: Ab 10 Mieteinheiten bis mehrere 1000
Geografischer Markt: Deutsche Schweiz, Tessin

«Wir sind...»

... für unsere 3000 Kunden da!

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

Das individuelle Reporting steht im Fokus, Auswertungen müssen rasch und aus verschiedenen Blickwinkeln erstellt werden. Elektronische Archivierung und einfacher Zugriff auf eine integrierte Dokumentenablage sind gefragt.

Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Trotz der stetig wachsenden Anforderungen an die Softwareprogramme will der Anwender ein einfach zu bedienendes

Neugründungen von Immobilienverwaltungen und veränderte Anforderungen im Markt bieten grosse Chancen für bewährte Programme und starke Anbieter. Die grosse Kundenbasis gibt dabei Sicherheit – für bestehende Kunden, aber auch Interessenten.

URS RÜDLINGER, EXTENSO

des Werkzeug, dies muss ein Softwaretool heute bieten.

Wohin geht die technologische Entwicklung?

Mobile Anwendungen: Die Mobilität nimmt zu, die Entwicklung solcher Lösungen muss dem Anwender konkrete Nutzen bieten. Nur «modern» reicht nicht.

Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Ihre Marktchancen?

Mit dem soliden Kundenstamm und der Erfahrung seit 1992 ist Nachhaltigkeit garantiert und das bildet Vertrauen. Zufriedene Kunden machen Werbung für das Produkt und den Anbieter - dies bringt mehr als gross angelegte Werbekampagnen.

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

Konsequente Ausrichtung auf die Wünsche der Anwender; moderne Programme

und erstklassige Schulung/Hotline - die erstklassigen Dienstleistungen sind entscheidend.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung von webbasierten Rechenzentrums-lösungen?

Eine mögliche Variante, welche standort-unabhängiges Arbeiten ermöglicht. Eine Kosten-Nutzenanalyse zeigt, ob sich die finanziellen Aufwendungen lohnen oder eine lokale Installation mehr Vorteile bringt.

Welche Entwicklung zeichnet sich für das Reporting ab?

Flexibilität steht hier im Vordergrund. Der Anwender will individuelle Reports erstellen und Layouts selber bestimmen. Die Anforderungen steigen stetig und die Systeme müssen rasch darauf reagieren.

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

Angeboten wird der klassische Kauf einer Software zu einem fixierten Preis, dazu jährliche Kosten für die Weiterentwicklung/Wartung und Hotline.

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

Verschiedene Schnittstellen zu ERP Systemen und Portfoliomangement-Programmen stehen zur Verfügung. Die heute standardisierte Schnittstelle zu Immo-Marktplätzen erleichtern dem Anwender die Publikationen. ●

ANZEIGE



Kalte Böden?

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

Wir sanieren Ihre Heizleitungen von innen.

- Innenreinigung der Rohre für perfekten Durchfluss
- sofort verbesserte Heizleistung und weniger Energiekosten
- kein Aufreissen von Wänden und Böden
- Sanierungsdauer pro Wohnung oder Haus nur 1 bis 2 Tage
- optimale Heizleistung für mindestens weitere 15 Jahre
- Lining Tech, seit 25 Jahren Experten für Rohrinnsanierungen

Darum: keine Rohrsanierung ohne unsere Offerte.



Telefon: 044 787 51 51, rohrexperten.ch

LINING TECH

Reparieren oder ersetzen?

Treten bei Geräten Defekte auf, stellen sich immer wieder zwei Fragen: Lohnt sich eine Reparatur? Wie steht es beim Ersatz mit der grauen Energie? Ein neuer Ratgeber gibt Entscheidungshilfen.

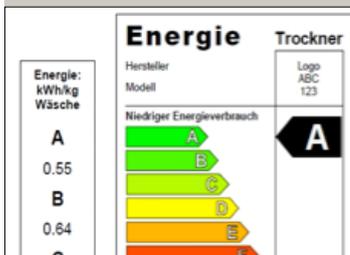


Ob Tumbler, Waschmaschine oder andere Haushaltgeräte: Was tun bei einem Defekt? (Bild: zVg)

«BEST IN CLASS»-GERÄTE

Aktueller Stand 2012

Kühl-/Gefriergeräte	A+++
Waschmaschinen	A+++; A im Schleudern
Geschirrspüler	A+++; A im Trocknen
Backöfen	A
Tumbler	A (A+++ geplant)
TV-Geräte	A++
Kaffeemaschinen	A
Heizungspumpen	A
IT-Geräte	Energy Star



ARMIN BRAUNWALDER*

SCHADEN AM TUMBLER IM MEHRFAMILIENHAUS. Der Tumbler in der Waschküche des Mehrfamilienhauses hat nach fünf Jahren Betrieb plötzlich den Geist aufgegeben. Es handelt sich dabei um einen herkömmlichen Kondensationswäschetrockner. Gemäss Energieetikette entspricht das Gerät der Energieeffizienzklasse C mit einem Verbrauchswert von 0,65 Kilowattstunden pro Kilogramm Wäsche. Der Stromverbrauch für das Trocknen von 5000 kg Wäsche pro Jahr liegt somit bei rund 3200 Kilowattstunden (kWh). Für das Gerät bezahlte die Hausverwaltung 2500 CHF. Die Reparaturofferte des Lieferanten beläuft sich auf 500 CHF. Lohnt sich die Reparatur finanziell?

Für Jakob Bosshard, Teamleiter Bewirtschaftung bei der Verit Immobilien AG, müssen die Reparaturkosten in einem vernünftigen Verhältnis zum Alter und zum Anschaffungspreis des Geräts stehen. «Bei einem fünfjährigen Gerät, das für 200 bis 300 CHF wieder funktionstüchtig gemacht werden kann, lohnt sich eine Reparatur aus meiner Sicht», erklärt Bosshard. Man müsse dabei auch die graue Energie in Betracht ziehen, die aufgrund von Herstellung und Transport in einem solchen Gerät stecke. Sei die Reparatur jedoch wesentlich teurer als 1000 CHF, zum Beispiel wenn der Motor ausgetauscht werden muss, könne es sicher sinnvoll sein, auch einen fünfjährigen Tumbler zu ersetzen.

DAS BUDGET ENTSCHIEDET MIT. Grundsätzlich kann man also sagen: Je älter das Gerät und je höher die Reparaturkosten, desto eher lohnt sich der Ersatz durch ein Neugerät. Das sieht im Prinzip auch Remo Thüler so. Er ist Geschäftsführer der H. Räss GmbH in Bern. Sie ist unter anderem spezialisiert auf Reparatur-, Wartungs- und Serviceleistungen bei grossen Haushaltsgeräten. Thüler gibt aber zu bedenken, dass auch bei einem größeren Defekt wie einem Trommelriss oder -beschlag eine Reparatur dem Geräteersatz vorgezogen werden könne – und das trotz Reparaturkosten, die in einem solchen Fall schnell über 1000 CHF zu liegen kommen können. «Der Entscheid liegt letztlich bei der Verwaltung», sagt Remo Thüler. «Liegt ein Neugerät budgetmässig nicht drin, wird repariert.»

Allerdings stellt der Spezialist fest, dass Verwaltungen in letzter Zeit eher bereit sind, einen defekten herkömmlichen Tumbler durch einen wesentlich effizienteren Wärmepumpen-Tumbler zu ersetzen. Diese kosten aktuell mit 4000 bis 5000 CHF noch deutlich mehr als was für herkömmliche Mehrfamilienhaustumbler ausgegeben werden musste (2500 bis 3500 CHF). Diese Geräte der Energieeffizienzklassen B und C sind im Schweizer Markt gar nicht mehr erhältlich. Denn seit Anfang 2012 dürfen nur

ANZEIGE

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/2968181

DREI SCHRITTE ZUM ENTSCHEID

ENERGIE-RÜCKZAHLDAUER

bei Ersatz von 7 bis 10 Jahre alten Geräten

Gerät	Energieeffizienzklasse vorher / nachher	Typische Einsparung pro Jahr (kWh/a)	Energie-Rückzahl dauer (Jahre)
Kühlgeräte	A / A++(+)	170	1,8
Gefriergeräte	A / A++(+)	200	1,3
Tumbler EFH	C-D / A	450	2
Tumbler MFH	C-D / A	2300	0,4
Geschirrspüler	A / A+++, A	100	4,9

Lesebeispiel: Wird ein Kühlgerät der Energieeffizienzklasse A durch ein A+++-Gerät ersetzt, so amortisiert das wesentlich effizientere Gerät seine graue Energie durch Stromeinsparungen in 1,8 Jahren.

Quelle: S.A.F.E. / Cramer, Heldstab

noch Wäschetrockner verkauft werden, welche die Anforderungen für die Energieeffizienzklasse A erfüllen. Erreicht wird dies nur von Tumbler mit integrierter Wärmepumpe. Die besten dieser Geräte verbrauchen rund 70% weniger Strom als ein durchschnittlicher C-Tumbler.

rät sozusagen als «Rucksack» mitträgt, rechnet den Energieaufwand für alle Arbeitsschritte ein – also von der Gewinnung der Rohstoffe über die Herstellung und Lagerung bis zu Vertrieb und Entsorgung eines Geräts.

Wird im konkreten Beispiel der defekte Tumbler durch ein Bestgerät mit

„Liegt ein Neugerät budgetmässig nicht drin, wird repariert.“

REMO THÜLER, GESCHÄFTSFÜHRER H. RÄSS GMBH

GRAUE ENERGIE SCHNELL AMORTISIERT. Zur Frage, ob der defekte fünfjährige Mehrfamilienhaus-Tumbler für 500 CHF repariert werden soll, hat Giorgio Cramer von der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.) eine klare Antwort: «Nein, der Ersatz durch einen Wärmepumpen-Tumbler ist aus ökologischer Sicht sinnvoller.» Das gilt aufgrund der hohen Nutzungsintensität von Mehrfamilienhaus-Tumbler grundsätzlich auch bei kleineren Defekten. Cramer hat im Auftrag von EnergieSchweiz die Grundlagen recherchiert für den Ratgeber «Defekte elektrische Geräte reparieren oder ersetzen?» (vgl. Box). Dabei hat er auch die Ökobilanzen von Geräten unter die Lupe genommen. Hier geht es um die Frage, wie viel graue Energie in neuen Geräten steckt und wie lange es dauert, bis diese durch Stromeinsparungen im Betrieb wieder wettgemacht sind. Die graue Energie, die jedes Ge-

einem Verbrauch von 0,23 kWh pro Kilogramm Wäsche ersetzt, beträgt die Stromeinsparung pro Jahr gut 2000 kWh. «Damit wird die graue Energie des neuen Wärmepumpen-Tumbler in etwa einem halben Jahr kompensiert», erklärt Cramer. Neben dieser kurzen energetischen Rückzahldauer entlastet das wesentlich effizientere Gerät auch die Stromrechnung für die Nutzenden, in diesem Fall um rund 400 CHF pro Jahr.



***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



Ein neuer Ratgeber mit konkreten Entscheidungshilfen.

● **Reparieren oder ersetzen? Die Antwort hängt von mehreren Faktoren ab: Vom Alter und der Energieklasse des defekten Geräts, von der Höhe der Reparaturkosten sowie vom Einfluss der grauen Energie auf die Ökobilanz.**

2. Reparatufofferte einholen.
3. Preisofferten für ein gleichwertiges Neugerät anfordern oder Preise selber recherchieren.

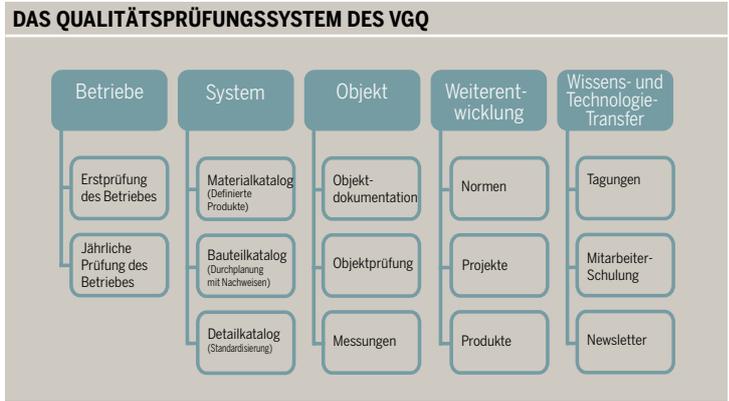
Bei einem Geräteersatz empfiehlt es sich, Produkte der besten Energieeffizienzklasse gemäss Energieetikette zu wählen (vgl. Tabelle). Weitere Informationen zum Thema: www.energieschweiz.ch/energieetikette und www.energyday.ch. Download Ratgeber: www.energieeffizienz.ch (Downloads). ●

Der Ratgeber «Defekte elektrische Geräte reparieren oder ersetzen» hat für zehn Gerätekategorien altersabhängige Obergrenzen für Reparaturkosten errechnet. Grundlage für die empfohlenen Obergrenzen bilden durchschnittliche Nettopreise von effizienten Geräten, wie sie von der Stromsparwebsite www.topten.ch gelistet werden. Detaillierte Informationen zum gesamten Sortiment von grossen Haushaltgeräten im Schweizer Markt findet man auch unter www.geraetedatenbank.ch. Der Ratgeber empfiehlt bei einem Defekt folgende drei Schritte:

1. Alter des Geräts bestimmen oder schätzen.

Geprüfte Qualität bringt Sicherheit

Moderne Architektur, neue Bauweisen, die industrielle Fertigung und das steigende Umweltbewusstsein haben den Holzbau neu definiert. Das Qualitätssicherungssystem des VGQ garantiert Sicherheit und geprüfte Qualität.



UWE GERMEROTT* •.....
QUALITÄT IM HOLZBAU. Holz hat sich seit den 1990er-Jahren vom traditionellen zum modernen Baustoff entwickelt. Bei einer solchen rasanten Entwicklung sind hohe Sicherheits- und Qualitätsansprüche erforderlich. Dieser Qualitätsgedanke brachte im Jahr 1999 einige führende Hersteller von Holzsystembauten dazu, den Schweizerischen Verband für geprüfte Qualitätshäuser (VGQ) ins Leben zu rufen. Im Mittelpunkt standen dabei von Anfang an die Kundenbedürfnisse. Private Bauherrschaften sowie öffentliche und gewerbliche Investoren wollen sich auf eine sach- und fachgerechte Beratung, Planung, Durchführung und Übergabe verlassen können. Dafür sind Unternehmen nötig, deren Fachkräfte auf höchstem Niveau arbeiten und die über Baustandards sowie Energieeffizienz bestens Bescheid wissen.

QUALITÄTSSIEGEL VGQ. In Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) in Dübendorf sowie der Berner Fachhochschule (BFH-AHB) Biel wurde ein umfassendes Qualitätssicherungssystem (QS-System) entwickelt, das diese Anforderungen vollumfänglich deckt. Neben gültigen Normen und Richtlinien orientiert sich das QS-System an aktuellen Erkenntnissen und deren schnellen Einbindung in die Praxis. So werden innovative, ökologische Baustandards und die Verwendung erneuerbarer Baumaterialien gefördert. Das mehrstufige QS-System basiert auf einer fremdkontrollierten Eigenüberwachung, bei der bautechnische Qualitätskriterien, Standards für die zu erbringenden Dienstleistungen sowie Anforderungen an die Organisation

und Eigenüberwachung der Hausanbieter festgelegt werden.

DIE SYSTEMPRÜFUNG DER MITGLIEDER. Nach einer umfassenden Betriebs- und Systemprüfung wird den Mitgliedsunternehmen das Qualitätssiegel VGQ verliehen. Dabei müssen alle Mitglieder, die in den VGQ aufgenommen werden, bereits die Vorgaben der Normen und die Kriterien bestehender QS-Systeme erfüllen. Dazu gehören die betriebliche Ausstattung, die Auftragsabwicklung, die Organisation des internen Qualitätsmanagements und die Materialbewirtschaftung. Die Mitgliedsunternehmen wenden geprüfte und dokumentierte Bausysteme an, bilden ihr Personal gezielt aus und weiter, führen Eigenüberwachung nach standardisierten Kriterien durch und definieren ihre Prozesse von der Planung bis zur Fertigstellung. Die Prüfung nach diesen Kriterien erfolgt als Erstprüfung und dann jährlich wiederkehrend. Sie wird von unabhängigen, externen Auditoren der Empa sowie der BFH-AHB Biel durchgeführt.

DAS QUALITÄTSHAUS-ZERTIFIKAT VGQ. Zusätzlich zur Betriebs- und Systemprüfung kann auch das «Produkt Haus» überwacht werden: Das Qualitätshaus-Zertifikat VGQ ist eine Objektprüfung von Häusern bereits zertifizierter VGQ-Mitglieder. Geprüft werden beispielsweise die Planungsdokumentation, die fachgerechte Ausführung des Gebäudes und der haustechnischen Installationen sowie auch die termingerechte Umsetzung des Bauauftrags entsprechend dem Bauleistungsbescheid und der Bemusterung zum vereinbarten Preis.

Die Prüfung erfolgt auch hier durch die externen Auditoren der Empa und der BFH-

AHB Biel. Zudem werden unabhängige Holzbauingenieure eingesetzt, welche die Bauobjekte nach den Vorgaben der Prüfungskommission fremdüberwachen. Jedes geprüfte Qualitätshaus wird umfassend dokumentiert. So ist einfach nachvollziehbar, was, wann und wie gebaut wurde. Neben Ausführungsbeschreibung sind darin Angaben zu Energieeffizienz und Dichtigkeit enthalten. Diese detaillierten Informationen ergeben für die Bauherrschaft einen beachtlichen Mehrwert. Des Weiteren ist darin eine Wartungs- und Nutzungsanweisung enthalten.

PROJEKTE DES VGQ

Aus Fragen der Holzbranche entstehen Projekte, daraus erfolgen Erkenntnisse und davon werden Massnahmen abgeleitet. Das Arbeiten an Fragestellungen der Holzbranche bedeutet Qualitätssicherung orientiert an Marktbedürfnissen:

Raumluftqualität

- Gebäudehüllen werden immer dichter, wie ist die Luftqualität?
- Initiierung einer umfassenden Untersuchung, unterstützt durch die Bundesämter für Gesundheit (BAG), Umwelt (BAFU) und Wohnungswesen (BWO) mit verschiedenen Messungen – die Studie bildet für die Baubranche eine umfassende Grundlage für Optimierung von Bauten (Umsetzung der Erkenntnisse, Weiterentwicklung des Materialekatalogs im Hinblick auf Dokumentation und Materialkennwerte usw.).

Sommerlicher Wärmeschutz

- Der Sommerliche Wärmeschutz gewinnt an Bedeutung. Betreffend Holzbaweise bestehen immer noch viele Vorurteile.
- Beteiligung und Initiierung mehrerer Forschungsprojekte mit Vergleichsberechnungen, Objektmessungen und Bauweisevergleichen.
- Ergebnis: Holzbauten zeigen gute Ergebnisse. Der Haupteinflussfaktor ist nicht die Bauweise, sondern Fensterfläche, Beschattung und Nachtauskühlung.

Energie

- Seit Sommer 2009 bietet der VGQ die Erstellung von Gebäudeenergieausweisen an.
- Energie als eines der Zukunftsthemen bildet weiterhin einen Schwerpunkt der Aktivitäten.

EIN DURCHDACHTES QS-SYSTEM. Die externe Prüfungskommission gewährleistet eine unabhängige, praxisbezogene und fachkompetente Prüfung der Bausysteme, Betriebe und Bauten. Die Prüfstellen Empa und BFH-AHB Biel sind zudem ein wertvolles Bindeglied zur Normung, Forschung und Entwicklung sowie zur Aus- und Weiterbildung. Die unabhängigen Ingenieure bilden die Verbindung zur Praxis. Somit werden die VGQ-Produzenten stets über den neusten Stand der Technik und der Normen informiert und entsprechend gefördert. Bewährtes Wissen und neue Erkenntnisse werden so zum Nutzen der Unternehmen und künftiger Bauherrschaften vereint.

Qualitätssicherung lässt sich effektiver im Verbund mit anderen Unternehmen gestalten. Wichtig ist dabei vor allem die Zusammenarbeit mit Zulieferern, Materialproduzenten, Handelsfirmen oder

Planungsbüros, die im VGQ als Partner eingebunden werden. Die Qualität sowie Angebote werden kontinuierlich optimiert. Damit die Mitarbeiter immer auf dem neuesten Bildungsstand sind, bietet der VGQ seinen Mitgliedern gezielte Fortbildungen an, wobei aktuelle Fragestellungen aufgegriffen und praxisorientierte Lösungsansätze aufgezeigt werden. Von der Technikplattform des VGQ können alle Teilnehmer direkt profitieren: Probleme und Bedürfnisse werden dabei von Holzbauunternehmen und Materialproduzenten gemeinsam in Angriff genommen. Gegebenenfalls unterstützt und initiiert der VGQ ausgewählte Forschungsprojekte, um Lösungen zu finden, die die Unternehmen in ihrer täglichen Arbeit unterstützen und so auch dem Kunden nutzen. Der VGQ ist grundsätzlich bereits aktiv, wenn Normen noch in der Vernehmlassungsphase sind und zieht potentiell betroffene Mitglieds- oder Partner-

unternehmen bei, um eine gemeinsame Stellungnahme einzureichen. So können sich die Unternehmen darauf verlassen, dass für ihre tägliche Arbeit gute Rahmenbedingungen geschaffen werden. Und auch gesellschaftliche Herausforderungen werden bearbeitet, wie das Projekt Kindertagesstätten zeigt. Der VGQ erarbeitete zusammen mit dem Schweizerischen Krippenverband verschiedene Musterlösungen für qualitativ hochstehende, kindergerechte Bauten. Diese Vorprojektierung wurde an öffentliche und private Träger weitergeleitet und reduzierte so deren Planungsaufwand für neue Kindertagesstätten beträchtlich. ●



***UWE GERMEROTT**

Der Autor ist Geschäftsführer VGQ und Professor an der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau in Biel.

«W&W nimmt Veränderungen auf und lässt sie zeitgerecht in die Produkte einfließen.»

Markus Grimm Abteilungsleiter Immobilienbewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



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

Quartier als Nachhaltigkeitsgrösse

Von der gedämmten Wand über das dichte Gebäude bis zum CO₂-freien Quartier: Die Ökologisierung der Architektur sprengt den bisherigen Rahmen. Investoren haben die nachhaltige Standortentwicklung als Praxislabor für die urbane 2000-Watt-Gesellschaft entdeckt.



Greencity wird eine Geschäftsadresse für umweltbewusste Firmen und ein nachhaltiger urban geprägter Wohnstandort (Visualisierung z.V.g. Losinger-Marazzi).

PAUL KNÜSEL*

INDUSTRIEPIONIERE MACHEN STADTBEVÖLKERUNG PLATZ. In Winterthur wird das 20 Hektar grosse Sulzerareal zum lebendigen Stadtquartier umgenutzt. Der Baukonzern Implexia hat das Grundstück erworben und wird es in den nächsten Jahren entwickeln. Neben Wohn- und Geschäftsbauten sind Bereiche für Veranstaltungen sowie für die Hochschule geplant. Auch die anderen Deutschschweizer Städte wachsen derzeit nach innen; leer stehende Gewerbegrundstücke werden frei für das urbane Leben. In Basel-Stadt ist es die ebenfalls rund 20 Hektar grosse Erlenmatt: Der ehemalige Güterbahnhof der Deutschen Bahn soll sich in einen innerstädtischen Wohn- und Arbeitsstandort verwandeln. Auch in Zürich werden Umnutzungen derzeit in grossen Skalen geplant: Die alte Papierfabrik an der Sihl am südlichen Stadtausgang wird einem Quartier für über 2500 Bewohner und mit Büros für rund 3000 Angestellte weichen. «Areale und Quar-

tiere: Bausteine der nachhaltigen Stadt der Zukunft» war das Thema des Novatlantis-Bauforums in Basel von Anfang November. An der Plattform für nachhaltiges Bauen wurden die aktuellen Beispiele präsentiert, wie umfassend eine Arealentwicklung anzupacken ist und welches Engagement Arealentwickler, Totalunternehmer und Investoren dabei demonstrieren.

NACHHALTIGKEITZERTIFIKAT «2000-WATT-QUARTIER». «Wir wollen in der Erlenmatt ein lebendiges, sozial durchmischtes Quartier, das zwischen privatem und öffentlichem Bereich ausbalanciert ist», erklärte Katharina Schmidt, Leiterin Bau und Unterhalt der Basler Stiftung Habitat. Die Stiftung hat rund einen Zehntel der Bahnhofsbrache erworben und konzentriert sich auf die Entwicklung von Wohnbauten. Geplant sind Angebote für Familien, Studenten, Alleinerziehende und zuhause arbeitende Menschen. «Kurzlebige Trends sind nicht gefragt; wir sind

einzig an dauerhaften Lösungen interessiert», so Schmidt. Die städtebauliche Planung wurde bereits in Angriff genommen; die Realisierung soll im Baurecht an Genossenschaften oder Baugruppen abgetreten werden. In drei Jahren ziehen gemäss aktuellem Zeitplan die ersten von schliesslich fast 1000 Bewohnern in die Erlenmatt ein.

Das Vorhaben im Zürcher Stadtteil Sihl-Manegg wird ebenfalls aus einer Hand, vom Totalunternehmen Losinger-Marazzi, vorangetrieben. Die Umsetzung erfolgt jedoch in einzelnen Baufeldern. Auf rund einem Drittel wird gemeinnütziger Wohnungsbau realisiert. Die ersten Architekturwettbewerbe sind bereits entschieden. Und einen Eigennamen hat das Projekt ebenso: «Greencity ist das erste Quartier der Schweiz, welches das 2000-Watt-Nachhaltigkeitszertifikat erhalten hat», freut sich Jürgen Friedrichs, Leiter Immobilienentwicklung Zürich von Losinger Marazzi. Am Novatlantis-Bauforum erzählte er, was eine



Standortentwicklung braucht, damit der Ressourcenverbrauch die Vorgaben der 2000-Watt-Gesellschaft erfüllen kann.

» Zertifizierte 2000-Watt-Quartiere müssen beweisen, dass Erstellung und Betrieb der Gebäude sowie die Mobilität der Bewohner mit geringem Primärenergiebedarf organisiert werden kann.«

SEVERIN LENEL

NEUES BILANZIERUNGSVERFAHREN. Greencity soll ein energieautarkes Wohnquartier und ein bevorzugter Standort für umweltbewusste Firmen werden, der einen möglichst kleinen ökologischen Fussabdruck sowie hohe städtebauliche, energetische und architektonische Qualitäten vorweisen kann. «Bei den Wohn- und Bürogebäuden werden Standards wie Minergie-P-Eco oder LEED-Platinum

angestrebt», kündigte Friedrichs an. Zudem gelte es das lokale Angebot an erneuerbarer Energie auszuschöpfen: Erdwärme, Grundwasser und Sonnenenergie werden in einem Quartiering für das Heizen der Neubauten genutzt; mit dem bestehenden Kleinwasserkraftwerk und Solaranlagen auf den Dächern wird dagegen eigener Strom erzeugt. Zur Ressourcen schonenden 2000-Watt-Bilanz verhilft aber nur, weil die S-Bahn-Haltestelle – als Bestandteil des energiearmen Mobilitätskonzepts – weiter benutzt werden kann.

«Zertifizierte 2000-Watt-Quartiere müssen beweisen, dass Erstellung und Betrieb der einzelnen Gebäude sowie die Mobilität der Bewohner mit einem möglichst geringen Primärenergiebedarf organisiert werden kann», erklärte Severin Lenel, Geschäftsführer Intep, dem Novatlantis-Publikum. Gemeinsam mit Urs Vogel, Senior Consultant von Amstein + Walthert, hat er wesentlich an der Erarbeitung des neuen Nachhaltigkeitszertifikats mitgewirkt. «Die Methode wurde an fünf Fallbeispielen, Arealen mit einer Minimalgrösse von 10 000 m², erprobt», so Lenel. Das Projekt haben das Bundesamt für Energie, der Verein Energiestadt und die Stadt Zürich gemeinsam initiiert und mitfinanziert. Das «2000-Watt-Quartier» ist allerdings kein weiteres Label: «Wir wollten an sich nur eine Bilanzierungsmethode schaffen, welche

die nachhaltigen Qualitäten von gemischt genutzten Quartieren nachvollziehbar darstellen kann», erklärt Berater Vogel.

Neu daran ist, dass neben Wohnbauten, Bürogebäuden und Schulhäusern nun auch Einkaufszentren und Restaurants hinsichtlich des Primärenergiebedarfs bewertet werden können. Zudem wird erstmals der Betriebsfall mit zu berücksichtigenden sein. Denn gemäss Vogel werden Quartierzertifikate nur befristet vergeben, weil nach dem Erstbezug eine endgültige Bilanzierung inklusive nutzerbezogene Energiewerte fällig ist.

SOZIALE ANLIEGEN. Die Rolle der Nutzer wird aber nicht nur in Energiefragen

wichtiger. Auch die Arealentwicklung hat den künftigen Bewohner als zwingende Grösse einzuplanen. Matthias Drilling, Dozent am Institut für Sozialplanung und Stadtentwicklung der Fachhochschule Nordwestschweiz, fordert daher, die soziale Dimension nachhaltiger Quartiere umfassender zu berücksichtigen. «Sozialstruktur und Durchmischung sind mithilfe partizipativer Planungsinstrumente zu verbessern», führte der Sozialgeograf am Novatlantis-Bauforum in Basel aus. Vorhaben von Investoren und Ingenieuren seien gesellschaftlich stärker abzustützen. «Denn so selbstverständlich raumplanerische, städtebauliche und energetische Aspekte einbezogen würden, müssten die Anliegen der künftigen Bevölkerung frühzeitig in die nachhaltige Qualität von neuen Quartieren einfließen», so Drilling. Aber auch architektonisch sind die Nachhaltigkeitspotenziale nicht ausgeschöpft: «Visionen von grünen Städten gibt es einige. Was jedoch fehlt, sind Konzepte, um die Stoffkreisläufe zu schliessen sowie Bestehendes weiter zu nutzen», mahnt Tim Rieriets, Dozent und Forscher am Institut für Städtebau der ETH Zürich. Nicht nur ein schonender Umgang mit den natürlichen Ressourcen, sondern auch mit der bestehenden Baukultur und dem Gemeinwesen ist gefragt. Hier scheint der Schlüssel zu liegen, wenn Städte, Quartiere oder Areal eine nachhaltige Form annehmen sollen. ●

ÜBER NOVATLANTIS

Das Novatlantis-Bauforum will die praxisnahe Umsetzung der 2000-Watt-Ziele im Gebäudebereich vorantreiben und hat sich als Plattform zum nachhaltigen Bauen etabliert. Alternierend findet eine halbjährliche Veranstaltung in Basel und Zürich statt; eingeladen sind jeweils Investoren, Bauherren und Planer. Thematisiert werden Konzepte und Technologie, die kurz vor der Markterprobung stehen und die Schnittstelle zwischen Nachhaltigkeitsforschung und Alltagspraxis betonen. Novatlantis-Geschäftsführer Urs Elber will damit den Beitrag der Wissenschaft und den Innovationstransfer zugunsten der nachhaltigen Entwicklung sicherstellen. Das Bauforum wird von Novatlantis, dem Nachhaltigkeitsnetzwerk im ETH-Bereich, organisiert. Dieses wiederum ist dem Competence Center Energy and Mobility (CCEM) am Paul Scherrer Institut angegliedert. www.novatlantisch.ch



***PAUL KNÜSEL**

Der Autor ist Wissenschaftsjournalist BR und dipl. Umweltnaturwissenschaftler ETH.

Verwalter: Kapitän oder Pirat?

Überwältigend ist das grosse Interesse am ersten Herbstanlass der Fachkammer Stockwerkeigentum. Prof. Dr. Amédéo Wermelinger mobilisiert mit seinem flammenden Referat «Stockwerkeigentum: Wohin geht die Reise, und ist der Verwalter Kapitän oder Pirat?»



Oliver Sidler: Start mit Intro VIDMARhallen. «Hahn im Korb»: symbolhaftes Geschenk von Prof. Wermelinger (rechts) an Kammerpräsidenten de Roche.

THOMAS KASAHARA*

HOT STUFF. Referiert das «Zugpferd» Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Titularprofessor der Universität Fribourg und Autor zahlreicher Bücher zum Stockwerkeigentum, geht im Saal die Post ab: Dann bleibt kein Zuhörer kalt, wenn Wermelinger zum «Wärmelinger» mutiert, wo sich Kompetenz, Praxisbezug, Übersicht und Engagement mit Eloquenz und Humor vereinigen. Geschickt lockert er sein Referat auf durch blitzartig eingeblendete Sprüche z.B. von Oscar Wilde, die – auch im Fokus Stockwerkeigentum – denkwürdig sind: «Viele Menschen sind zu gut erzogen, um mit vollem Mund zu sprechen, aber sie haben keine Bedenken, es mit leerem Kopf zu tun.» Er zeigt auf, wo die Ursachen dafür liegen, dass Stockwerkeigentümergeinschaften teils nicht nachhaltig funktionieren.

QUO VADIS STOCKWERKEIGENTUM? Wermelinger unterteilt sein Referat in drei verdauliche heisse Portionen: I. Grundsätzliche Problematik und Lösungsansätze, II. Wo besteht Handlungsbedarf, sowie III. heutige und zukünftige Rolle des Verwalters.

I. PROBLEMATIK. Das grundsätzliche Problem im Stockwerkeigentum (ZGB 712a – 712t) ist ein systembedingter Interessenkonflikt: Es ist ein Balance-Akt zwischen der Wahrnehmung gemeinschaftlicher Interessen und der Abgrenzung individueller Einflussbereiche. Die Individualbenutzer der Stockwerkeinheit haben die Verant-

wortung für die Erhaltung (und Finanzierung) der Gesamtinfrastruktur im Kollektiv. Das Spannungsfeld besteht darin, dass ein Stockwerkeigentümer eine Stockwerkeinheit gekauft hat, um individuell zu geniessen, aber in der Gemeinschaft Verantwortung für das Ganze übernehmen soll. Das Erstere ist gewollt, das Zweite nicht gesucht. Es handelt sich somit um individuelle Einflussfaktoren, ob sich jeder noch wohl fühlt, doch birgt die Rolle auch Verantwortung.

„Der gute Verwalter ist weder Kapitän noch Pirat, sondern prozessorientierte talentierte Steuerfrau oder talentierter Steuermann.“

Prof. Dr. Amédéo Wermelinger

LÖSUNGSANSÄTZE. Falls man der Ansicht wäre, dass Stockwerkeigentum ungeeignet wäre, würde dies die Suche nach neuen Formen der kollektiven Ausübung von Grundeigentum bedeuten. Professor Dr. David Dürr, welcher der Ansicht war, dass Stockwerkeigentum langfristig nicht funktioniere und nicht nachhaltig sei, schlug als Alternative das «kleine Wohneigentum» vor, dies in zwei Varianten: als eigentliches kleines Wohneigentum und als Raumrecht. Das eigentliche kleine Wohneigentum hät-

te jedoch die Entkoppelung vom Eigentum an der gemeinsamen Infrastruktur und dem Eigentum am Wohnraum bedeutet, dem als rechtstheoretische Hürde das Akzessionsprinzip entgegenstand, wonach der Eigentümer des Grundstücks gleichzeitig auch Eigentümer der darauf befindlichen Bauten ist (ZGB 667). «Das Problem war die apodiktische Glaubensgemeinschaft des Akzessionsprinzips als allein selig machendes Prinzip im Sachenrecht», so Wermelinger pointiert. Das eigentliche kleine Wohneigentum – da nicht kompatibel mit dem System des schweizerischen Sachenrechts von «Sankt ZGB Eugen Huber» – erleidet Schiffbruch.

Wermelinger dazu sybillinisch: «In Deutschland, Spanien und Frankreich ist das kleine Wohneigentum möglich, aber man sieht ja, wie es diesen Ländern geht, und wir machen es deshalb nicht.» Die Variante «Raumrecht» als beschränktes dingliches Recht, das Eigentum an der Innenausstattung verleiht (Baurecht), basierte darauf, dass der Infrastruktureigner die «gemeinschaftlichen Teile» unterhält und die Berechtigten sich nicht mehr um die gemeinschaftlichen Teile kümmern müssen. Das Problem war insbesondere, dass der Infrastruktureigentümer auch hätte etwas davon haben müssen und sich Fragen der Finanzierung stellten. Offene Punkte waren insbesondere, dass die Stockwerkeigentümergeinschaft keine Rendite braucht, der Infrastruktureigner hingegen schon (keine Vergünstigung),

FK STOCKWERKEIGENTUM IN POLE POSITION



Überzeugungsarbeit macht Spass: Vorstandsmitglied Petra Grognez umringt von Interessenten.



Überblick der Dienstleistungen der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT – www.svit.ch/stwe.

dass die Interessen der Infrastruktüreigner und diejenigen der Bewohner verschieden sind, dass die Finanzierung der Innenausstattung durch Gelder der zweiten Säule problematisch ist (Wertverlust).

MODERNISIEREN STATT ELIMINIEREN. Wermelinger ist überzeugt: «Stockwerkeigentum kann und muss modernisiert werden. Das Kind darf jedoch nicht mit dem Bad ausgeschüttet werden, denn Stockwerkeigentum ist am Markt erfolgreich. Theoretische «Modellschwächen» können aktiv angegangen werden, und der Immobilienpark in der Schweiz ist entgegen der Schwarzmalerei nicht am verlottern.» Als Gründe für die Modernisierung erwähnt Wermelinger den emotionalen Wert der Immobilie, die Vernunft der Stockwerkeigentümer, den Erneuerungsfonds als Instrument sowie die Professionalität der Verwaltungen.

GROSSE CHANCE, Wermelinger betont: «Eine Stockwerkeigentümersammlung verlangt dem Verwalter viel ab, ist aber auch Chance und Reichtum zugleich und kann im Stockwerkeigentum zu vielen wertvollen Lösungen führen. Es gilt deshalb, die theoretischen Modellschwächen anzuschauen und zu prüfen, ob gesetzgeberischer Handlungsbedarf vorliegt.» Wermelinger hebt hervor, dass das Stockwerkeigentum sich bewährt und seine Berechtigung hat. «Stockwerkeigentum ist jedoch erst 47 Jahre alt und hat daher wie ich noch nichts erlebt.»

II. VIERFACHER HANDLUNGSBEDARF. Wermelinger ortet an vier Stellen Handlungsbedarf: 1. Ausscheidung Sonderecht/gemeinschaftliche Teile, 2. Erneuerungsfonds, 3. Stockwerkeigentum ab Plan und 4. Gemeinschaft mit zwei Stockwerkeinheiten.

1. AUSSCHIEDUNG. Ist-Zustand sind in der Praxis weitverbreitete verschiedene Stockwerkeigentumstypen (horizontales, vertikales und kombiniertes Stockwerkeigentum), die undifferenziert über denselben Leisten geschlagen werden (ZGB 712b Abs. 2), trotz verschiedener Bedürfnisse. Zwingend gemeinschaftlich sind z.B. Dachterrasse, Fassade und Bodenfläche (ZGB 712b Abs. 2). Umstritten ist, ob Balkon, Loggia, Veranda und Fenster sonderrechtsfähig sind oder zwingend gemeinschaftlich. Wermelinger stellt klar: «Kein Stockwerkeigentümer kann nachvollziehen, wieso er an die Fassade des Nachbargebäudes, das sich auf der gleichen Stammparzelle befindet, bezahlen soll. Auflockerung ist dringend geboten. In der Praxis wurden aufgrund der Bedürfnisse – Goethes Zauberlehrling gleich – Untergemeinschaften mit teilautonomen Funktionen eingeführt. Wermelinger ist überzeugt: «Hier werden wir in Zukunft Probleme und Fragen haben.» Als Soll-Zustand anzustreben sind Auflockerung der gesetzgeberischen Zuschreibung zwingend gemeinschaftlicher Teile, insbesondere bei vertikalem und kombiniertem Stockwerkeigentum, sowie mehr Zuständigkeiten für Untergemeinschaften.

• **Der Anlass besticht durch kompetente Lebendigkeit: Die Referate sind downloadbar unter www.svit.ch/stwe.**

Grenzerfahrung. Idealer Austragungsort des 1. Herbst-Anlasses der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT am 21.11.2012 ist das Stadttheater Bern, sinnigerweise auf Gemeindeboden von Köniz an der Grenze zu Bern. Dies in den VIDMARhallen in Liebefeld, einst Sorgenkind und heute pulsierender Kulturtreffpunkt sowie Magnet für kreative und innovative Köpfe. Hier wird die Synthese von Alt und Neu erlebbar bzw. eine Industrieliegenschaft im Wandel sowie eine Umnutzung mit Verantwortung. Oliver Sidler, Rykart Architekten AG, zeigt dies in seiner Einführung eindrücklich auf. Dank Konzept «Die Qualitäten erkennen - das Gute ist da» werden konzentrierte Eingriffe und eine etappierte massvolle Sanierung möglich. Ein Rezept auch für das Stockwerkeigentum?

Rochade. Michel de Roche, Präsident Fachkammer Stockwerkeigentum, begrüsst die zahlreich Teilnehmenden begeistert: «Wir sind da, weil wir alle verrückt nach Stockwerkeigentum sind.» De Roche ist

überwältigt: «Ich rechne sportlich mit bis zu 40 Teilnehmenden, und nun begrüsse ich mehr als das Doppelte.» De Roche stellt die dynamische Fachkammer, ihre Ziele und Dienstleistungen humorvoll vor, kurz mit «5 grossen W's» (Warum/Wann/Wer/Was/Wie).

Fragwürdig. Die Fragerunde wird rege benutzt und von Prof. Wermelinger und Advokat de Roche kompetent geführt. Ein Teilnehmer lobt, dass nun im Stockwerkeigentum eine praxisbezogene neue Kraft am Werk ist, ein anderer regt einen Blog an. Ein Dritter erwähnt: «Die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT müsste versuchen, sich vermehrt bei Architekten und Planern einzubringen, damit Bewirtschafter früher einbezogen werden.» Wermelinger unterstützt dies vollumfänglich: «V.a. bei mittleren und grossen Stockwerkeigentumsvorhaben setze ich mich dafür ein, dass die Stockwerkeigentumverwalter bei Struktur und Reglement mitreden können. Sie sind an der Quelle und kommen nicht an den Futtertrog.»

Grosszügig. Dank Unterstützung durch Exklusiv-Sponsor V-Zug AG wird der Anlass zum Erlebnis, mit finalem Apéro im Restaurant «Le Beizli». •

2. TEILOBLIGATORIUM ERNEUERUNGSFONDS. Ist-Zustand ist, dass der Erneuerungsfonds als finanzielles Planungsinstrument nicht obligatorisch ist und keine Minimaldotierung besteht. Wermelinger, der sich von Haus aus eher liberal und gegen Regulierung versteht, betont: «Der Erneuerungsfonds als finanzielles Planungsinstrument ist eminent wichtig.» Zwar verfügen z.B. im Raum Luzern «gut 80% der Gemeinschaften über einen Erneuerungsfonds, doch ist dieser zumeist nicht ausreichend dotiert.» Als Soll-Zustand anzustreben ist deshalb – ergänzend durch Anpassung von ZGB 647 Abs. 2 Ziff 1 – ein «Teilobligatorium in dem Sinne, dass jeder einzelne Stockwerkeigentümer beim Gericht einfordern kann, dass ein Erneuerungsfonds eingeführt wird, sowie dass eine minimale Äufnung des Erneuerungsfonds angeordnet werden kann.» Wermelinger weist darauf hin, dass der Gesetzgeber dieses gute System bereits anderweitig realisiert hat: So sind Verwalter und Reglement nicht obligatorisch, können indes von jedem Stockwerkeigentümer gerichtlich verlangt werden.

3. STOCKWERKEIGENTUM AB PLAN. Ist-Zustand ist keine Regelung im ZGB, obwohl Stockwerkeigentum ab Plan systemfremd ist (ZGB 712b Abs. 1) und nur eine sehr unvollständige Regelung in der eidg. Grundbuchverordnung (GBV 69). Wermelinger ist überzeugt, dass Stockwerkeigentum ab Plan in absolutem Widerspruch zur Idee des Gesetzgebers steht: «Die Risiken von Stockwerkeigentum ab Plan sind hoch, um nicht noch mehr zu sagen.» Wermelinger spricht aus der Erfahrung seiner Beratungspraxis. «Kauf von Stockwerkeigentum ab Plan ist eine Glaubens- und Vertrauensfrage; Objektiv gesehen – Hände weg.» Er betont: «Ein Verkauf ohne Pläne und Baubewilligung ist mehr als nur grenzwärtig.» Wermelinger weist auf einen Praxisfall hin, wo 1975 Stockwerkeigentum begründet wurde und bis heute noch nicht alle Stockwerkeinheiten erstellt sind. Anzustrebender Soll-Zustand nach Wermelinger ist, den Grundsatz im ZGB zu verankern und auf Verordnungsstufe die grössten Fragen und Risiken zu regeln: Voraussetzungen für die Begründung, zeitliche Begrenzung, Aktivlegitimation bei Mängeln an gemeinschaftlichen Teilen, Regelung des Konkursfalles bzw. der Unmöglichkeit der Fertigstellung des Gebäudes, usw.

4. FLOTTER ZWEIER. Ist-Zustand ist, dass bei Stockwerkeigentümergeinschaften mit zwei Stockwerkeinheiten (Zweiergemeinschaften) grosse Probleme entstehen können. Wermelinger weist auf einen «lustigen» Bundesgerichtsentscheid hin (BGE 137 III 543 ff.). «Als wären wir noch im Scheidungsrecht von 1915, argumentierte das Bundesgericht, dass, sofern kein Stockwerkeigentümer der beiden absolut unschuldig ist, keine Auflösung der Stockwerkeigentümergeinschaft möglich ist.» Nach Wermelinger «gescheiter wäre wohl eine andere Lösung gewesen. Beide sollen verkaufen müssen, denn dies war nicht der Wille des Gesetzgebers und man sollte sich Gedanken darüber machen.» Soll-Zustand sollte daher sein: «Bei einer Pattsituation muss ein gesetzlicher Weg aufgezeigt werden: entweder Ausschluss eines bzw. beider Stockwerkeigentümer oder Aufhebung des Stockwerkeigentums.»

III. ROLLE DES VERWALTERS. Wermelinger sinniert über die heutige und zukünftige Rolle des Verwalters von Stockwerkeigentum: Weder Pirat noch Kapitän, sondern? Verwalter von Stockwerkeigentum zu sein ist heute nicht so «sexy». Der Umgang mit Stockwerkeigentümern ist nicht mit dem Umgang mit Mietern vergleichbar. Herausforderung ist, dass der Stockwerkeigentumsverwalter gleichzeitig Beauftragter, Ausführer, Kontrolleur (ZGB 712s) sowie Taktgeber und Impulslieferant ist, «eine ganz schwierige Fragestellung». Das Profil des Stockwerkeigentumsverwalters ist somit das einer «eierlegenden Wollmilchsau»: Gefordert sind Fachkenntnisse in den Bereichen Immobilienbuchhaltung, Bautechnik, Baurecht, Vereinsrecht, Führung, Psychologie, Mediation und Ethik. Wermelinger bedauert, dass die heutige Ausbildung der Stockwerkeigentumsverwalter schwergewichtig gehirnhälfte links gesteuert ist und «sträflich vernachlässigt wird». «Wo bleibt die Ausbildung im Bereich der Softfaktoren?» Er ist überzeugt: «Man muss im Bereich der Softfaktoren weiter kommen.» Nach Wermelingers persönlicher Wahrnehmung steht das Berufsbild des Immobilienverwalters von Mietliegenschaften im Vordergrund. Die Verwaltung von Stockwerkeigentum wird seines Erachtens von vielen Verwaltern als «Strafe» empfunden und die Stockwerkeigentümer im besten Fall als Störfaktor, im schlimmsten Fall als Gegner. Wermelinger ist deshalb froh,

dass die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT ins Leben gerufen wurde. Die Ziele der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT, welche bildlich als Gebäude dargestellt werden, sind für ihn überzeugend: «Ich habe das Haus angeschaut. Es ist ein gutes Haus mit solidem Fundament.» Gemäss Wermelinger gibt es sehr viele Ausbildungen im Bereich «Immobilienverwaltung», doch sind diese zumeist «mietrechtslastig». Er regt an, die Ausbildung des Stockwerkeigentumsverwalters anders zu positionieren: «Wieso nicht einen eigenen und speziellen Titel für die Verwaltung von Stockwerkeigentum?»

SOFTFAKTOREN. Die Softfaktoren sind gemäss Wermelinger zentrale Aufgabe der Fachkammer, da diese Themen seiner Wahrnehmung nach bisher vernachlässigt wurden, z.B. wie leite ich eine Versammlung, was sind meine Aufgaben im Rahmen eines Konflikts, was sind vertrauensfördernde Massnahmen, die vom Verwalter neutral und dauernd auszuführen sind? Wie kann ich Einfluss nehmen auf die Stimmung in der Stockwerkeigentümergeinschaft?

PROZESSSTEUERUNG ALS WEG. «Der Weg führt von der Verwaltung hin zur Prozesssteuerung», so Wermelinger dezidiert. «Die erfolgreiche Verwaltung einer Liegenschaft hängt letztlich davon ab, dass zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Beschlüsse gefasst werden. Dies setzt voraus, dass der Verwalter antizipatorisch tätig wird (Unterhaltsplanung usw.) und die richtigen Impulse setzt (Projekte, Bewilligungen usw.): Dies wird in Zukunft vermehrt die Aufgabe sein.» Fazit: Der gute Verwalter ist weder Kapitän noch Pirat, sondern talentierte Steuerfrau oder talentierter Steuermann.

MIST-GESCHICK. Als Finale überreicht Wermelinger ein Taufgeschenk für die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT an Präsident de Roche: «Wieso ist ein Hahn im Korb? Es ist das Wappentier Frankreichs und das einzige Tier, welches auch dauernd die Füsse im Mist hat». ●



*THOMAS KASAHARA
lic.iur., Mediator FH,
eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder

Ertragreicher Jahrgang

455 Kandidaten legten dieses Jahr die Berufsprüfung zur Immobilienbewirtschafterin bzw. zum -bewirtschafter ab. Knapp 70% bestanden die Prüfung mit Erfolg.



Von links: Sascha Goldinger, Monika Honegger, Mathias Aeschlimann, Elias Brun, Petra Blum, Daniela Bucher, Andrea Waldmeyer.

CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ*
ÜBER 300 NEUE BEWIRTSCHAFTER MIT FACH-AUSWEIS. Eine rekordverdächtige Anzahl von 455 Kandidatinnen und Kandidaten legten dieses Jahr die Berufsprüfung zur Immobilienbewirtschafterin bzw. zum Immobilienbewirtschafter an den Standorten Baar, Bern, im Tessin und in Zürich ab. Knapp 70% oder 318 Absolventinnen und Absolventen bestanden die Prüfung mit Erfolg.

Der SVIT Schweiz gratuliert allen erfolgreichen Kandidatinnen und Kandidaten herzlich zu ihrem Prüfungserfolg und wünscht ihnen für die berufliche Zukunft viel Erfolg. Die sieben besten Absolventinnen und Absolventen wurden ausgezeichnet. Besonders erwähnenswert ist das Ergebnis von Sascha Gol-

dingler. Er schloss die Prüfung mit der Bestnote von 5,3 ab – herzliche Gratulation zu dieser sehr guten Leistung.

Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter mit eidg. Fachausweis sind gefragte Fachleute in der Branche. Gestalten Sie ihr Berufsumfeld aktiv mit und engagieren Sie sich für Ihren Berufsstand. Der SVIT freut sich über jedes Engagement.

PRÜFUNGSFEIER IN ZÜRICH. Im atmosphärischen Restaurant Triibhuus durften die erfolgreichen Prüfungsabsolventinnen und -absolventen aus der Ost- und Zentralschweiz sowie aus dem Grossraum Zürich unter Palmen ihre Notenausweise entgegennehmen. Anschliessend bot der karibisch angehauchte Apéro mit al-

lerlei Leckereien den nahezu 300 Gästen die Gelegenheit, den Prüfungserfolg noch gebühlich zu feiern.

EIN DANK. Ein besonderer Dank geht an die Prüfungskommission für ihren unermüdeten Einsatz zugunsten dieser kandidatenreichsten aller Berufsprüfungen im Immobilienwesen. Ein weiterer Dank gebührt den zahlreichen Expertinnen und Experten, die mit ihrem Einsatz auch dieses Jahr den reibungslosen Ablauf der Prüfung ermöglicht haben. ●

***CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ**
 im Auftrag der SFPKIW

Prüfungsfeier im Stade de Suisse

Ende Oktober fanden sich 130 Personen im Stade de Suisse in Bern ein und feierten in bester Stimmung den Erfolg an der Berufsprüfung Immobilien-Bewirtschafter.

MICHAELA HOFER*

«Eine gute Rede hat einen guten Anfang und ein gutes Ende – und beide sollten möglichst dicht beieinander liegen.» Mit diesen Worten eröffnete Hanspeter Burkhalter als Präsident der Fachprüfungskommission die diesjährige Abschlussfeier der Immobilienbewirtschafter in Bern. Die Anspannung in den Gesichtern der Absolventen war gross, wenn auch weit aus geringer als noch wenige Wochen zuvor während der Fachprüfungen selbst.

In Bern wurden 120 Kandidaten geprüft, was schon nur für die Organisation von geeigneten Räumlichkeiten eine echte Herausforderung darstellte. Ganz zu schweigen davon, genügend Experten für einen Einsatz – insbesondere den mündlichen Teil – zu gewinnen. Hoch war in diesem Jahr allerdings auch die Durchfallquote, mit 30% lag sie deutlich über derjenigen der Vorjahre. Doch das soll-

te die Gäste an diesem Abend nicht bekümmern, im Gegenteil. Sie alle hatten die Prüfungen ja mit Erfolg durchlaufen und warteten voller Vorfreude auf die Bekanntgabe ihrer persönlichen Ergebnisse. Hanspeter Burkhalter hielt sich denn auch an das Zitat von Mark Twain, er beglückwünschte die Absolventen zur bestandenen Prüfung und munterte sie auf, auch in Zukunft nicht stillzustehen. Der Immobilienbewirtschafter sei heute vielfältigen Fragen ausgesetzt, die Anforderungen oftmals hoch und die Aufgaben anspruchsvoll. Umso wichtiger sei es, sich nicht zu verzetteln. Gerade gut ausgebildete Immobilienbewirtschafter seien derzeit sehr gefragt. Länger wollte Hanspeter Burkhalter kam sodann zum Höhepunkt des Abends. Er bat die erfolgreichen Kandidatinnen und Kandidaten nach vorne und überreichte ihnen ihre Notenausweise. Wie bei den schriftlichen Prü-

fungen galt jedoch auch hier – die Kuverts sollten erst geöffnet werden, wenn sie allesamt verteilt waren. Zwei der Absolventen waren nämlich noch nicht aufgerufen worden, was für einen kurzen Moment für Aufregung sorgte. Stefanie Bärtschi aus Gwatt (bei Thun) und Mario Birrer aus Therwil, sie beide sollten besonders geehrt werden, hatten sie doch die Prüfungen mit 5,1 und 5,0 bestanden. Welch tolles Ergebnis! Und so fand nicht nur die Rede von Hanspeter Burkhalter ein gutes Ende – in gelöster Stimmung feierten die Absolventinnen und Absolventen schliesslich bei Wein und kulinarischen Köstlichkeiten den erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter.

MICHAELA HOFER

Im Auftrag der SFPK

ANZEIGE

IHR WASSER – UNSERE AUFGABE



Rostwasser?

Die in älteren Liegenschaften verwendeten Wasserleitungen aus Eisen- und Kupferwerkstoffen können, je nach Wasserzusammensetzung, über die Jahre angegriffen werden. Wer rechtzeitig handelt, kann die in vielen Fällen nur oberflächlich angegriffenen Leitungen nachhaltig wirksam schützen und so den Werterhalt der gesamten Liegenschaft positiv unterstützen.

Fragen Sie unsere Fachleute.

Weiches, kristallklares Trinkwasser

FILADOS-Wasserenthärter und Feinfilter für die Haustechnik schützen vor Verkalkungsschäden in Kalt- und Warmwassersystemen, Armaturen, Boilern, WC-Spülungen, Waschmaschinen, Geschirrspülern, Heizungs- und Lüftungsanlagen, und vielen weiteren Anwendungen. Zudem wird die Energieeffizienz der Wassererwärmung gesteigert, da die Wärmeübertragung ungehindert erfolgt.

Enthärtetes Wasser schont Ihre Haut und Haare. Es führt zu einem angenehmen Wohlbefinden.

filados[®]

Wasseraufbereitung

FILADOS AG 4133 Pratteln Tel. 061 466 40 40

www.filados.ch

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 Lehrgangslieferungen 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 Zürich

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

SVIT Ticino

settembre – novembre 2013
ore 18.00 – 20.30

SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT beider Basel

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

SVIT Zürich

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

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Real Estate School SA

17.04.2013 – 29.05.2013
Mercredi 8h30 – 17h15
Examen: 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

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Sachbearbeiterkurse, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Kurse zum Buchhaltungsspezialisten SVIT sowie Seminare und Tagungen für die ganze Immobilienbranche.

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistent für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistent für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistent
- Vermarktungsassistent
- Immobilienbewertungsassistent

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

- Bewirtschaftung FA
- Bewertung FA
- Vermarktung FA
- Entwicklung FA

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch)

weitere Informationen:

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

oder bei den regionalen Lehrgangslieferungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen.

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN 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 Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau, SVIT Aargau, 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-Liebelfeld
T 031 379 00 00, F 031 379 00 01
hp.burkhalter@burkhalter-immo.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache: SVIT Swiss Real Estate School SA, 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

ANZEIGE

Seit fünf Jahren bin ich als Treuhandunternehmerin erfolgreich tätig. Ich gehöre zu den Pionierunternehmen, die sich im Limmatfeld in Dietikon angesiedelt haben. Nun plane ich in diesem aufstrebenden Stadtteil die Expansion meines Treuhandunternehmens. Mit einem erweiterten Angebot an Dienstleistungen werden wir unsere Kunden und Kundinnen zukünftig noch besser bedienen. Für die Umsetzung dieses Projektes suche ich

eine / n Geschäftspartner / in

Sie sind im Bereich Treuhand, Finanzen, Inkasso oder Immobilien tätig und verstehen es, ein Kundennetzwerk aufzubauen und selbständig zu bearbeiten. Vielleicht haben Sie bereits Ihr eigenes Geschäft und sind auf der Suche nach geeigneten Büroräumlichkeiten.

- Als Geschäftspartner/innen können wir gemeinsam interessante Ausschreibungen akquirieren
- Bei grossen Aufträgen profitieren wir von zusätzlicher Kapazität
- Wir lernen voneinander und werden unser Know-How erweitern
- Synergien stärken unsere Effizienz
- Wir bedienen unsere Kunden auch während der Ferienzeit

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme, um über die verschiedenen Möglichkeiten einer Kooperation und/oder Beteiligung zu sprechen.

Monika Baumann, monere treuhand gmbh, Tel. 044 540 00 41, Mail: info@monere.ch, web: www.monere.ch

Besuchen Sie auch www.limmatfeld.ch, um den Standort kennenzulernen.



monere treuhand gmbh

treuhand · inkasso
immobilienbewirtschaftung



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINAR

GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE
30.1.2013

Aktuelles aus dem Mietrecht, diesmal speziell zu Fällen bei Geschäftsmiete.

PROGRAMM

Nebenkosten: Besonderheiten bei Geschäftsmiete

- Abgrenzung neutrale und verbrauchsbedingte Kosten
- Folgen bei Leerständen
- Verteilschlüssel: Arten und Änderung der Kostenverteilung
- Einführung neuer Nebenkosten

Verwendungszweck/Nutzungsbestimmung in Geschäftsmietverträgen

- Bedeutung der Verwendungszweck-Klausel
- Formulierung der Nutzungsbestimmung (Vermieter-/Mieterinteressen)
- Folgen und Rechtsbehelfe bei Verletzung des Verwendungszwecks

Durchsetzung des Anspruchs auf Entfernung von Mieterausbauten

- Mieterausbauten/Double-Net-/Triple-Net-Verträge
- Durchsetzung von Ansprüchen des Vermieters bei Rückgabe der Sache (ausserordentliche Abnutzung, unterlassener Rückbau mieterseitiger Ausbauten, muss/kann auf Erfüllung/Ersatzvornahme/Minderwert geklagt werden?)

Mietvertrag – Pachtvertrag – Auftrag?

- Die Rechtsnatur von Verträgen und ihre Folgen
- Praktische Hinweise für den Alltag

Mietzinsvergünstigungen, Staffelung, Mietzinsvorbehalte

- Von der echten und der unechten Staffelung und anderen Stolpersteinen
 - Fiktive und gültige Vorbehalte und die Tücken der Methodenwahl
- Rund um die Indexierung des Mietzinses

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilien-treuhand, Immobilienberatung und weitere Personen, die sich mit dem Thema beschäftigen.

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, meyerlustenberger, Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, Zürich

DATUM: 30. Januar 2013
08.30 - 16.30 Uhr

ORT: Hotel Arte, Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos unten.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon 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-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

ANMELDETALON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Tagesseminar Geschäftsmietverträge
am 30.01.2013

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

Talacker 42 8001 Zürich

Spörri Personalberatung AG

www.spoerripersonal.ch

Telefon 044 211 50 56

Die Wincasa AG ist mit über 670 Mitarbeitenden an 15 Standorten
eines der führenden Immobilien-Dienstleistungsunternehmen der Schweiz.
Für unsere Filiale Zürich suchen wir einen erfahrenen



FILIALLEITER (w/m).



IHRE AUFGABEN.

- Personelle und fachliche Führung der Filiale
- Führung und Überwachung von Drittverwaltungen vor Ort
- Überwachung / Beratung / Mithilfe bei allen QSB-Geschäften, Reklamationswesen, Rechtsfällen
- Teilnahme an mietrechtlichen Auseinandersetzungen, Schlichtungsverhandlungen, wichtigen Mietvertragsverhandlungen, Mieterorientierungen vor Sanierungen und Umbauten
- Kennen der regionalen Märkte und rechtzeitiges Erkennen kommender Entwicklungen
- Förderung der Zusammenarbeit unter den verschiedenen Bereichen der Wincasa
- Durchführung von internen Kontrollen

IHR PROFIL.

- Kaufmännische oder fachtechnische Grundausbildung
- Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter / in mit eidg. Fachausweis und evtl. als eidg. dipl. Immobilien-treuhänder / in
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Bewirtschaftung von Gewerbe- und Wohnliegenschaften
- Freude am Umgang mit verschiedenen Menschen
- Verhandlungsgeschick, Flexibilität, Durchsetzungsvermögen sowie ein hohes Mass an Selbständigkeit
- Organisatorische Fähigkeiten
- Führungskompetenz
- Dienstleistungsorientierung

UNSER ANGEBOT.

- Dynamisches und interessantes Umfeld
- Strukturierte Arbeitsabläufe und professionelle Arbeitsinstrumente
- Motiviertes Team und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Zentraler Arbeitsplatz
- Administrative Unterstützung durch eine Assistentin

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

Marie-Thérèse Brunner
Leiterin Personalbetreuung Ost
Telefon 052 268 88 27

bewerbung@wincasa.ch

Kontaktieren Sie unsere Homepage **www.wetzel.ch** für aktuelle Dauerstellen

Für unsere renommierten Kunden in Zürich und Umgebung suchen wir erfahrene Immobilienprofis mit oder ohne entsprechende Weiterbildung

- Immobilien-SachbearbeiterIn
- Immobilien-BewirtschafterIn
- TeamleiterIn Immobilienbewirtschaftung
- LiegenschaftenbuchhalterIn
- Immobilien-TreuhänderIn
- Immobilien-VerkäuferIn

Für weitere Informationen rufen Sie Frau Monika Wetzel an oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder per Mail an monika.wetzel@wetzel.ch zu. Diskretion ist selbstverständlich.

Wetzel Personalberatung AG • Theaterstrasse 2 • 8001 Zürich • Telefon 044 262 48 42



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport
VBS
armasuisse

Fachliche Auskunft:
Herr Roland Schläppi,
Stv. Leiter Fachbereich,
Facility Management Schweiz,
Tel. 031 324 24 28

Anmeldeschluss:
31. Dezember 2012

Anmeldestelle:
Sie erleichtern uns die Weiterverarbeitung wenn Sie sich unter www.stelle.admin.ch, Referenznummer 10581, online bewerben.

Weitere interessante Stellenangebote der Bundesverwaltung finden Sie unter www.stelle.admin.ch

armasuisse ist das Kompetenzzentrum des Bundes für die Beschaffung von technologisch komplexen Systemen und Materialien, sicherheitsrelevante Technologien und Qualitätsmanagement, die Immobilien VBS sowie die räumlichen Referenzdaten der Schweiz. Kompetent und kundenorientiert erarbeiten rund 1'000 Mitarbeitende in der ganzen Schweiz massgeschneiderte Lösungen für militärische und zivile Kunden. armasuisse Immobilien ist das Immobilienkompetenzzentrum des VBS und bietet nachhaltige Gesamtlösungen über den Lebensweg aus einer Hand an. Als Eigentümervertreter ist armasuisse Immobilien für das Management eines breit gefächerten Portfolios von rund 24'000 Objekten zuständig.

Immobilien Treuhänder/in 80-100%

Sie bearbeiten schwergewichtig obligationenrechtliche und sachenrechtliche Verträge, erstellen die entsprechenden Vorlagen und sind die zentrale Anlaufstelle bei Fragestellungen. Zudem unterstützen Sie die strategische Führung des Facility Managements und treten als Projektleiter/in für komplexe Themen auf. Sie erarbeiten Richtlinien und Konzepte für die kaufmännische Bewirtschaftung sämtlicher Objekte in der Schweiz.

Sie sind Immobilien-Treuhänder/in mit einer höheren Fachprüfung (HFP) und verfügen über mehrere Jahre Erfahrung in obligationen- und sachenrechtlichen Fragen sowie in der Projektführung. Eine Weiterbildung im Immobilienmanagement (CAS/MAS) ist von Vorteil. Sie handeln kundenorientiert und bewahren auch bei vernetzten Aufgaben den integralen Überblick. Zu Ihren weiteren Stärken zählen hohes Verhandlungsgeschick und grosse Überzeugungskraft. Gute Informatikkenntnisse und gute Französischkenntnisse respektive Bilingue runden Ihr Profil ab. Die Stelle ist vorerst bis Ende 2015 befristet.

Informativer Herbstanlass

Die Schweizerische Maklerkammer organisierte Mitte November in Zürich einen Herbstanlass zum Thema «Mehrwert durch fokussierte Akquisition und Verkauf». Der Anlass stiess auf allseits grosses Interesse.



Referent Martin Steiner, Beratung & Coaching, Zürich.

CORINNE SCHÄR*

GUT BESUCHTER ANLASS DER SMK. 90 Teilnehmerinnen und Teilnehmer – Mitglieder der SMK und anderer SVIT-Organisationen aus verschiedenen Regionen der Schweiz sind der Einladung der SMK zu ihrem Herbstanlass gefolgt. Die beiden Referenten Martin Steiner, Beratung & Coaching, Zürich, und Ludwig Mennel, ImmoCoach Consulting GmbH, Lauterach (A), erläuterten eindrücklich, auf was es beim Verkauf und der Akquisition zu achten gilt und wie man Immobilien-Marketing gewinnbringend einsetzen kann. Der Anlass wurde von ImmoScout24 und Electrolux unterstützt.

Herbert Stoop, Präsident der SMK, begrüßte die Anwesenden und bedankte sich für das rege Interesse. «Es ist positiv und auch sehr motivierend für die Kammer, dass der Anlass bereits nach kurzer Zeit ausgebucht war», äusserte sich der neu gewählte Präsident der Kammer erfreut.

Martin Steiner führte die Teilnehmenden mit den Themen «Marketing als unternehmerische Grundhaltung und Schlüssel zum Erfolg» und «Akquisition als strategische Her-

ausforderung im Makler-Marketing» durch den Morgen. Die Teilnehmer wurden aufgefordert, Kennwerte zu definieren, und anhand von Beispielen animiert, sich mit intelligenten und kreativen Marketingmassnahmen vom Markt abzuheben. Dazu gab Martin Steiner dem interessierten Publikum auch gleich einige Tipps mit auf den Weg. «In einem immer aggressiveren Wettbewerb ist es wichtig, den Auftraggeber

» Für den Makler sei es wichtig, auch Nein sagen zu können.»

LUDWIG MENNEL

mit differenzierten Marketingmassnahmen zu gewinnen und auf die verschiedenen Zielgruppen einzugehen», so Steiner.

AKQUISITION ALS STRATEGISCHE HERAUSFORDERUNG. Beim Thema «Akquisition als strategische Herausforderung im Makler-Marketing» war die entscheidende Frage: Wie schafft man es, Immobilien verkaufen zu dürfen, die einem nicht gehören, und wie macht man dies

besser als die Konkurrenz? In der heutigen Zeit sei es schwierig. Die Makler müssten sich in ihren Leistungen, mit ihren Honoraren und in ihrem Auftritt auf unterschiedliche Auftraggeber und damit auf unterschiedliche Kundenmärkte ausrichten können. Es sei wichtig, auf den Kunden spezifisch einzugehen. Zu eruieren, was seine Ziele sind, welche Leistungen für ihn interessant und was seine Erwartungen sein könnten.

UNBELIEBTE KALTAKQUISITION.

Ludwig Mennel setzte den Schwerpunkt am Nachmittag mit den Themen «Entdecken Sie den Verkäufer in sich» und «Strategisch und souverän. Der Einkauf». Er sensibilisierte die Teilnehmer auf die Verkaufspsychologie und die richtigen Fragetechniken bei einem Verkaufsgespräch – ganz nach dem Motto «Fragen ist Gold, Reden ist Blech». Dabei erläuterte er die verschiedenen Fragestel-

lungen und natürlich den Top-Fragenkatalog. Die Vermarktung von Immobilien sei ganz einfach: «Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler». Oder anders ausgedrückt: «Die Immobilie muss dem Käufer gefallen, nicht dem Verkäufer», erläuterte Ludwig Mennel. «Ein erfolgreicher Immobilienverkauf könne nur gelingen, wenn die persönlichen Kompetenzen und Einstellungen stimmen», so Mennel.

Das zweite Referat von Mennel widmete sich der Akquisition von Mandaten, was gewöhnlich zu den unbeliebteren Aufgaben eines Immobilienmaklers gehört. Die Akquisition sei nicht schwierig, aber anders, emotionaler. Akquirieren könne man lernen wie jede andere Fertigkeit. Für den Makler sei es wichtig, den Markt zu kennen, er müsse im Verkauf erfolgreich sein, und er müsse auch Nein sagen können. In Bezug auf die Immobilie gab er den Teilnehmenden Tipps, wie man Spitzenpreise durchsetzt. Mennel widmete dem eher ungeliebten Thema «Kaltakquise» besondere Aufmerksamkeit und sensibilisierte das Publikum mit ein paar Informationen zu diesem Punkt.

Bevor die Teilnehmer sich auf den Heimweg machten, übernahm Martin Steiner nochmals das Wort und gab ein paar nützliche Marketing-Tipps mit auf den Weg.

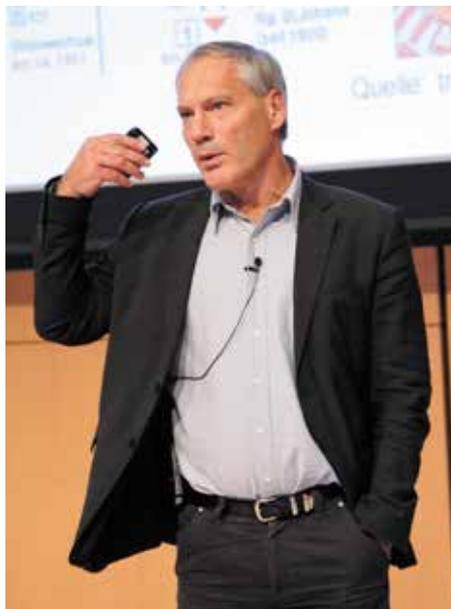
«Das Seminar war kompakt und klar strukturiert, die Teilnehmer konnten Erkenntnisse und wertvolle Tipps mitnehmen, die sie am nächsten Tag im Berufsleben umsetzen können», lautete das positive Fazit eines Teilnehmers über das informative Seminar. ●

***CORINNE SCHÄR**

Die Autorin leitete vormals das Sekretariat der SMK.

Publikumsmagnet Novartis Campus

Die FM-Kammer lädt alljährlich zu «Good Morning Facility Management!» an einen besonderen Ort – in diesem Jahr zu drei Referaten mit Rundgang durch den Novartis Campus in Basel. Für 250 Personen eine Gelegenheit, hinter die Tore des Konzerns zu blicken.



Links: Thomas Kessler, Leiter Stadtentwicklung Basel.

IVO CATHOMEN •

EINBLICKE. Der Novartis Campus übt eine ganz besondere Faszination aus. Die Wissensstadt des Basler Life-Science-Konzerns ist in ihrer Art in der Schweiz einzigartig und aus der Warte des Corporate Real Estate Managements so etwas wie ein gross angelegter Feldversuch. Gepaart mit einem ansprechenden Programm und Rundgang einerseits sowie dem «Get together» im Rahmen der Veranstaltung «Good Morning Facility Management!» der Kammer SVIT FM Schweiz andererseits bewegte diese Faszination Mitte November über 250 Personen aus der Branche dazu, dem Campus einen Besuch abzustatten. Entsprechend erfreut zeigte sich Kammer-Präsident Andreas Meister bei seiner Begrüssung im Auditorium Frank O. Gehry. Dem Kontakt der Kammer zu Gregor Martin vom Facility Management des Konzerns und dessen spontanen Idee anlässlich des letztjährigen Treffens im KKL ist es zu verdanken, dass die Kam-

mer eine der seltenen Gelegenheiten bekam, einen Blick hinter die gut gesicherten Eingangsporten zu werfen.

STADTENTWICKLUNG MIT WIDERSTAND. Thomas Kessler, Leiter Kantons- und Stadtentwicklung Basel, nutzte seinen Auftritt vor dem immobilienaffinen Publikum geschickt für einen Werbespot über die Region am Rheinknie. Häufig im Schatten der «Immobilienzentren» Zürich und Genf, hat Basel in den vergangenen Jahren beachtliche Planungsschritte unternommen und Visionen entwickelt. Der trinationale Masterplan «3 Land», die Nutzungsplanung «Dreispietz» auf dem Kantonsgebiet beider Basel und die Vision der Rheininsel zeigen, in welche Richtung die Stadtväter denken. Die Stadtentwicklung in Basel hat viele Eigenheiten, so namentlich die zahlreichen nationalen, kantonalen und kommunalen Grenzen im Planungsgebiet – und häufig auch die Grenzen in den Köpfen der Meinungsführer. In Bezug auf

die Entwicklung des Wohnraums – dies ist in Basel wie anderswo in Ballungszentren ein Thema von politischer Brisanz – will die Stadt eine aktive staatliche Immobilienpolitik betreiben.

Neben dem politisch zwingenden Angebot an günstigem Wohnraum haben auch gehobener Wohnraum, Abbruch und Neubau sowie Aktivierung von Nutzungsreserven ihren Platz in der Immobilienpolitik der öffentlichen Hand, ja sogar im Immobilienbestand des Kantons. Dabei wolle man den Markt mit Anreizen arbeiten lassen und nur dort aktiv sein, wo der Markt öffentliche Interessen nicht abdecke, sagte Andreas Kressler, Geschäftsleiter Immobilien Basel-Stadt in seiner Präsentation über das Tätigkeitsspektrum im Kompetenzzentrum für das Immobilienmanagement Kanton Basel-Stadt. Voraussetzung für eine erfolgreiche Immobilienbewirtschaftung sei viel Knochenarbeit in Kombination mit einigen wenigen Leuchtturmprojekten.

Kessler wie Kressler war anzuhören, dass der Weg zur Umsetzung von Visionen im Bereich der Stadtentwicklung und selbst in Bezug auf einzelne Objekte überaus steinig sein kann und durch die Tiefen der Real- und Lokalpolitik führt. Gegner des Masterplanes «3 Land» und die bevorstehende Abstimmung über die Bodeninitiative scheinen in Basel die Diskussion zu vergiften.

ÜBERZEUGUNGSARBEIT. Dass auch hinter den Fassaden des Novartis Campus Widerstand zu überwinden ist, schilderte schliesslich Gaby Keuerleber, verantwortlich für das Knowledge & Change Management bei der Novartis Pharma AG. Sie zeigte auf, wie die Mitarbeiter ab den ersten Planungsschritten an die neue Arbeitsumgebung herangeführt werden und der Erfolg der «Collaborative Workspaces» gesichert werden kann. •

Bilder zu «Good Morning Facility Management!» auf www.svit.ch/svit-fm-schweiz.

Weishaupt Tag der Konzessionäre 2012 in Romanshorn Systemtechnik in Perfektion

Die autobau Factory in Romanshorn mit ihrer einzigartigen Sammlung von seltenen und wertvollen Autos bot einen würdigen Rahmen zum Tagesmotto des Konzessionärstags 2012. Perfektion der Technik zeichnet die rund 100 ausgestellten Fahrzeuge von Formel-1-Boliden bis zu teuren Conceptcars aus. Perfekte Systemtechnik war auch das Gasthema von Weishaupt.

Richard Osterwalder, Geschäftsführer Weishaupt AG, begrüßte die rund 80 Konzessionäre in der autobau Factory in Romanshorn bei herrlichem Wetter. Licht und Glitzern lockten aber auch aus dem Innern des Gebäudes. In dezemtem Scheinwerferlicht zeigten sich rund 100 Kostbarkeiten aus der Geschichte des Automobils in einer einzigartigen Sammlung. Am Nachmittag wurden die Teilnehmer anlässlich kundiger Führungen in die technischen Geheimnisse der speziellen Autowelt eingeführt.

DIE «HÖHERE» TECHNIK DES HEIZENS. Martin Rast, Schulungsleiter Weishaupt AG, informierte über die neuen Innovationen und Spezialitäten aus dem Weishaupt Forschungs- und Entwicklungsinstitut und führte durch das breite Angebot der Weishaupt Produkte in Verbindung mit der erweiterten Systemtechnik. Der erfolgreiche bodenstehende Ölbrennwertkessel WTC-OB kann neu für einen Leistungsbereich bis 45 kW eingesetzt werden. Auch in der Gasbrennwerttechnik wurde der Leistungsbereich erweitert. Mit dem bodenstehendem WTC-GB steht im Leistungsbereich von 90 bis 300 kW ein hocheffizientes und zuverlässiges Brennwertsystem für Neubau und Sanierung zur Verfügung. In Kombination können bis zu vier Kessel als Kaskade, bis maximal 1 200 kW, zusammenschaltet werden.

«UNSER DANK AN DIE KONZESSIONÄRE UND PARTNER». Zuverlässigkeit, Vertrauen, Dienstleistung und Innovationen aus unserem Forschungs- und Entwicklungsinstitut sind die Basis unseres Unternehmenserfolgs seit nahezu 70 Jahren. Seit bald 20 Jahren findet jährlich der Tag unserer Konzessionäre, das sind Partner mit eigener 24h-Kundendienst-Organisation, als besonderer Anlass und als Dank für die freundschaftlich verbundene Zusammenarbeit statt. Im Vordergrund der diesjährigen Tagung standen zahlreiche Neuheiten und unsere perfektionierte Systemtechnik mit höchster Energieeffizienz. Wir unterstützen unsere Partner im Vertrieb und Kundendienst mit Aus-



Für die Meisten war es der erste Einblick in die glitzernde Welt der Luxusautos.

WÄRME UND WARMES WASSER AUS DER LUFT. Die Weishaupt Luft/Wasser-Wärmepumpen im Leistungsbereich von 5 bis 60 kW eignen sich für alle Anwendungsbereiche. Eine spezielle Form der Luft/Wasser-Wärmepumpen sind die neuen Splitwärmepumpen. Bei diesen sind die Komponenten in ein Aussen- und ein Innengerät (Hydraulikeinheit) getrennt und können durch die gleitende Betriebsweise (Invertertechnik) ohne Speicher eingesetzt werden.

Auch bei den Trinkwasserwärmepumpen WWP T 290 konnte Martin Rast Weiterentwicklungen aufzeigen. Bis zu 70% der Energie für die Trinkwassererwärmung kann aus der Umgebungsluft gewonnen werden. Die Trinkwasserwärmepumpen eignen sich speziell als Ergänzung für Öl- und Gasheizungen sowie thermische Solaranlagen. Im Umluftbetrieb unterstützt die Trinkwasserwärmepumpe die Luftentfeuchtung im Keller und vermeidet Feuchteschäden.

und Weiterbildungen in unserem Schulungszentrum in Geroldswil, zahlreichen Vertriebs- und Planungshilfen, sowie unserem Partner-Portal mit Berechnungstools und allen technischen Informationen. Schweizer Produkte mit höchster Qualität aus unserem Werk in Sennwald werden von Endkunden mehr denn je geschätzt und tragen ebenso zum Erfolg unserer Partner bei. Seit nahezu 25 Jahren stehen für mich und meine Mitarbeiter Kundenorientierung und Partnerschaft im Vordergrund, die Basis unseres Erfolgs in der Schweiz.

Richard Osterwalder
Geschäftsführer Weishaupt AG

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT DER FIRMA LEO SCHERER KÜSNACHT ZH.

Bei meinem ersten Kontakt vor 15 Jahren mit der Firma Leo Scherer war die Produkte Palette von Weishaupt um einiges kleiner als heute. Als Verkaufsberater der Firma Weishaupt konnte ich Herrn Scherer damals die bewährten Öl- und Gasheizsysteme so wie alle Grössen der Öl- und Gasbrenner vorstellen. Den Einstieg in unsere Zusammenarbeit machten wir mit unserem einmaligen Gusskessel WTU-G. So richtig durchgestartet ist unsere Zusammenarbeit aber mit unseren bewährten Gaswandgeräten und Systemangebot.

Da die Firma Scherer einen eigenen Service betreibt, werden nur Produkte eingesetzt mit einer sehr hohen Betriebssicherheit, Servicefreundlichkeit und qualitativ hochstehenden Materialien. Das Familienunternehmen Weishaupt hat in den letzten Jahren die Produkte Palette in allen Bereichen so stark ausgebaut, dass Weishaupt zu einem der grossen Systemanbieter auf dem Schweizermarkt geworden ist. Analog zu dieser Entwicklung wurde das Schulungszentrum und die Zentrale in

EINFACHE WP-INSTALLATION MIT DEM WEISHAUPT KOMBI SPEICHER WKS.

Mit dem Weishaupt Kombi Speicher wird die Installation aller relevanten Wärmepumpen deutlich vereinfacht. Sämtliche Hydraulikkomponenten sind im kompakten Gehäuse untergebracht. Der Kombi Speicher kann raumsparend direkt an der Wand platziert werden, die Wärmepumpe wird entweder rechts oder links angeschlossen. Der massgebende Vorteil liegt in der kurzen Montagezeit, kleinem Platzbedarf und tieferen Preis gegenüber den Einzelkomponenten mit den gleichen hydraulischen Vorteilen.

ENERGIESPEICHER WES-A FÜR ALLE FÄLLE.

Weishaupt liefert alle Heizsysteme mit abgestimmter Systemtechnik. Sei es eine Wärmepumpe mit Erdsondenbohrung, eine Solaranlage, ein kondensierendes Öl- oder Gasheizsystem und Weishaupt garantiert immer eine perfekte Systemtechnik. Dazu gehört auch der Einbezug des Energiespeicher

«DIE ZUSAMMENARBEIT MIT WEISHAUPT HAT SICH BEWÄHRT».

Leo Scherer, Heizungen Gas- und Öl, Küsnacht (ZH), beurteilt seine Zusammenarbeit mit Weishaupt AG als sehr erfolgreich. «Seit gut 14 Jahren bin ich nun Weishaupt Konzessionär und habe es noch keinen Moment bereut. Da ich nicht nur neue Anlagen erstelle sondern auch einen eigenen Service anbiete, bin ich auf

Geroldswil gebaut und die Produktionsstätte in Sennwald stetig ausgebaut. Das Angebot wurde erweitert mit Solaranlagen, Energiespeichern, Wärmepumpen, Erdsondenbohrungen, Oel- und Gas-Brennwertsystemen, Systemangebote und vieles mehr.

Die sehr grosse Auswahl an Produkten und die detaillierten und übersichtlichen technischen Unterlagen haben dazu geführt, dass die Firma Scherer Küsnacht einen sehr grossen Teil der zu verbauenden Materialien bei Weishaupt bezieht.

Es gibt nichts was Weishaupt der Firma Scherer bei ihrer täglichen Arbeit nicht liefern könnte. Sei es eine Solaranlage, eine Wärmepumpe mit Erdsondenbohrung, ein kondensierendes Öl- oder Gasbrennwertsystem. Alles aus einer Hand, dies hat die Zusammenarbeit mit der Firma Leo Scherer Küsnacht und mir als technischer Verkaufsberater von Weishaupt so erfolgreich für beide Seiten gemacht.

Franz Leupi
Verkauf, Technische Beratung
Weishaupt AG

WES-A, der ab sofort im erweiterten Werk Sennwald / SG hergestellt wird. Ein Beispiel: über das ganze Jahr betrachtet, wird mit der Kombination Solarsystem und Energiespeicher ein solarer Deckungsbeitrag von bis zu 60% erreicht. Wenn die Sonne keinen Beitrag zur Erwärmung leistet, versorgt das übrige Heizsystem den Bereitschaftsteil des Energiespeichers mit Wärme – Systemtechnik in Perfektion. (Detaillierte Informationen unter www.weishauptag.ch)

WEITERE INFORMATIONEN:

Weishaupt AG
Brenner und Heizsysteme
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil ZH
Telefon 044 749 29 29
Telefax 044 749 29 30
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch
www.meteocentrale.ch

schnelle und kompetente Betreuung seitens des Herstellers angewiesen und ich wurde noch nie enttäuscht.

Die Kunden verlangen heute immer mehr ganze Systeme und oft kombinierte Lösungen. Dank der perfekten Systemtechnik und der breiten Produktpalette ist für mich Weishaupt der richtige Partner.»

Makler ohne Makel: Qualität und Persönlichkeit machen es aus

► **Für den erfolgreichen Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft braucht es den richtigen Makler. Immobilien-Know-how, Erfahrung, Vernetzung und die persönliche Beziehung zwischen Kunde und Makler sind entscheidend. Hier stehen kleinere Immobiliendienstleister den grösseren in nichts nach. Makler, die Mitglied des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) sind, bürgen für Qualität und Verlässlichkeit.**

ES BRAUCHT DEN PROFI-MAKLER. Immobiliengeschäfte sind oft eine komplexe Angelegenheit. Wie wird der richtige Preis festgelegt? Ist in den Vertragsmodalitäten alles klipp und klar geregelt? Wie wird der Handel konkret abgewi-

ckelt? Egal, ob Käufer oder Verkäufer, beide Seiten müssen sich auf qualifizierte Antworten verlassen können. Sonst droht ein finanzielles Debakel und Frustration. Bevor es soweit kommt, wendet man sich besser an einen Makler des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Mitglieder des Branchenverbands sind ausgewiesene Fachleute und stehen für Qualität und Immobilien-Know-how. Strenge Standesregeln garantieren zudem eine hohe Dienstleistungsqualität und Unabhängigkeit.

VERTRAUENSsache IMMOBILIEN-GESCHÄFT. Was aber macht den richtigen Immobilienmakler schliesslich aus? Nebst fundierten und aktuellen Fach- und Marktkenntnissen bringt der passende Profi-Makler eine grosse

Erfahrung und ein gutes Netzwerk mit. Entscheidender als die Grösse des Immobiliendienstleisters ist die Haltung und Persönlichkeit des Maklers. Sorgfalt, Verantwortungsbewusstsein, Offenheit und Fairness sind zentrale Werte, die ihn auszeichnen. Kleinere Immobiliendienstleister sind hier auf Augenhöhe mit grösseren Anbietern und können manchmal sogar noch einen Trumpf ausspielen: Wenn die Kundenbeziehung besonders gross geschrieben – und vom Makler höchstpersönlich gepflegt wird. Eine überzeugende Philosophie: Denn Immobiliengeschäfte sind immer noch Vertrauenssache.

DER SVIT BERN WEISS RAT. Der SVIT Bern, Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft, ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um Immo-

bilien. Haben Sie ein konkretes Anliegen im Zusammenhang mit Ihrer Liegenschaft? Oder suchen Sie einen qualifizierten Makler für den Verkauf oder Kauf einer Immobilie? Unter www.svit.ch finden Sie ausgebildete Immobilienprofis. Die Mitglieder des SVIT Bern helfen Ihnen gerne weiter.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
SVIT Bern
Worbstrasse 142
Postfach 60
3073 Gümligen
Tel. 031 378 55 00
Fax 031 378 55 01
svit-bern@svit.ch
www.svit.ch

Neue Massstäbe für den Umbau im Badezimmer

► **Angestachelt von den Automationsprozessen in der Autoindustrie überlegte sich Balz Hegg, Inhaber der Swissframe AG, ein ähnliches Konzept für industriell gefertigte Badezimmer. Diese für die Branche revolutionäre Idee erfreut sich in der Praxis durchwegs positiver Ergebnisse.**

Die Herausforderung begann mit der Entwicklung einer seriengefertigten Installationseinheit, welche sich als System einfach zusammenstecken liess. Doch die Vision von Balz Hegg ging noch einen Schritt weiter. Nicht nur der Installationsaufwand sollte rationalisiert werden, sondern das ganze Badezimmer, inklusive den sanitären Einrichtungen, Accessoires, Fronten und Verkleidungen. Das Resultat: Swissframe – ein komplettes Badezimmersystem, ideal für Strangsanierungen in Mehrfamilienhäusern und bei Investitionsobjekten sowie für Wohnbausanierungen und Mietwohnungen.

EIN BADEZIMMER MIT HOHEM BENUTZER-KOMFORT. Swissframe setzt punkto Design, Massarbeit und Schnelligkeit neue Massstäbe für den Umbau im Badezimmer. Kurze Einbauzeiten dank

vorgefertigten Einheiten, sowie eine moderne Badezimmereinrichtung in attraktivem Outfit. Mit Swissframe ist eine Strangsanierung von 5 Wohnungen in 10 Arbeitstagen abgeschlossen und die Bewohner dürfen sich eines hohen Benutzerkomforts erfreuen: Grosser versenkter Spiegelschrank, pflegeleichte, fugenlose und robuste Oberflächen, direkte Geruchabsaugung aus der WC-Schüssel, Gehäuse für den Einbau von Wassermesser und eine Duschahtrennung aus Sicherheitsglas.

HOCHWERTIG IN QUALITÄT UND AUSFÜHRUNG. Swissframe ist in drei Grundausführungen erhältlich. «Decora» und «Visit» sind die ersten kompletten Badezimmer für den urbanen Siedlungsbau. «Varios» ist das erste Badezimmer mit integrierter Komfortlüftung. Diese sorgt dank Wärmerückgewinnung für eine konstante, gesunde Lüftung der Wohnung ohne Energieverlust.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Swissframe AG
Dammweg 39
3053 Münchenbuchsee
www.swissframe.ch



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 Besucher 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 mit Flexo-Handläufe im Dekor «schwarz-silber» in einer Wohnanlage



Nachgerüstet mit einem griffigen Holzhandlauf



Wandhandlauf mit Licht, eine preiswerte Lösung für mehr Sicherheit an Treppen

Erweiterungsbau Spital Zollikerberg

Operation «Westtrakt»

► **In Würde gealtert, musste der 1933 erstellte Westtrakt des Spitals Zollikerberg einem Ersatzbau weichen. Minergie-Standard, flexible Raumaufteilungen und die Funktion als Rehaklinik mit Therapiezentrum prägen den Neubau.**

Nach anderthalb Jahren anspruchsvoller Bauzeit verfügt das Spital Zollikerberg mit dem neuen Westtrakt über einen 9 000 m² grossen Erweiterungsbau, der einerseits modernen Standards genügt, andererseits die Therapie gleich in den Spitalalltag integriert. So befinden sich im Erdgeschoss die Therapieräume, ein Fitnesscenter und Gymnastikräume, die auch von der Öffentlichkeit für Yogaunterricht und Ähnliches genutzt werden.

In den Obergeschossen befinden sich die Allgemeinabteilung des Spitals, die neue Rehaklinik Zollikerberg und die Privatabteilung des Spitals. Mit grosszügigen Einzel- und Doppelzimmern in freundlich anmutender Materialisierung fühlen sich die Patienten wohl, was den Heilungsprozess stützen dürfte.

Das Spital Zollikerberg wurde durch den Neubau das erste Akutspital im Kanton Zürich mit integrierter Reha-Klinik und 110 m² grossem Therapiebad. Somit können im Spital operierte Patienten am gleichen Ort auch ihre Rehabilitation verbringen. Der Prozess vom Spitaleintritt bis zur Entlassung nach erfolgter Genesung kann so optimiert und für die Patienten vereinfacht werden.

Doch nicht nur in funktionaler Hinsicht ist der neue Trakt vorbildlich, auch bezüglich energetischer Bauweise achtete die Bauherrschafft auf Nachhaltigkeit und geringstmöglichen Einsatz von fossilen Energieträgern. Heizung via Erdsonden-Wärmepumpe, effiziente Wärmerückgewinnungsanlage der mechanischen Lüftungsanlagen und Einsatz einer leistungsfähigen Photovoltaik-Anlage mit einer CO₂-Ersparnis von knapp 30 Tonnen sind nur einige der genutzten Technologien im Bereich der erneuerbaren Energie.

Knapp ein Jahr nach Fertigstellung und nach eingehender Bewährung in der Praxis sind sowohl die Stiftung Diakoniewerk Neumünster als Trägerschaft des Spitals Zollikerberg als auch die ARIGON Generalunternehmung AG als ausführende Generalunternehmer der Ansicht: «Operation «Westtrakt» gelungen».

ÜBER ARIGON

Die ARIGON Generalunternehmung AG versteht sich als Entwickler von komplexen Projekten mit anspruchsvoller Architektur. ARIGON sucht nicht die Masse der Bauobjekte, sondern das Meisterstück, das sie im Detail fordert.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ARIGON Generalunternehmung AG
Leutschenbachstrasse 52
8050 Zürich



Aussenansicht Spital Zollikerberg

Die Glasfassade als prägendes Element des «Westtrakt-Riegels» widerspiegelt die in den Innenräumen fortgesetzte Grosszügigkeit und Helligkeit.

WAS IST SPEZIELL AM NEUEN WESTTRAKT DES SPITALS ZOLLIKERBERG?
Stephan Wüthrich (SW): Ein Spitalbau an sich ist schon eine Herausforderung. Die Abläufe innerhalb eines Spitals sind komplex, demzufolge sind auch in einem Bau viele Details zu berücksichtigen. Architektonisch ist sicher die prägende Glasfassade speziell. Diese markante und grossflächige Konstruktion des lang gezogenen Erweiterungsbau war bezüglich Statik und Langlebigkeit eine anspruchsvolle technische Aufgabe. Die resultierende Ästhetik und Leichtigkeit ist bestimmt förderlich für Rehabilitation und Therapie.

Patrick Grond (PG): Speziell ist aber auch, dass das Spital Zollikerberg mit dem Erweiterungsbau als einzige Klinik in der Umgebung ein integriertes Therapiezentrum aufweist. Das ist eine enorme Erleichterung für die Patienten, welche Operation und Rehabilitation nun am gleichen Ort durchführen können.

ENERGETISCHEN ANFORDERUNGEN WIRD HEUTE JA VERMEHRT AUFMERKSAMKEIT GESCHENKT. WIE IST HIER DIE SITUATION DES NEUEN WESTTRAKTS?
SW: Der Neubau sollte mit möglichst wenig fossiler Energie auskommen. Wegen der klassischen Anforderungen, die der Minergie-Standard stellt, wird deshalb mittels mehrerer Erdsonden ein Teil des Energiebedarfs abgedeckt. Ergänzend speist die auf dem Dach montierte Photovoltaik-



Bild Patrick Grond & Stephan Wüthrich

Die Interviewpartner der ARIGON Generalunternehmung AG, Patrick Grond (Bauleiter Westtrakt Spital Zollikerberg) und Stephan Wüthrich (stv. Geschäftsführer und Leiter Ausführung), vor dem neuen Westtrakt.

Anlage Strom ins Hauptnetz und sorgt für eine optimierte Energiebilanz. Zur Erwärmung der Lufttemperatur im gesamten Gebäude wird zudem die Abwärme aus dem Therapiebad eingesetzt.

WIE ERLEBTE SIE DIE VERSCHIEDENEN PHASEN VON PLANUNG UND REALISATION?

PG: Durch die ausführliche und weit-sichtige Planung wurde die zielgerichtete Umsetzung stark begünstigt. Dank unserer Erfahrung konnten wir den anspruchsvollen Bau in einer kurzen, intensiven Bauzeit realisieren. Und dies trotz erschwerten Umständen.

WAS VERSTEHEN SIE UNTER «ERSCHWERTEN UMSTÄNDEN»?

PG: Einerseits die Immissionen für das Spital und die Patienten, welche auf ein Minimum reduziert werden mussten, andererseits logistische Herausforderungen. Sehen Sie, der Spitalbetrieb musste ja während der ganzen Bauzeit gewährleistet werden. Baulärm und Vibrationen waren zu unterlassen, Schneidegeräte durften nur unter Verwendung von Sprühanlagen zum Einsatz kommen, ja, sogar eine Baustopp-Alarmanlage wurde im Operationssaal installiert.

SW: Und nicht nur das, auch die Zufahrt zur Baustelle, die wir als Einbahnverkehr mit dem Notfalldienst des Spitals teilten, war für die Logistik und Bauleitung eine Herausforderung.

DAS TÖNT NACH EINER BEWEGTEN UND ZEITINTENSIVEN BAUPHASE. WIE LANGE DAUERTE DIE REALISATION DENN TATSÄCHLICH?

PG: Anderthalb Jahre. Wenig, wenn Sie bedenken, unter welchen Bedingungen gearbeitet wurde und was dabei entstand. In dieser Zeit konnten sogar Anpassungen, Änderungen und Ergänzungen in der Haustechnik, welche im Spitalbau nicht aussergewöhnlich sind, innerhalb des vorgegebenen Terminrahmens umgesetzt werden.

WÜRDEN SIE HEUTE ANDERS AN DIE REALISIERUNG HERANGEHEN?

SW: Ja, in Zukunft würden wir einen solchen Bau wohl nur noch als Totalunternehmer übernehmen. Denn dies würde die Kommunikation unter den Vertragsparteien massiv vereinfachen. Eine schlankere Organisation und kürzere Entscheidungswege sind bei solch einem anspruchsvollen Objekt nämlich ausserordentlich wichtig.

NENNEN SIE UNS BITTE ABSCHLIESSEND DIE DREI WICHTIGSTEN KRITERIEN, UM EIN SOLCHES PROJEKT ERFOLGREICH ABZUWICKELN?

SW: Die Faktoren Mensch, Zeit und Kosten sind zentral. Fairness, Flexibilität und lösungsorientiertes Denken helfen sehr, vor allem wenn die Partner am Bau dieselben hohen Ansprüche an die Ausführung haben. So können Bauten entstehen, die allen Parteien lange Zeit Freude bereiten – wie hier.

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.baumpflerge-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
ABA IMMO
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 Rohrrennsanierung 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 Haustürsysteme aus Holz-Aluminium, Fassaden und trendige Badmöbel

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404
www.4-b.ch
info@4-b.ch
Ausstellungen in Adliswil, Baden-Dättwil, Bern, Chur, Crissier, Dietlikon, Hochdorf und Pratteln

ROHRSANIERUNG



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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und 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 1/5
6055 Alp nach Detl

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

DACHCOM

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

Creditreform

GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

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, contrast finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrastfinance.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, Seitzmeir Immobilien AG, Brunaustrasse 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

14.01.13 Neujahrsapéro
21.03.13 Mitgliederanlass

Bern

–

Graubünden

07.01.13 Neujahrsapéro
04.04.13 Generalversammlung

Ostschweiz

14.01.13 Neujahrsapéro
15.04.13 Generalversammlung

Romandie

24.04.13 Assemblée générale

Solothurn

–

Ticino

–

Zentralschweiz

10.01.13 Neujahrsapéro
03.05.13 Generalversammlung

Zürich

07.02.13 Stehlunch
07.03.13 Stehlunch
14.04.13 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

–

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

17.01.13 Nachhaltigkeit und
Immobilieninvestitionen
21.03.13 Erfä Bern, Moosseedorf
02.05.13 GV, D4 Business Center,
Luzern
15.05.13 Aufnahme-Assessment,
Bern
22.08.13 Erfä Bern, Moosseedorf
19.09.13 Valuation Congress 2013,
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,
Trafo, Baden
22.5.13 Facility Management Day,
Horgen

Fachkammer STWE SVIT

25.04.13 Generalversammlung
14.11.13 Herbstanlass



immobilia

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
65 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3061 (WEMF 2012)
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
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

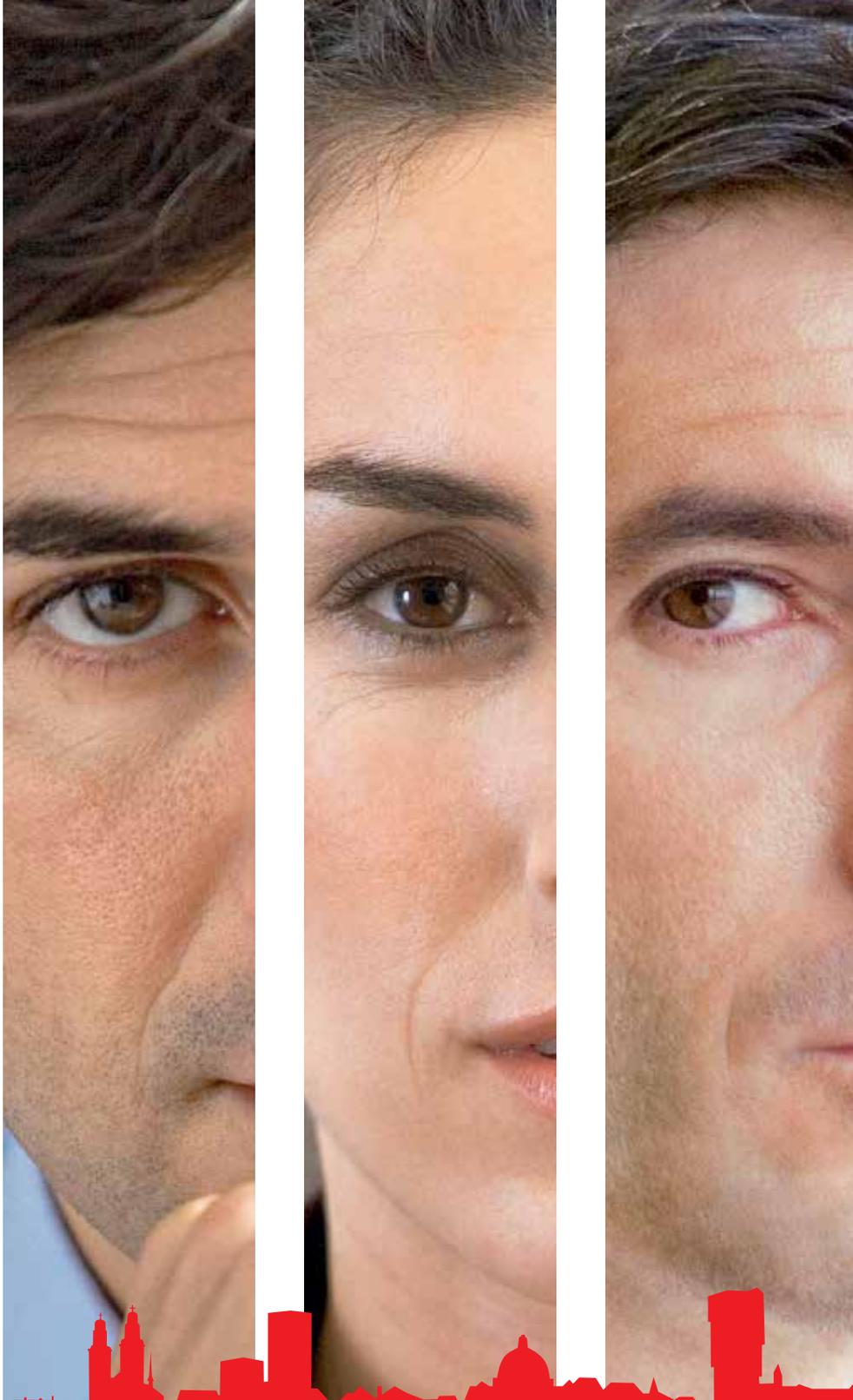
SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**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.



**FINANZIEREN
ZU TOP-KONDITIONEN**

Baukredite und Hypotheken ab 0,5% Zins

www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947