

immobilia

MARISABEL SPITZ,
HAPIMAG

SEITE 4



IMMOBILIENPOLITIK. SVIT Schweiz unterstützt RPG-Referendum.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Baugesuche ohne Ende.....	12
BAU & HAUS. Energieverbrauch im Betrieb ausserhalb der Nutzungszeit.....	32

KEIN SPAZIERGANG



URS GRIBI
 «Man muss wirklich aufpassen, dass das Fass nicht zum Überlaufen gebracht wird.»

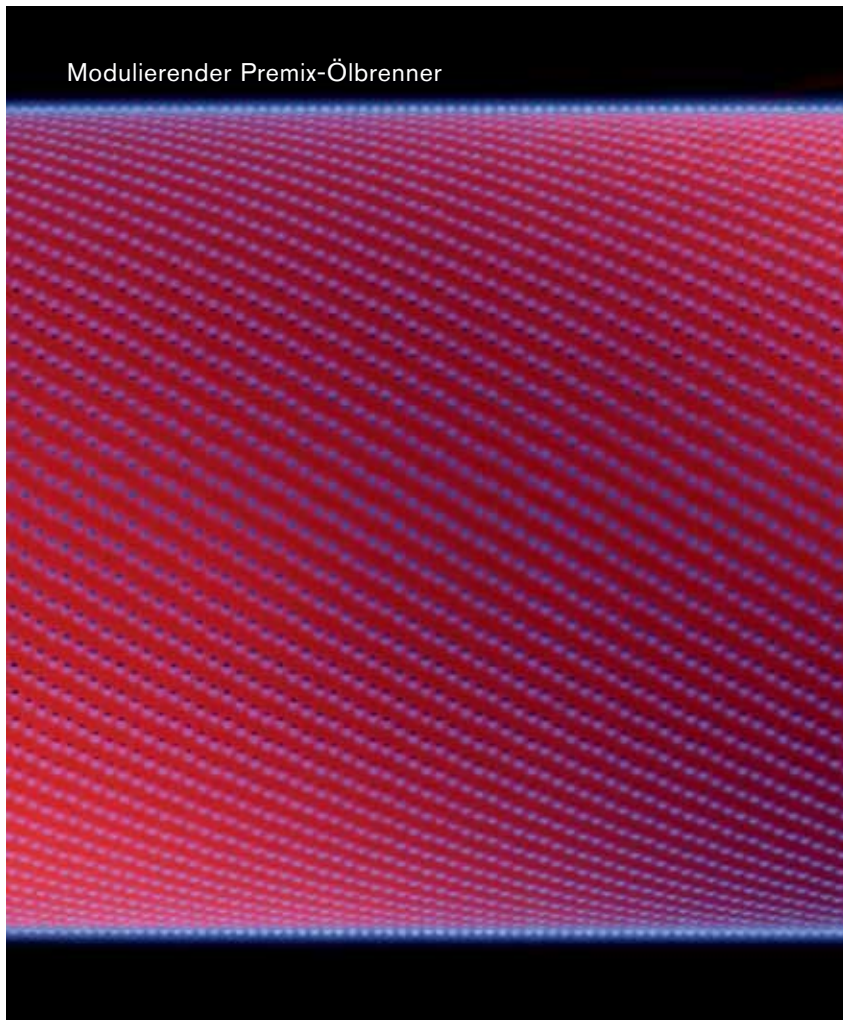
• Die direkte Demokratie in der Schweiz hat unbestritten sehr viele Vorteile. Ein Nachteil aber ist, dass Volksentscheide über Sachthemen für Direktbetroffene mit gravierenden Nachteilen verbunden sein können. Wenn sich für Gruppen von Betroffenen die Nachteile in kurzer Zeit summieren, geht das an die Substanz.

Genau dies droht bei der Abstimmung vom 3. März 2013 über die Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG). Nach dem letzten Jahr erfolgten Ja zur Zweitwohnungsinitiative droht bereits wieder Ungemach. Werden die in der Vorlage enthaltenen Enteignungen und Umzonungen gutgeheissen, ist davon nicht nur der Tourismuskanton Wallis betroffen, sondern sind es gemäss Bundesamt für Raumplanung auch Bern, Freiburg, Jura, Solothurn, die Waadt oder das Tessin. Einige dieser Kantone kämpfen bereits jetzt mit den Nachwehen der Zweitwohnungsinitiative. Man muss wirklich aufpassen, dass das Fass nicht zum Überlaufen gebracht wird.

Der SVIT Schweiz unterstützt das Referendum gegen die RPG-Revision seit Beginn weg aktiv. Als Dachverband der Schweizer Immobilienwirtschaft sind wir überzeugt, dass die Vorlage für unsere Branche zu viele Mängel in sich birgt (siehe auch Artikel im Heftinnern). Darüber hinaus werden bei mir auch staatspolitische Bedenken wach. Sind, um die Zersiedlung zu bremsen, Enteignungen und Zwangsumzonungen, die für viele mit bedeutenden finanziellen Einbussen verbunden sein werden, gerechtfertigt? Ist ein derart tiefer Eingriff in die Eigentumsgarantie akzeptierbar?

Aus meiner Sicht ist das nicht der Fall. Jetzt stellt sich für uns alle die grosse Herausforderung, diese Argumente glaubhaft kommunizieren zu können. Das wird kein Spaziergang werden.

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–





Titelbild:
Marisabel Spitz, Verwaltungsrats-
präsidentin Hapimag AG.

FOKUS

04 «GENIESSEN OHNE ZU BESITZEN»

Hapimag ist Europas Marktführer für Time-sharing. Verwaltungsratspräsidentin Marisabel Spitz erklärt im Interview, warum die Idee zeitgemässer den je ist.

IMMOBILIENPOLITIK

10 REVISION DES RAUMPLANUNGSGESETZES

Der SVIT Schweiz unterstützt das Referendum gegen die Revision.

11 KURZMELDUNGEN IMMOBILIENPOLITIK

Die SBB wollen ihre Strecken ausbauen und sollen gleichzeitig den Eisenbahnlärm vermindern.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 BAUGESUCHE OHNE ENDE

Der Wohnungsbau läuft noch immer heiss. Credit Suisse geht im Immobilienmonitor der Frage nach, ob eine Entspannung in Sicht ist.

17 MISS ES ODER VERGISS ES!

Lars Grosenick in seiner Kolumne über sinnvolle Messgrössen.

18 BUND LANCIERT PREISINDEX

Das Bundesamt für Statistik soll einen schweizerischen Immobilienpreisindex aufbauen und 2017 einführen.

19 FAIR-VALUE-ERMITTLUNG UNTER IFRS 13

Anfang Jahr ist die neue Richtlinie IFRS 13 «Fair Value Measurement» in Kraft getreten. Das darin neu enthaltene «Highest & Best Use»-Konzept wird in der Branche rege diskutiert.

22 LEBENSZYKLUSKOSTEN: LANGFRISTIG DENKEN

Durch die Fokussierung auf die Investitionskosten beim Bau werden nicht unbedingt Bauweisen bevorzugt, die über einen langfristigen Zeithorizont minimale Kosten verursachen.

24 MARKTFÜHRER FÜR MIETKAUTION OHNE DEPOT

SwissCaution, das Partnerunternehmen des SVIT Schweiz, stellt sich vor.

IMMOBILIENRECHT

26 MRA ABSTRACT: KÜNDIGUNG TROTZ HINTERLEGUNG

Eine Mietzinshinterlegung trotz erkannter oder erkennbarer Mängelbeseitigung hat für den Mieter keine befreiende Wirkung.

28 VORBEHALTE GEGEN MWST-PRAXISÄNDERUNG

Der SVIT äussert in der Vernehmlassung zum Entwurf zur Änderung und Präzisierung der MWST-Branchen-Info 04 Vorbehalte.

29 GERÜGTE STEUERVERORDNUNG

Die Verordnung zum Luzerner Steuergesetz ist bezüglich der zugelassenen Unterhaltskosten gemäss Bundesgericht verfassungswidrig.

BAU & HAUS

30 INITIATIVE FÜR EFFIZIENTE KÜHLUNG

Energie und entsprechende Kosten für Klimakälte lassen sich einsparen – die Kampagne «Effiziente Kälte» zeigt wie.

32 DER STROMZÄHLER LÄUFT WEITER

Eine Untersuchung in Zürichs städtischen Zweckbauten zeigt ein erhebliches Sparpotenzial im Betrieb ausserhalb der Nutzungszeit auf.

34 VERDICHTUNG IM EINFAMILIENHAUS-QUARTIER

Auch an Premiumwohnlagen ist verdichtetes Bauen möglich und attraktiv.

IMMOBILIENBERUF

37 62 NEUE IMMOBILIEN-VERMARKTER

In Zürich feierten die Prüfungsabsolventen ihren eidgenössischen Fachausweis.

38 ASSESSMENT DER SEK/SVIT

Drei Kandidaten sind in die Kammer aufgenommen worden.

39 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

41 SEMINARE UND TAGUNGEN

VERBAND

44 MIT ELAN IN DIE ZUKUNFT

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater ist als Mittler zwischen Bauherr und -meister nicht mehr wegzudenken.

45 SVIT SOLOTHURN TRUMPF

Mit dem Bänzejass lassen die Solothurner traditionell ihr Verbandsjahr ausklingen.

MARKTPLATZ

42 STELLENINSERATE

46 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

50 BEZUGSQUELLEN REGISTER

53 ADRESSEN & TERMINE

54 ZUGUTERLETZT

54 IMPRESSUM

• ZITIERT



Mit einer auf Wert-
haltigkeit ausgerichteten
Strategie ist es in
dieser Hochpreisphase
und in dem ange-
spannten Marktumfeld
nicht einfach, anlage-
taugliche Objekte zu
finden. HIG steht der
momentanen Preiseu-
phorie eher skeptisch
gegenüber.»

FRANZ STEINEGGER

a. NR. Präsident des
Stiftungsrates der
HIG Immobilien Anlage
Stiftung, zum Jahres-
ergebnis 2012 der Stiftung
(siehe Kurzmeldung
Seite 15).



«GENIESSEN OHNE ZU BESITZEN»

Seit fünfzig Jahren stellt Hapimag nach dem Timesharing-Prinzip den eigenen Aktionären und ihren Familien Ferienwohnungen zur Verfügung. Die Idee ist zeitgemässer denn je. Verwaltungsratspräsidentin Marisabel Spitz sagt im Interview mit ImmoBilia, wohin die Reise des europäischen Marktführers aus Baar ZG geht.

● **BIOGRAPHIE**
MARISABEL SPITZ
(*1965), schweizerisch-britische Staatsangehörige, Dr. oec. HSG

Marisabel Spitz ist seit 2002 Verwaltungsratspräsidentin der Hapimag AG. Daneben ist sie mit verschiedenen Beratungsmandaten von Unternehmen der Beratungs-, Handels- und Gastronomiebranche beauftragt. Vor 2002 war sie in verschiedenen Funktionen der SAirGroup tätig, unter anderem als Projektleiterin strategische Allianzen, Leiterin Unternehmensentwicklung SAirRelations und Projektleiterin Reorganisationsprojekte Gate Gourmet und Swissôtel Group. ●

IVO CATHOMEN* ●

–Marisabel Spitz, wie beurteilen Sie die allgemeine Marktentwicklung in der Beherbergung?

–Wir beobachten vor allem in Europa durchwegs steigende Ansprüche und eine zunehmende Divergenz zwischen Massen- und Luxustourismus. Der Massentourismus bewegt sich in Richtung Parahotellerie und einfache Herbergen. Im Luxussegment sind die Kunden sensibler in Bezug auf Preis und Leistung als früher. Uns interessiert, was zwischen diesen beiden Extremen geschieht. Ein Nachfragetrend ist weiter, dass die Leute individuell auswählen und nutzen: Heute in einem 3-Sterne-Restaurant essen und morgen in einer Pizzeria; Backpacking in Asien und ein langes Wochenende im Luxus-Wellness-Resort. Das individuelle Ausleben von Präferenzen ist im Vormarsch und steht allen offen. Die Konsumenten achten sehr auf die Kosten. Pauschal zahlen ist nicht mehr im Trend. Wir müssen als Anbieter auf all diese Herausforderungen eine Antwort parat haben.

–Und wie lautet diese Antwort?

–Als Anbieter müssen wir so flexibel wie möglich sein. Konsumenten machen Urlaub, wann, wo und wie sie möchten. Wir haben vor zwei Jahren ausserhalb der Hochsaison von Wochen- auf Tagesbuchungen umgestellt – mit deutlich positiven Auswirkungen auf die Auslastung und die Buchungen. Mit rund sechzig Destinationen am Meer, in den Bergen, in der Stadt und auf dem Land decken wir eine breite Bedürfnispalette ab und ergänzen das Angebot mit spezifischen Programmen.

–Die Tourismusbranche leidet unter Überkapazitäten und schwacher Auslastung. Ist dies auch für Hapimag ein Thema?

» Wir fühlen uns nicht dazu berufen, eine ganze Destination zu entwickeln.«

„Wir sind dem Preisdruck, bedingt durch unser 100%ige Eigenfinanzierung, unser Punktesystem und die Jahresbeiträge der Mitglieder, nicht so stark ausgesetzt wie Anbieter auf dem freien Tourismusmarkt, und wir können die saisonalen Schwankungen besser steuern. Dadurch erreichen wir eine optimale Auslastung. Zusätzlich bieten wir in buchungsschwachen Zeiträumen Special-Interest-Angebote an, beispielsweise Wein-, Musik- oder Hundewochen. Unter unseren 141 000 Mitgliedern können wir dafür ein genügend grosses Publikum ansprechen. Zudem sind unsere Kapazitäten mit 30 bis 120 Einheiten pro Resort überschaubar. Spürbar ist allerdings das gestiegene Kostenbewusstsein in den Umsatzzahlen der Restaurants. Ausserdem verbringen unsere europäischen Gäste ihre Ferien häufiger im eigenen Land. Das hat sich in der Belegung und der Aufenthaltsdauer niedergeschlagen. Die Nettozahlen sind jedoch im Rahmen der Vorjahre.“

„Inwieweit können Sie mit Ihrer bestehenden Infrastruktur auf Spezialthemen eingehen?“

„Bei der Auswahl neuer oder der Entwicklung bestehender Resorts achten wir auf vorhandene Infrastruktur am Standort, die wir in Form von Kooperationen in unser Angebot einbinden. Beispiele sind die Zusammenarbeit mit dem Bergsportausrüster Mammut oder mit einem lokalen Tauchsportzentrum in Bodrum. Wir selbst bauen dann aus, wenn wir von einem längerfristigen Trend ausgehen. So haben wir zum Beispiel das Resort in Winterberg im Hochsauerland um ein Gesundheitszentrum für Traditionelle Chinesische Medizin ergänzt. Gesundheitsvorsorge betrachten wir als nachhaltigen Trend und evalu-



„Wie sieht das Nutzerprofil des typischen Hapimag-Mitglieds aus?“

„Laut unseren Umfragen beträgt das durchschnittliche Alter des Hapimag-

deskreis genutzt werden können. Ab diesem Jahr sind wir mit unserem Client-Relationship-Management-System in der Lage, die effektiven Nutzer zu erfassen und somit Profile zu erstellen. So kommen wir näher an die Bedürfnisse der Gäste heran.“

„Werden Punkte auch gehandelt?“

„Ja, die Punkte können bis zur Höhe einer Jahresgutschrift über eine interne Börse gehandelt werden, wobei der Preis durch das Mitglied selbst festgelegt wird. Je länger die Punkte noch gültig sind, umso höher der Preis.“

„Welchen Einfluss haben Bestrebungen zum Abbau von kalten Betten auf Hapimag?“

» Wir zeigen den Behörden eine langfristige Perspektive für den Ort und die Region auf.«

ieren darum auch noch andere ausgewählte Standorte. Wichtig ist uns dabei, dass wir nicht überall das Gleiche anbieten, sondern sehr auf die lokale Authentizität achten.“

Mitglieds 55 Jahre, das durchschnittliche Haushalt-Jahreseinkommen rund 60 500 EUR. Die Nutzerprofile sind jedoch sehr heterogen, weil die Punkte eines Mitglieds im Familien- und Freun-

– Wir spüren einen deutlichen Auftrieb und eine steigende Beachtung von Timesharing-Angeboten. Der Ausgang der Abstimmung über die Zweitwohnungsinitiative setzt in der Schweiz ein Umdenken in Gang – bei den Gästen und bei den Behörden. Wir sind die Alternative zum Zweitwohnungsbesitz. Den Standortgemeinden bringt Timesharing eine hohe ganzjährige Auslastung ohne Spitzenbelastung der Infrastruktur. Was wir vor Ort vorfinden, bauen wir nicht selbst. Davon profitieren lokale Anbieter. Nehmen wir Flims als Beispiel: Hapimag betreibt 8%

» In wenigen Jahren wird qualitativ anspruchsvoller Urlaub nur noch nach einer Vorausinvestition des Konsumenten erschwinglich sein.«

der Ferienbetten im Bündner Ferienort, erzielt aber 30% der Belegung im ganzen Dorf. Oder Hörum auf der Insel Sylt: Die Kurtaxen sind mit den Gästen des Resorts um 25% gestiegen, und die einheimischen Gastronomen verzeichnen übers Jahr einen 30% höheren Umsatz.

–An verschiedenen Orten in der Schweiz entstehen im Luxussegment Timesharing-Angebote. Wie beeinflusst dies Hapimag?

– Es gibt einen deutlichen Unterschied zwischen diesem klassischen, standortgebundenen Timesharing und unserer Mitgliedschaft an einem Netz aus fast sechzig Destinationen. Wir sind in der Lage, die unterschiedlichsten Bedürfnisse abzudecken.

–Planen Sie vor dem politischen Hintergrund einen Ausbau des Angebots in der Schweiz?

– Das hängt sehr von den Baulandpreisen und dem Bewusstsein der lokalen Behörden ab. Wir zahlen nicht jeden Preis, weil wir die Kosten nicht beliebig auf unsere Kunden abwälzen können. Aus diesem Grund sind in der Schweiz bereits einzelne Projekte gescheitert. Wecken wir jedoch bei den lokalen Behörden das Verständnis für unsere Langfristperspektive, kommen wir ins Geschäft. Grundsätzlich hätten wir

mittelfristig Kapazität für ein bis zwei Resorts in der Schweiz.

–Wo sehen Sie Ihre Kernkompetenzen und USP?

– Unsere Kernkompetenz liegt im Bau und Betrieb von Ferienanlagen einerseits und in der Vermittlung zwischen unterschiedlichsten individuellen Bedürfnissen und einem vielfältigen Angebot mittels eines ausgefeilten Mitglieder-systems andererseits. Diese Kompetenzen haben wir in fünfzig Jahren auf- und ausgebaut. USP sind unter anderem die Berücksichtigung von nationalen kulturel-

len Eigenheiten der Gäste und die starke lokale Verankerung. So sind wir beispielsweise in Prag der grösste Verkäufer von Theaterkarten.

–Hapimag ist vergleichbar mit einem geschlossenen Fonds. Wie steuern Sie Aktienangebot und Kapazitäten?

– Wir haben im Moment rund 270 000 emittierte Aktien, davon befindet sich ein Teil als Depotaktien in unserem Besitz. Gleichzeitig verfügen wir in den Resorts über gewisse Kapazitätsreserven. Mit den Depotaktien und den Kapazitätsreserven können wir die Nachfrage von Neumitgliedern befriedigen. Sinkt der Bestand an eigenen Aktien trotz Rückkauf austretender Mitglieder, führen wir eine Kapitalerhöhung durch. Der Zufluss an Neugeldern wird in neue Immobilien und Erneuerungen investiert.

–Wäre es nicht verlockend, die Kapazität maximal auszulasten?

– Wir hatten vor einigen Jahren eine eher unerfreuliche Phase mit einer 100%igen Abdeckung der Kapazität. Dies hat unsere Mitglieder verärgert, weil beliebte Resorts sehr schnell ausgebucht waren. Wir brauchen etwas Überkapazität, um Ruhe im System zu haben.

–Nach welchen Kriterien investieren Sie in die Erneuerung bestehender Resorts?

– Wir nehmen unsere Resorts in zyklischen Abständen unter die Lupe. Hat ein Standort auf absehbare Zukunft noch Potenzial, entscheiden wir über Erneuerungsmassnahmen. Ist das Entwicklungspotenzial fraglich oder nimmt die Belegung über die Jahre trotz Marketinganstrengungen ab, suchen wir eine Exit-Strategie. Ein Verkauf ist allerdings nicht immer einfach, weil wir oft über spezielle Bewilligungen verfügen. Teilweise kann ein Resort nur für touristische Zwecke weiterverkauft werden, also nicht über die Umwandlung in Zweitwohnungen.

–Wie gehen Sie bei Neupositionierungen vor?

– Wir analysieren jedes Resort nach den spezifischen Eigenheiten. Jedes hat ein lokal geprägtes Motto. Nehmen wir zum Beispiel Winterberg – ursprünglich ein Problemstandort, unter anderem, weil es am weitesten von jedem Flughafen entfernt liegt. Wir haben in der Neupositionierung gezielt das Angebot im Bereich Gesundheitsprävention gestärkt, sind Kooperationen eingegangen und haben die Kapazitäten erhöht. Inzwischen entwickelt sich das Resort sehr erfreulich.

–Wohin fliesst das Geld für die Erneuerung?

– Wir investieren in den Standard einerseits und ins Freizeitangebot andererseits. Man stelle sich vor: Vor zehn Jahren wurde an der Generalversammlung darüber diskutiert, ob Geschirrspüler in den Wohnungen wirklich notwendig seien. Diese Frage ist heute obsolet. Aktuell sind Wireless LAN und Flachbildschirme ein Thema. Solche Investitionen sind wie ein neues «Release» der Infrastruktur. Beim Freizeitangebot stehen Sport, Kinderbetreuung und Gesundheit im Zentrum.

–Haben Sie eine bestimmte Erneuerungsquote?

– Wir investieren bei einem Anlagevermögen von 1,2 Mrd. CHF Anlagekapital rund 30 Mio. CHF pro Jahr in die Erneuerung und etwa 20 Mio. CHF in Neubauten. Derzeit läuft die Projektierung für ein neues Resort in Cervo an der ligurischen Küste mit rund 80 Wohneinheiten und eines in Cesenatico mit 100 Einheiten. Im Dezember haben wir eine Stadtresidenz in Salzburg eröffnet und in Lissabon eine Altstadtresidenz gekauft. Im

Resort in Zell am See stehen wir mitten in einer Totalerneuerung.

–Zielen Sie auf eine bestimmte Anzahl Einheiten ab?

– Stadtresidenzen rentieren ab etwa 30 Einheiten. Darüber kommt man rasch in ein Auslastungsproblem. Am Meer oder in den Bergen geht die Grösse gegen 100 Einheiten, weil wir dort bestimmte Infrastrukturen anbieten und auslasten müssen.

» Die Grundidee von Hapimag besteht seit fünfzig Jahren und wird durch die heutigen Trends bestätigt: Zugang ist wichtiger als exklusiver Besitz.«

–Wie wählen Sie neue Destinationen aus?

– Nehmen wir als Beispiel die Adria-Region. Durch den Verkauf zweier kleinerer Destinationen entstand eine Lücke, vor allem für die österreichischen Mitglieder, die wir länger als geplant nicht schliessen konnten. Wir berücksichtigen also die gegenwärtigen und vor allem die prognostizierten künftigen Bedürfnisse der Mitglieder über einen Zeitraum von 10 bis 15 Jahren. Im Moment sind zudem Stadtresidenzen sehr gefragt. Auf unserer Wunschliste wäre auch ein neuer Standort an Spaniens Küste. Top-Destinationen sind dort aber trotz Immobilienkrise nicht auf dem Markt. Wir warten also lieber zu, als an B-Lagen zu kaufen. Was die Lage betrifft, haben wir unsere Lehren aus der Vergangenheit gezogen. An B-Lage kann man ein Resort zwar füllen, muss dafür aber überdurchschnittlich in das Angebot und Marketing investieren.

–Was die Standorte betrifft, verfolgen Sie also eine relativ konservative Strategie, während Mitbewerber in den Urner Alpen ganze Dörfer aufbauen und Destinationen von Grund auf entwickeln...

– Wir haben in unserer 50-jährigen Geschichte bereits Erfahrungen mit dem Aufbau einer gesamten Infrastruktur gemacht. Das Beispiel unseres Resorts in Bodrum zeigt, dass die Entwicklung einer Destination sehr kostspielig ist. Die

Anlage aus den 1990er-Jahren war lange Zeit unser Sorgenkind und ist erst seit drei Jahren in der Komfort-Zone. Heute würden wir das Risiko eines Investments mit über 150 Mio. CHF nicht mehr eingehen. Im Fall von Andermatt wurden wir angefragt, ob wir ein Resort erstellen möchten, was wir jedoch nach reiflicher Überlegung abgelehnt haben. Neben den hohen Infrastrukturkosten zweifle ich auch, ob Andermatt als Standort zu

unseren Mitgliedern passt. Diese schätzen es, wenn sie in umliegender Distanz zum Ort auf ein umfassendes Angebot bezüglich Freizeitgestaltung und kulturellen Veranstaltungen zurückgreifen können. Ausschliessliches Ausspannen steht bei ihnen weniger im Vordergrund.

–Apropos unternehmerische Risiken. Wie sichern Sie diese ab?

– Unsere finanziellen Risiken sind überschaubar. Zum einen sind wir ausschliesslich eigenfinanziert. Zum andern haben wir den gesamten Cashflow eines Jahres durch die Erhebung der Mitgliederbeiträge zu Jahresbeginn in den Büchern. Damit ist die Aufgabe verbunden, die Kosten- und Währungsentwicklung übers Jahr zu antizipieren. Einen Teil der Währungsschwankungen sichern wir ab. Unternehmerisch besteht unsere zentrale Aufgabe darin, die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen, damit der Return stimmt. ●

TIMESHARING IN EUROPA

- 1,5 Mio. Inhaber von Timeshare-Nutzungsrechten
- 1312 Resorts europaweit (26% Spanien, 15% Italien, 11% UK/Irland)
- 67 590 Mio. Übernachtungen (72% Auslastung)
- 3,2 Mrd. EUR Umsatz
- 69 840 Arbeitsplätze
- Wettbewerber (Umsatz 2010 bzw. 2011 / Anz. Resorts / Anz. Mitglieder):
 - Hapimag (CH): 186 Mio. EUR / 57 / 141 000
 - Sunterra Europe (UK): 135 Mio. EUR / 36 / 89 000
 - Club la Costa (ES): 40 Mio. EUR / 20 / 60 000
 - Holiday Property Bond (UK): – / 28 / 33 000
 - Anfi (ES): 60 Mio. EUR / 4 / 30 000
 - Mondri (DE): – / 8 / 15 000



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

TIMESHARING KÄMPFT UM DEN RUF

Die Branche der Timesharing-Anbieter hat immer wieder mit schwarzen Schafen zu kämpfen. In den Medien kursieren Meldungen und Warnungen vor Angeboten mit betrügerischer Absicht oder zumindest fragwürdigen Methoden. Es wird von Anbietern berichtet, welche Gäste in Feriendestinationen ködern und unmittelbar zur Unterschrift drängen würden. Die überbeuerten Nutzungsrechte könnten diese jedoch kaum einlösen. Andere «Anbieter» haben gar nicht erst die Absicht, eine Leistung zu erbringen. Vielmehr geht es ihnen um die Vorauszahlung, die dann in dunklen Kanälen verschwindet. Besonders gefährdet sind dabei Touristen während ihres Urlaubs in Übersee. Darunter ist selbst Anfi, ein Mitbewerber aus den Top-6 in Europa (siehe Tabelle). So berichtete der «Beobachter» im August 2012, dass Feriengäste in Spanien von Anfi-Mitarbeitern geködert und zur Unterschrift gedrängt würden. Die überbeuerten Nutzungsrechte könnten diese dann kaum einlösen. 2007 hat die EU-Kommission eine Revision der Timesharing-Richtlinie aus dem Jahr 1994 angenommen, die den Verbraucherschutz verbessert und den Anwendungsbereich vergrössert. Die Timesharing-Richtlinie sieht unter anderem vor:

- ein Recht der Erwerber auf Information in einem Prospekt vor Vertragsunterzeichnung sowie Anforderungen an den Vertragsinhalt
- eine Bedenkzeit von mindestens zehn Tagen nach Vertragsabschluss, binnen deren der Erwerber ohne Angabe von Gründen vom Vertrag zurücktreten kann
- die Unzulässigkeit der Forderung von Anzahlungen während der Bedenkzeit.

Unlängst haben deutsche Parlamentsmitglieder die volkswirtschaftliche Bedeutung des (seriösen) Timesharings erkannt. Dies belegen auch diverse Studien.

PROJEKT #1



Abalmmo-Lösung
für MARTI & MARTI AG,
Derendingen,
umgesetzt und
implementiert von
Aandarta

« Dank Aandarta ist Abalmmo für uns das massgeschneiderte Programm mit zukunftsgerichteter Optik, das täglich echten Mehrwert bietet – für unsere Kunden und uns. »

Patrick Roost, Leiter Personal und Controlling, MARTI & MARTI AG, Derendingen

Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management

Ein innovatives Produkt ist das eine. Optimierte Anwenderlösungen und konzeptionelle Leistungen das andere. Genau das bieten wir: mit **Abalmmo**, officeatwork und Dienstleistungen, die echten Mehrwert bringen.

Für mehr Qualität, mehr Sicherheit und wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse.

Intelligent massgeschneidert.

Mehr zu
PROJEKT #1
aandarta.ch




Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

SVIT steht hinter RPG-Referendum

Der SVIT Schweiz unterstützt das Referendum gegen die Revision des Raumplanungsgesetzes – und wehrt sich damit gegen bodenrechtliche Zwangsmassnahmen. Anfang März stimmt das Volk ab.



Eine Revision des RPG ist nötig, aber nicht so. Bild: Zürich bei Nacht (krockenmitte / photocase.com).

SIMON HUBACHER* •

BREIT ABGESTÜTZTES REFERENDUM. Mit über 68 000 Unterschriften wurde am 3. Oktober 2012 das Referendum gegen das revidierte Raumplanungsgesetz (RPG) eingereicht. Die Volksabstimmung findet am 3. März 2013 statt. Auch der SVIT hatte sich an der Unterschriftensammlung beteiligt. Die aktive, auch finanzielle Unterstützung des Referendums gegen die missratene Revision des RPG war von Geschäftsleitung und Exekutivrat des SVIT Schweiz beschlossen worden.

Die Mehrheit des Parlaments hatte dieser Revision zugestimmt, um der Landschaftsinitiative einen indirekten Gegenvorschlag gegenüberzustellen. Leider ist die Gesetzesrevision völlig missraten und geht in wesentlichen Punkten sogar noch über die Anliegen der Initiative hinaus. Aus diesem Grund hat der Schweizerische Gewerbeverband – unterstützt von anderen Verbänden und Parlamentariern aus diversen bürgerlichen Parteien – das Referendum ergriffen. Die vorliegende RPG-Revision führt zu höheren Mieten, massiven Staatsinterventionen, zu weiteren Steuern und Abgaben, zu einer neuen Regulierungsflut und zu inakzeptablen Eingriffen ins Privateigentum. Die Haupt-

gründe des breit abgestützten Komitees gegen die RPG-Revision sind:

KÜNSTLICHE VERKNAPPUNG. Die RPG-Revision will die Bauzonen begrenzen: Nur für den «voraussichtlichen Bedarf für 15 Jahre» darf eingezont werden. Diese künstliche Verknappung des Baulands heizt die Bodenpreise an. Ein Anstieg der Bodenpreise bedeutet auch höhere Mietkosten. Die Mieten werden weiter massiv steigen. In städtischen Gebieten und Agglomerationen, aber auch in touristischen Gegenden sind viele Wohnungen für Familien und den Mittelstand bereits heute nicht mehr bezahlbar. Diese Entwicklung würde sich mit dem neuen RPG zusätzlich verschärfen. In diesen Regionen werden auch bescheidene, kleine Wohnungen aufgrund der horrenden Mieten für Normalverdiener nicht mehr erschwinglich sein.

ZWANG ZUR RÜCKZONUNG. Die Raumplanung ist traditionell eine Aufgabe von Gemeinden und Kantonen, der Bund gibt nur die Leitplanken vor. Mit der RPG-Revision ist Schluss mit den kommunalen und kantonalen Zuständigkeiten, denn die Kompetenzen sollen zentralisiert wer-

den. Wichtige Raumplanungsentscheide sollen künftig in Bundesbern gefällt werden. Gemeinden und Kantone werden mit der RPG-Revision bevormundet: Sie dürfen die Planung der Bauzonen nicht mehr nach eigener Einschätzung vornehmen, sondern müssen die Befehle aus Bern vollziehen. Weil die Bauzonen auf 15 Jahre hinaus begrenzt werden müssen, will der Bund gewisse Kantone zu Rückzonen zwingen. Wer Bauland in einem ländlichen Kanton wie Wallis, Tessin oder Thurgau besitzt, läuft Gefahr, dieses zu verlieren. Die Rückzonung von Bauland in die Landwirtschaftszone ist mit massiven Wertverlusten verbunden. Der Schaden für die Grundeigentümer wäre enorm. Für diese Wertminderungen muss die öffentliche Hand – also wir Steuerzahler – den betroffenen Eigentümern eine Entschädigung zahlen. Die Gesamtsumme dieser Abgeltungen ist gewaltig: Über 37 Mrd. CHF müssten ausbezahlt werden – nahezu 5000 CHF pro Kopf der Bevölkerung.

ZUSÄTZLICHE ABGABEN. Die RPG-Revision belastet die Steuerzahler mit zusätzlichen Zwangsabgaben. Bei Grundstücken, die aufgrund einer Neueinzonung oder einer Umzonung (höhere Ausnutzungsmöglichkeit) eine Wertsteigerung erfahren, wird künftig eine «Mehrwertabgabe» fällig. Sogenannte «Planungsmehrwerte» sind künftig abgabepflichtig: Bei der Überbauung eines Grundstücks oder bei dessen Veräusserung muss der Eigentümer dem Staat mindestens 20% des realisierten Mehrwerts abliefern. Dies wird der Eigentümer auf die Mieter abwälzen. Die Mehrwertabgabe wird damit zusätzlich zu einer Verteuerung der Wohnkosten – also zu höheren Mieten – führen. Einmal mehr sind Familien, Mittelstand und Gewerbe die Verlierer. Die Entschädigungspflicht bei Rückzonen, aber auch die Kosten für die Bewältigung der Bürokratie, welche die RPG-Revision bringt, werden in zahlreichen Kantonen dazu führen, dass die Steuern weiter erhöht oder neue Schulden angehäuft werden müssen. •

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



*SIMON HUBACHER

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

SCHWEIZ

**MEHR SCHUTZ
VOR BAHNLÄRM**

Der Bundesrat hat ein zusätzliches Massnahmenpaket gegen den Eisenbahnlärm beschlossen und dem Parlament überwiesen. Wichtigstes Instrument sind neue Lärmgrenzwerte für Güterwagen. Damit werden ab 2020 Fahrten mit lärmigen Güterwagen auf dem Schweizer Bahnnetz faktisch verboten. Gleichzeitig schlägt das Bundesamt für Verkehr (BAV) unter Einbezug der SBB und der betroffenen

Kantone den Bau einer Verbindungslinie zwischen Birr und Mägenwil sowie eine Erweiterung des Bahnhofs Mägenwil vor. Mit diesen Massnahmen soll bis zum Jahr 2020 die Kapazität auf dem stark belasteten Eisenbahnkorridor Aarau-Zürich erhöht werden. Der Entscheid über grössere Ausbauten, die eine weitere Kapazitätserhöhung bis 2030 bringen sollen, fällt in diesem Jahr.

**NUR JE EINE FAHR-
SPUR AM GOTTHARD**

Durch den Gotthard soll den Automobilisten auch künftig

nur eine Fahrspur pro Richtung zur Verfügung stehen. Diese Bestimmung will der Bundesrat gesetzlich verankern und damit sicherstellen, dass auch nach dem geplanten Bau einer zweiten Tunnelröhre die Transitstrassenkapazität nicht erhöht und der Alpenschutz gewahrt wird. Der Bundesrat hat eine entsprechende Änderung des Bundesgesetzes über den Strassentransitverkehr im Alpengebiet (STVG) in die Vernehmlassung gegeben. Ebenfalls diskutiert wurde die Frage der Gebührenerhebung. Der Bundesrat emp-

fiehlt, am Gotthard keine Tunnelgebühr zu erheben.

**AUFLAGEN FÜR KKW
MÜHLEBERG**

Für den Langzeitbetrieb des Kernkraftwerks Mühleberg verlangt das Eidgenössische Nuklearsicherheitsinspektorat ENSI umfassende Nachrüstungen. Die verbindliche Umsetzungsplanung für die wichtigsten Nachrüstprojekte muss bis zum 30. Juni 2013 eingereicht werden. Dies fordert das ENSI in seiner sicherheitstechnischen Stellungnahme zum Langzeitbetrieb.

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

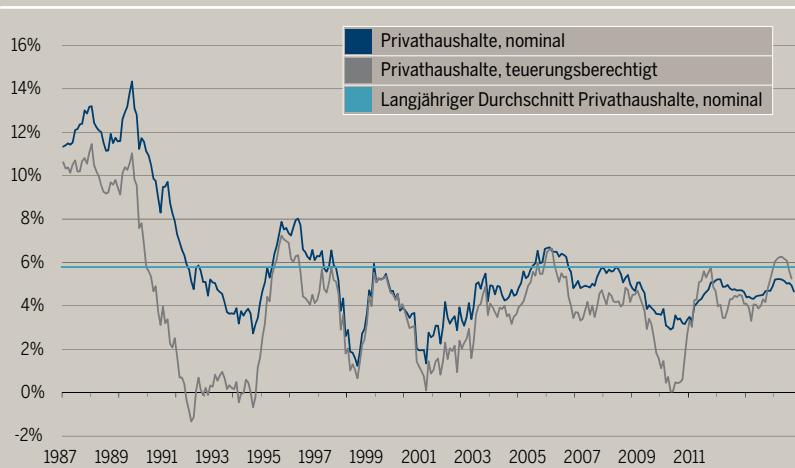
Fazit Modell T, anno 1932 die modernste Rechenmaschine. Enorme Rechenleistung – ideal für Heiz- Nebenkostenabrechnungen und erst noch stromunabhängig. Würde heute noch funktionieren, aber mit unserer modernen Software gewinnen Sie mehr Vertrauen.

Baugesuche ohne Ende

Kapazitätsengpässe im Wohnungsbau lassen die Preise mit unverändertem Tempo steigen. Doch die Analysten der Credit Suisse rechnen mit einer Abschwächung des Preisauftriebs. Anders die Tendenzen am Büroflächenmarkt, dort werden wachsende Leerstände erwartet.

HYPOTHEKARKREDITE DER BANKEN

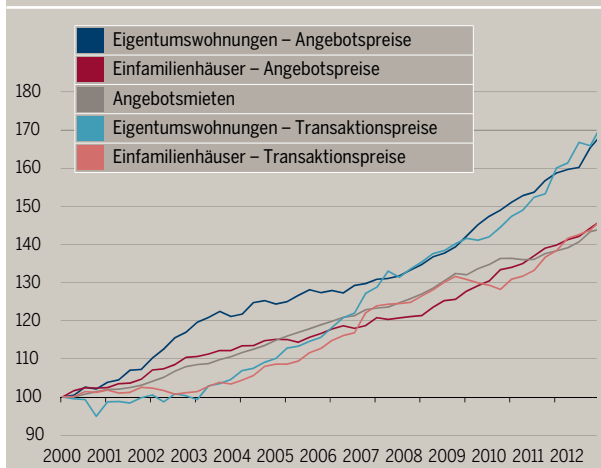
Volumenwachstum gegenüber Vorjahresmonat in % (korr. um Strukturbrüche), nominal & teuerungsbereinigt



Quelle: Schweizerische Nationalbank, Credit Suisse Economic Research

ENTWICKLUNG VON ANGEBOTS- UND TRANSAKTIONSINDIZES

Index: 1. Quartal 2000 = 100; nominal



Quelle: Wüest & Partner, Schweizerische Nationalbank

RED. ● **ÜBERNACHFRAGE.** Die anhaltende Migration, die unverändert tiefen Zinsen und ein dank negativer Inflation ansprechendes Reallohnwachstum sorgen für eine unvermindert hohe Nachfrage auf dem Immobilienmarkt. Dem steht eine Bauwirtschaft gegenüber, die aufgrund von Kapazitätsengpässen, strukturellen Problemen in der Branche und dem kalten Wetter zu Beginn des Jahres dem Abarbeiten der Aufträge hinterher hinkt. Neben einer kontinuierlich steigenden Zahl von Wohnungen im Bau gibt es auf Seiten der Baugesuche kein Halten mehr. Die Zahl der Wohnungen, für die Gesuche eingegangen sind, liegt um 23% über dem bereits hohen Stand vom Vorjahr.

PREISE STEIGEN WEITER. Kein Wunder steigen die Immobilienpreise in ähnlichem Tempo wie im Vorjahr. In den Angebots- und Transaktionspreisindizes von Wüest & Partner vom 3. Quartal 2012 sind noch

keine Auswirkungen der auf Mitte Jahr in Kraft gesetzten Selbstregulierung auf dem Hypothekarmarkt sichtbar. Im Gegenteil: Die Eigenheimpreise weisen unbeirrt dynamische Wachstumsraten auf. Im Quartalsvergleich betrug der Preisanstieg von Eigentumswohnungen 2%, derjenige von Einfamilienhäusern 0,9%. Trotzdem halten die Analysten der Credit Suisse an ihren Erwartungen einer baldigen Verlangsamung der Preisentwicklung fest. Im abgeschwächten Wachstum des Hypothekarvolumens an Privathaushalte lässt sich ablesen, dass sich die neuen Regeln bremsend auf die Nachfrage nach Wohneigentum auswirken. Eine eigentliche Trendumkehr, also eine dauerhafte Preiskorrektur, ist angesichts der anhaltend kräftigen Nachfrageimpulse jedoch nicht zu erwarten.

MIETPREISANSTIEG AM BÜROFLÄCHENMARKT GESTOPPT. Die Nachfrage nach Büroflächen verlief genauso wie im letzten und vorletzten Jahr positiv, aber wenig dyna-

misch. Da die Bürobeschäftigung zeitverzögert auf die Konjunkturlage reagiert, gehen die Analysten von einem abschwächenden Bürobeschäftigungswachstum von 1,2% in den nächsten zwölf Monaten aus. Es dominieren Standortoptimierungen, Kosteneinsparungen und verbesserte betriebliche Abläufe die Nachfragemotive. Dabei generiert der Trend zur Konzentration von Arbeitsplätzen in grossen, neuen Büroräumlichkeiten ausserhalb oder an den Rändern der Zentren den Bedarf nach neuen Flächen.

Das projektierte Neubauvolumen für Büroflächen der letzten zwölf Monate liegt gemessen an den Baubewilligungen und Baugesuchen bei knapp unter 2,4 Mrd. CHF. Das sind bei den Baubewilligungen 28% und bei den Baugesuchen 39% weniger als im Vorjahr. Dennoch liegt die Planung von neuen Büroflächen noch immer auf einem im langjährigen Vergleich überdurchschnittlich hohen Niveau. Die Experten der Credit Suisse erkennen jedoch eine

ANZEIGE

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

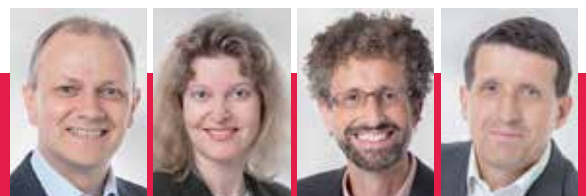
Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



grössere Zurückhaltung der Investoren, zusätzliche Risiken mit der Projektierung von Büroneubauten einzugehen – eine Umkehr zum richtigen Zeitpunkt. Es zeichnet sich nämlich ab, dass die Flächennachfrage in naher Zukunft wenig dynamisch ausfallen wird und die ausgeschriebene Bürofläche steigt. Die quartalsweise ausgewiesene Angebotsziffer von Büroflächen übertraf im 3. Quartal – gemessen am Bestand – die 3%-Marke. Hierfür verantwortlich sind insbesondere die Büroflächenmärkte Genf und Lausanne, wo der anhaltende Aufwärtstrend des Flächenangebots zunehmend kritischer beurteilt werden muss, und der Büroflächenmarkt Zürich, wo die spürbare Angebotsausweitung in den äusseren Geschäftsgebieten und die schwächere Nachfrage im Central Business District zu spüren sind. Der Angebotsüberhang führt dazu, dass der Mietpreisanstieg, der bis ins 1. Quartal 2012 zu beobachten war, gestoppt wurde.

DETAILHANDEL IST GEFORDERT. Die Umsatzentwicklung im Detailhandel drehte erst Mitte 2012 wieder ins Positive. Im Oktober 2012 lag das Jahreswachstum der nominalen Detailhandelsumsätze (Sechsmonatsmittel) bei 1,7%. Preisnachlässe führen allerdings dazu, dass die Detailhändler nur wenig von den höheren Umsätzen profitieren können. Hinzu kommen strukturelle Veränderungen sowie der Einkaufstourismus, der die Detailhändler zusätzlich fordert. Das Bevölkerungswachstum und der Trend zu grossen Verkaufsflächen sowie gut erschlossenen Standorten dürften sich stützend auf die Flächennachfrage auswirken.

Auf der Angebotsseite ist derzeit eine leichte Erhöhung der Gesuchstätigkeit zu beobachten. Im Vergleich zum Mittel seit 1995 notiert die Bausumme der eingereichten Gesuche aber weiterhin unter dem langfristigen Mittel. Trotz anhaltender Zurückhaltung bei der Planung neuer Verkaufsflächen haben sich die inserierten Verkaufsflächen im 3. Quartal 2012 erhöht. Das um 20% gestiegene Verkaufsflächenangebot verdeutlicht, dass der Absatz von Verkaufsflächen nicht auf Rosen gebettet ist. Die Nachfrage zeigt sich gemäss Konsumfreudigkeit zwar erfreulich, die Detailhändler können aber infolge der Preisnachlässe nur wenig davon profitieren.

Quelle: Swiss Issues Immobilien, Immobilienmonitor
4. Quartal 2012, Credit Suisse Group AG

SCHWEIZ

ZUNAHME DER INSOLVENZEN AM GENFERSEE

Von Januar bis November 2012 gingen laut dem Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet in der Schweiz 6308 Firmen in Konkurs. Die Insolvenzen stiegen im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6% auf 4139 Fälle. Im Tessin nahmen die Insolvenzen deutlich ab (-11%). Im Espace Mittelland sowie in der Zentralschweiz blieb die Zahl der zahlungsunfähigen Firmen auf Vorjahresniveau. Einen leichten Anstieg gab es in der Ostschweiz (+2%), in der Nordwestschweiz (+3%) so-

wie in Zürich (+5%). Massiv mehr Insolvenzen verzeichnete hingegen die Genferseeregion (+24%). Während die Insolvenzen zunahmen, stagnierten die Neugründungen. Gesamtschweizerisch wurden im Jahr 2012 in den ersten elf Monaten 35 525 Unternehmen neu ins Handelsregister eingetragen.

ANGEBOTSPREISE DEUTLICH GESUNKEN

Die Entwicklung bei den Angebotspreisen für Einfamilienhäuser (EFH) und Eigentumswohnungen (EWO) verlief im November unterschiedlich. Während der ImmoScout24-

ANZEIGE

Das Techem Funksystem – ein System für alle Fälle.



Mit dem Techem Funksystem bleiben Sie ungestört – und die Bewohner Ihrer Objekte auch. Die Vorteile der innovativen Lösung für die Erfassung von Heizenergie- und

Warmwasserverbrauch:

- Ablesung ausserhalb der Wohnung.
- Ablesewerte jederzeit am Gerät kontrollierbar.
- Keine Schätzungen, keine Nachfolgetermine.

Techem (Schweiz) AG
Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf
Telefon: 043 455 65 20 · www.techem.ch



techem

IAZI-Index für Einfamilienhäuser Ende des Monats auf demselben Stand war wie zu Beginn, sank jener für Eigentumswohnungen von 1151 auf 1145 Indexpunkte (-0,5%). Auf Jahresbasis betrachtet zeigt sich indessen ein deutlicher Abwärtstrend. Die Angebotspreise für EFH wie für EWO sinken, und zwar seit Ende Juli dieses Jahres. Bei den EFH betrug der Rückgang der Angebotspreise ab diesem Zeitpunkt bis Ende November 1,5%, bei den EWO 2,1%.

LEICHTER ANSTIEG DER BAUPREISE

Die Baupreise sind gemäss Bundesamt für Statistik zwischen April 2012 und Oktober 2012 gesamthaft nur sehr leicht um 0,3% angestiegen, nachdem sie im vorangehenden Halbjahr stabil geblieben waren. Dieses Resultat ist auf einen leichten Anstieg der Preise im Hochbau (+0,2%) und eine etwas markantere Zunahme im Tiefbau (+0,6%) zurückzuführen. Darin zeigt sich, dass die Konkurrenz im Baugewerbe trotz weiterhin starker Bautätigkeit gross ist. Im Hochbau wiesen lediglich drei Bauwerksarten keine Preisveränderung auf, der Neubau von Mehrfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern aus Holz und Lagerhallen.

STEIGENDE PRODUKTION IM SCHWEIZER BAUGEWERBE

Gemäss den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik stieg die Produktion im Baugewerbe im 3. Quartal 2012 gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,2% und der Umsatz nahm um 1,3% zu. Der Hochbau erzielte im 3. Quartal 2012 einen Produktionsanstieg von 7,8% ge-

genüber dem Vorjahresquartal, der Tiefbau hat dagegen einen Rückgang (-1,5%) zu verzeichnen.

MEHR NEU ERSTELLTE WOHNUNGEN

Im 3. Quartal 2012 wurden gemäss Bundesamt für Statistik in der Schweiz 12040 Wohnungen neu erstellt. Im Vergleich zum Vorjahresquartal entspricht dies einem Anstieg um 4%. Ende September 2012 befanden sich 75 320 Wohnungen im Bau, was im Jahresvergleich einer Zunahme von 6% entspricht. Die Zahl der von Juli bis September 2012 baubewilligten Wohnungen nahm gegenüber dem Vorjahresquartal um 23% auf 15 690 Einheiten zu.

UNTERNEHMUNGEN

KAPITAL-ERHÖHUNG VON SWISS PRIME SITE

Im Rahmen der Kapitalerhöhung zur Unterstützung der Wachstumsstrategie der Swiss Prime Site hat das Unternehmen bis zu 5,4 Mio. neue Namenaktien mit einem Nennwert von je 15.30 CHF angeboten. Die Ausübung von zehn Bezugsrechten berechtigten den Inhaber zum Bezug einer neuen Namenaktie zum Preis von 64 CHF. Bis zum Ende der Bezugsfrist am 3. Dezember 2012 wurden 99,6% der Bezugsrechte ausgeübt, die übrigen Namenaktien werden an der Börse verkauft.



IMPLENIA VERKAUFT LIEGENSCHAFTEN AN INTERSHOP

Implenia verkauft ihre Renditeliegenschaften in Winterthur-Neuhegi an das Immobilienunternehmen Intershop. Das Paket umfasst eine Landfläche von insgesamt 137 000 m² in der Industriezone sowie mehrere Büro- und Industriebauwerke mit 50 000 m². Die Renditeliegenschaften sind Teil des Portfolios, das Implenia 2010 beim Kauf der Sulzer Immobilien AG erworben hat. Damit ist der Verlauf nicht strategiekonformer Renditeliegenschaften abgeschlossen.

VALARTIS GRUPPE VERKAUFT BETEILIGUNG

Die Valartis Gruppe treibt ihre strategische Fokussierung weiter voran und verkauft ihre Beteiligung an der börsenkotierten Immobilienentwicklungsgesellschaft Eastern Property Holdings an den Aurora Value Fund. Das von Valartis International, einer 100%igen Tochter der Valartis Group, geführte Unternehmen kombiniert die Projektentwicklung mit der Verwaltung von Büro-, Wohn- und Gewerbeliegenschaften in Moskau und St. Petersburg. Durch diese Transaktion erhält die Valartis Gruppe über einen Zeitraum von vier Jahren insgesamt rund 110 Mio. USD in bar. Valartis International wird auch in den nächsten Jahren als Verwalterin und Administratorin für Eastern Property Holdings tätig sein.

ORASCOM VERLIERT MILLIONEN

Der Immobilienentwicklungs- und Hotelkonzern Orascom weist 2012 nach neun Monaten einen Reinverlust von 59,1

Mio. CHF aus. Auch für den Rest des Jahres sind die Aussichten nur verhalten positiv. Grund für die tiefroten Zahlen des Unternehmens von Investor Samih Sawiris seien vor allem Sondereffekte, teile Orascom mit. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Abschreibungen auf Beteiligungen. Insgesamt betragen die Sondereffekte im dritten Quartal 11,7 Mio. und in den ersten neun Monaten 23,9 Mio. CHF. Der operative Cashflow wuchs von 35 Mio. im Vorjahr auf 49 Mio. CHF. Positiv hat sich ausserdem der Umsatz des Konzerns entwickelt (+17,5% im Vergleich zum Vorjahr). Dazu haben die beiden wichtigsten Segmente Hotels sowie Immobilien und Bau beigetragen.



SE SWISS ESTATES AG GEWINNT RECHTSSTREIT

Das Bundesgericht hat den Rechtsstreit zwischen der SE Swiss Estates AG und der Generalbau Rudolf Lüthy AG betreffend der Herausgabe eines Schuldbriefs im Wert von 4,0 Mio. CHF endgültig zugunsten der SE Swiss Estates AG entschieden. Mit dem Urteil stützt das Gericht das bereits im Frühjahr ergangene Urteil des Handelsgerichts Zürich letztinstanzlich und vollumfänglich.



GUTES GESCHÄFTS- JAHR FÜR HIG

Die nachhaltige Anlagestrategie der HIG Immobilien Anlage Stiftung hat sich auch im Geschäftsjahr 2012 bewährt. Das Gesamtergebnis beträgt 37,0 Mio. CHF und übertraf das Vorjahresergebnis um rund 6%. Die Anlagerendite beträgt im Berichtszeitraum 6,57%. Das gute Ergebnis des zurückliegenden Geschäftsjahres ist einerseits auf den Verkauf einer Bestandesliegenschaft und andererseits auf die stabile Ertragslage im Bestandportfolio zurückzuführen.

NEUER SHOWROOM BEI SIBIR

Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Haushaltsgrossgeräte für Küche und Waschraum präsentiert sich in Schlieren mit einem neu gestalteten Showroom, wo ein grosses Sortiment an neuen Produkten gezeigt wird. Weitere Informationen unter www.sibirgroup.ch.

PROJEKTE

BAUBEGINN FÜR INTERCITYHAUS AM AESCHENPLATZ

Die in Basel ansässigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen der Intercity Group werden in rund einem Jahr an den Aeschensplatz umziehen. Die umfassenden Sanierungsarbeiten an der bestehenden sechsgeschossigen Büroliegenschaft St. Jakobs-Strasse 3 haben begonnen. Das Gebäude wird spätestens ab dem 1. Quartal 2014 unter dem Namen «Intercityhaus» Raum für die Gesellschaften der Gruppe bieten. Die heutigen Geschäftsliegenschaften am Rennweg und an der Grellin-

gerstrasse sind bereits verkauft und werden später wieder der ursprünglichen Wohnnutzung zugeführt. Bis zum Umzug bleiben die Intercity-Gruppengesellschaften in den Räumlichkeiten eingemietet.



SUVA INVESTIERT IN USTER

Die Stadtbauentwicklungs AG, vertreten durch die Odinga und Hagen AG, hat das Grossprojekt «Flor – die Stadtstadt in der Loren-Allee» in Uster an die Suva verkauft und übernimmt in ihrem Auftrag als Totalunternehmerin den Bau des neuen Stadtteils. Die Suva investiert mit dem Kauf über 67 Mio. CHF in den Standort Uster. Neben den 44 Mietwohnungen bietet das Projekt rund 7500 m² für Büro- und Dienstleistungsflächen sowie Flächen für den Detailhandel an. Bezug ist ab Frühlingssemester 2014.



GRUNDSTEINLEGUNG FÜR MAAGHOF NORD UND OST

Swiss Prime Site realisiert auf dem Maag-Areal in Zürich West den Auftakt zum Bau von 137 Mietwohnungen und 83 Eigentumswoh-

nungen. Die Wohnüberbauung besteht aus zwei u-förmig angelegten Flügeln um den Maaghof-Park. Zur gesamten Wohnfläche von 21 800 m², die sich auf neun Obergeschosse verteilt, kommen rund 2400 m² Flächen für gewerbliche und kommerzielle Nutzungen im Erdgeschoss. Die Anlagekosten belaufen sich auf rund 140 Mio. CHF. Das Bauende ist auf Frühling 2015 geplant.



WOHNEN AM UND IM PARK

Die Siedlungsgenossenschaft Eigengrund will ihre Wohnsiedlung Letziggraben in Zürich-Wiedikon aus den 1940er-Jahren ersetzen. Aus dem Architekturwettbewerb, den das Amt für Hochbauten in ihrem Auftrag durchgeführt hat, ist das Team unter der Leitung von Von Ballmoos Krucker Architekten AG, Zürich, als Sieger hervorgegangen. Das Wohnungsangebot, das heute mehrheitlich 3-Zimmer-Wohnungen umfasst, wird erweitert und die Wohnfläche um etwa 75% erhöht. Die Kosten belaufen sich auf 41 Mio. CHF. Fertigstellung ist 2018.



PERSONEN

NEUE CHEFREDAKTORIN BEI «IMMOBILIEN BUSINESS»

Der langjährige Chefredaktor der Fachzeitschrift «Immobilien Business», Rolf Breiner, ist Ende Jahr in Pension gegangen. Neue Chefin an der Spitze der Redaktion wird Birgitt Wüst, dipl. Sachverständige für Immobilienbewertung (DIA) und Wirtschaftsjournalistin. Sie arbeitet bereits seit vier Jahren als Leiterin der Online-Redaktion für den Verlag. Neben der publizistischen Verantwortung für alle Online- und Offline-Publikationen wird Birgitt Wüst auch für Weiterentwicklung der Inhalte zuständig sein.

ALLREAL MIT ERWEITERTER GRUPPENLEITUNG

Per 1. Januar 2013 vollzieht Allreal eine Anpassung der Organisation. Damit verbunden ist die Erweiterung der Gruppenleitung um zwei auf fünf Mitglieder. Bei den beiden neuen Mitgliedern der Gruppenleitung handelt es sich um Alain Paratte, Leiter Geschäftsfeld Immobilien, und Nigel Woolfson, Leiter Projektentwicklung. Damit setzt sich die Gruppenleitung seit 1. Januar 2013 wie folgt zusammen: Bruno Bettoni, Vorsitzender der Gruppenleitung und Leiter Sparte Realisation ad interim; Hans Engel, Investitionen/Devestitionen; Roger Herzog, Finanzen; Alain Paratte und Nigel Woolfson.



Alain Paratte (links) und Nigel Woolfson.

INTERNATIONAL

GEFRAGTE VERKAUFSFLÄCHEN AN TOPLAGEN

Die alljährlich von Cushman & Wakefield und seinen Alliance Partnern erfassten Abschlussmieten für erstrangige Verkaufsflächen rund um den Globus zeigen eine grosse Widerstandsfähigkeit gegen das verlangsamte Wirtschaftswachstum. In allen Regionen – namentlich auf den beiden amerikanischen Halbkontinenten und in Asien – stiegen die Mieten zum Teil deutlich. Auch die wichtigsten «Shopping-Meilen» der Schweiz legten zu. Der Anstieg der Ab-

schlussmieten für erstrangige Verkaufsflächen in einem sonst schwierigen wirtschaftlichen Umfeld kann dahingehend interpretiert werden, dass sich Retailer mit grossem Umsatzpotenzial – namentlich Luxusgüteranbieter – auf die allerbesten Lagen konzentrieren.

DEUTSCHE BEHÖRDEN KONTROLLIEREN MAKLER

Durch das Geldwäschegesetz (GwG) sind Immobilienmakler in Deutschland verpflichtet, sich den Personalausweis der Kaufinteressenten zeigen zu lassen und die Daten aufzu-

nehmen. Die Einhaltung dieser Pflichten wird von den zuständigen Aufsichtsbehörden zunehmend kontrolliert, wie der Immobilienverband IVD meldet. Bei Verletzung der Sorgfaltspflichten gegen das Geldwäschegesetz droht den Maklern eine Ordnungsstrafe von bis zu 100 000 EUR.

SPANIENS IMMOBILIENKRISE VERSCHÄRFT SICH

Spaniens krisengeschüttelter Immobilienmarkt stürzt weiter ab. Im 3. Quartal gaben die Häuserpreise im Jahresvergleich um 15,2% nach, wie die nationale Statistikbehör-

de in Madrid mitteilte. Es ist der massivste Rückgang, der jemals in Spanien verzeichnet worden ist. In den beiden Vorquartalen hatte der Preiszerfall bereits bei 14,4 und 12,6% gelegen. Seit dem Platzen der Immobilienblase Anfang 2008 sind die Häuserpreise in Spanien um etwa 26% gefallen. Viele Experten erwarten, dass der Boden noch nicht erreicht ist.

BUNDESTAG BESCHLIESST NEUES MIETRECHT

Kurz vor Jahresende hat der Deutsche Bundestag die lange diskutierte Änderung des Mietrechts beschlossen. Vor dem

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 Rohrsanierungen

Darum: keine Rohrsanierung ohne unsere Offerte.



LINING TECH

Telefon: 044 787 51 51, rohrexperten.ch

LARS GROSENICK

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



MISS ES ODER VERGISS ES!

Hintergrund der Energiewende hatten sich die derzeitigen Regelungen im Mietrecht als zu schwerfällig und nicht interessengerecht herausgestellt. Das Phänomen, dass der Vermieter die energetische Sanierung bezahlt und der Mieter am Ende Energiekosten spart, machte eine Änderung der Regelungen zur Modernisierung im Mietrecht nötig. Auch die Handhabe gegen planmässig agierende Mietpreller ist neu geregelt. Schliesslich führte der Gesetzgeber eine Ermächtigung zugunsten der Landesregierungen ein, für fünf Jahre Gemeinden oder Teile von Gemeinden zu bestimmen, in denen die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen besonders gefährdet ist. In diesen Gebieten beträgt die Kappungsgrenze bei der Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete 15%, während sie sich sonst auf 20% beläuft.

VERANSTALTUNGEN

SWISSREI- PODIUMSGESPRÄCH

Am 28. Februar 2013 diskutieren ab 18.15 Uhr an der HWZ unter der Leitung von Reto Lipp Experten über das Thema «Ausweitung der Geldmenge: Chance oder Risiko für die Immobilienbranche?». Es sind dies: Dr. Christoph Caviezel, CEO Mobimo Holding AG, Jan Eckert, CEO Schweiz, Jones Lang LaSalle AG, Martin Neff, Chefökonom, Credit Suisse AG, und Prof. Dr. Bertrand Rime, Leiter Finanzstabilität, Schweizerische Nationalbank.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

• **Diät-Selbsthilfegruppen** proklamieren seit Jahren selbstbewusst: Du kannst deinen Erfolg nur messen, wenn du weisst, von wo du gestartet bist und an welcher Stelle du gerade stehst. Wie sieht das im eigenen Business aus? Kennzahlen existieren viele. Aber macht die Anzahl der Besichtigungen den Top-Verkäufer? Oder ist es nicht vielmehr die Quote von Besichtigungen zu Notarverträgen? Oder zählen betriebswirtschaftlich gesehen vielleicht eher die ausgegebenen «Werbe-Dollars» in Relation zu den Einnahmen? Klar ist: Gefühle – oder besser: Einschätzungen – können trügen, Zahlen jedoch niemals lügen. Aber welche Zahlen lesen wir aus? Vor allem: Ab wann lohnt sich überhaupt der Aufwand? Messen macht immer Mühe. Selbst die Strichliste neben dem Telefon, die der Frage «Wo sind Sie auf uns aufmerksam geworden?» oder auch der Anruf-zu-Termin-Statistik dient, wird bei der Handynutzung von unterwegs schwierig. «Wer das Ziel kennt, kann entscheiden», hat Konfuzius gesagt. Mit zunehmendem Wachstum muss der aufstrebende Unternehmer natürlich messen. Aus den strategischen Zielen, die ja in der Regel finanzielle, zeitliche, qualitative oder auch effizienzverbessernde Vorgaben enthalten, können messbare Grössen abgeleitet werden, die sogenannten KPI (Key Performance Indicators). KPI sind sinnvolle Zahlen, die Orientierung geben und mindestens einmal im Monat ausgelesen werden sollten, besser noch tagesaktuell. Beispielsweise via Management-Cockpit, das anzeigt, wenn das Marketingbudget aus dem Ru-

der läuft, der Objekteinkauf stagniert oder welche Umsätze aus Gemeinschaftsgeschäften generiert wurden. Woher kommen eigentlich die Kunden? Macht es tatsächlich die teurer geschaltete Imageanzeige aus, oder hat die Empfehlungsmaschinerie eine intensivere Betreuung verdient? Wie viele Interessenten pro Objekt lassen sich verzeichnen? Wo wohnen die Käufer? Lässt sich die Vermarktungszeit in Relation zu Immobilienart und -standort setzen? – Sinnvolle KPI geben nicht nur der Unternehmensleitung wichtige Steuerungsinstrumente in die Hand, die quantitative Sicherheit sagt dem Mitarbeiter auch, wo er steht, woher er kommt und wohin er muss. Hier ist auch die Entwicklung einer persönlichen Kennziffer für den Mitarbeiter sinnvoll, zum Beispiel die Anzahl der Aktivitäten bis zum Notartermin, das Verhältnis Kaltakquisitionstelefonate zu Terminen oder die Abschlüsse aus

Empfehlungsgeschäften. Bestenfalls bietet das System die Möglichkeit, den KPI-Erfüllungsgrad jeden Morgen beim Anschalten des Computers zu erleben. Wer die effiziente Kundenkommunikation und saubere Dokumentation ebenfalls als KPI festlegt, hat doppelt gewonnen. Denn anhand der transparent hinterlegten Marketingdaten je Objekt – welche Börsen und wann, welche Inserate, wie viele Telefonate, verschickte Exposés bis hin zu Besichtigungen – kann der Kunde via Objekt-Tracking auch noch zuschauen und teilhaben. So erzeugen Aktivität und Transparenz Vertrauen – und unmittelbaren Kundennutzen. •

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

Bund lanciert Preisindex

Der Bundesrat hat Anfang November 2012 die Schaffung eines Immobilienpreisindex bekanntgegeben. Ausgehend von einer Machbarkeitsstudie wird das Bundesamt für Statistik beauftragt, einen schweizerischen Immobilienpreisindex aufzubauen und 2017 einzuführen.

IVO CATHOMEN •

BUNDESRAT BESCHLIESST EINFÜHRUNG. Die Qualität einer Statistik wird massgeblich durch die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Datenerhebung einerseits sowie die Repräsentativität, die Zugänglichkeit und die Vergleichbarkeit der Daten andererseits bestimmt. Was den Immobilienmarkt betrifft, erklärt die Regierung in Bern nun Handlungsbedarf.

Der Immobiliensektor ist von grosser Bedeutung für die Schweizer Wirtschaft. Um seinen Zustand und seine Entwicklung zu beschreiben sind zwar verschiedene statistische Informationen verfügbar. Es fehlt jedoch eine amtliche Preisstatistik für diesen Bereich, lässt

(BFS) Anfang November vorgelegt hat. In der Studie wurde nachgewiesen, dass seitens Politik, Wirtschaft und Verwaltung ein breites Interesse an der Preisentwicklung auf dem Immobilienmarkt besteht. Sie hat aber auch gezeigt, dass noch einige konzeptionelle und methodische Fragen vertieft abgeklärt werden müssen. Es ist auch nach geeigneten Datenquellen zu suchen, die eine effiziente und inhaltlich gesicherte Produktion eines Immobilienpreisindex erlauben. Im Rahmen eines Aufbauprojekts sollen beim Bundesamt für Statistik die nötigen inhaltlichen, technischen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden.

die halb- oder – nach Möglichkeit – eine vierteljährliche Periodizität eines nationalen Preisindex vor. Dieser solle in einer zweiten Phase regionalisiert werden. Sie empfehlen weiter, in einer ersten Phase je einen Index für Einfamilienhaus-Preise und für Eigentumswohnungs-Preise zu berechnen und diese zu einem Index für selbstgenutzte Wohnimmobilien zusammenzufassen. Als Datengrundlage der Statistik sollen folgende Informationen erhoben werden:

- Datum der Transaktion
- Preis
- Typ: EFH oder EWG
- Gebäude- oder Wohnungsidentifikator – davon abgeleitet durch Verknüpfung mit Registern:
 - Parzelle (Grundbuchnummer, Adresse), Parzellengrösse
 - Gemeinde, Quartier
 - GIS-Daten
 - Bauperiode, evtl. Baujahr
 - Wohnungsgrösse (Fläche, Anzahl Räume).

Ferner sollen Verzerrungen durch die Qualitätsveränderung in der Zusammensetzung der gehandelten Liegenschaften durch die Anwendung der sogenannten hedonischen Qualitätsanpassung bereinigt werden. Die gehandelten Liegenschaften sollen sodann verschiedenen Grössenklassen nach Anzahl Räumen und verschiedenen Alterskategorien nach Baujahr bzw. Jahr einer umfassenden Sanierung zugeordnet werden. Zur weiteren Aggregation auf einen einzigen Index werden die verschiedenen Gruppen gewichtet. Ob diese Gewichtung anhand des Gesamtbestandes der Liegenschaften oder lediglich anhand der Summe aller gehandelten Liegenschaften erfolgen soll, ist unter den für die Studie befragten Experten umstritten.

WELCHER NUTZEN? Der Bedarf von Vergleichsdaten am Immobilienmarkt ist unbestritten. Ob ein nationaler Preisindex bereits in der Lage ist, die Lücke zu schliessen, ist fraglich. Der Immobilienmarkt ist stark fragmentiert und lokalen Bedingungen ausgesetzt. Unter diesen Voraussetzungen werden ein rascher Ausbau des Preisindex auf kleinere geografische Räume und der Zugang zur Datengrundlage unerlässlich. ●

» Die Entwicklung der Immobilienpreise ist ein wichtiger Konjunkturindikator, dessen Bedeutung gerade in den letzten Jahren noch zugenommen hat.«

MEDIENMITTEILUNG DES BFS

der Bundesrat in einer Medienmitteilung verlauten. Die Entwicklung der Immobilienpreise sei ein wichtiger Konjunkturindikator, dessen Bedeutung gerade in den letzten Jahren, im Zusammenhang mit der internationalen Finanzkrise, noch zugenommen habe. Der Bundesrat hat sich deshalb entschlossen, diese Informationslücke zu schliessen.

Bis 2017 soll ein repräsentativer Immobilienpreisindex für selbst genutzte Wohnimmobilien geschaffen und eingeführt werden. Die Machbarkeit eines solchen wurde in einer Studie der Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, der Haute école de gestion de Genève und des Beratungsunternehmens Econability belegt, die das Bundesamt für Statistik

Der Vorstoss für den Preisindex geht unter anderem zurück auf eine Motion des Glarner BDP-Nationalrats Martin Landolt vom März 2011 und wird in der Machbarkeitsstudie mit dem Ruf der Marktteilnehmer nach neutralen, detaillierten und rasch verfügbaren Indikatoren der Preisentwicklung begründet. Zwar würden schon heute verschiedene Immobilienpreisindizes veröffentlicht, aber deren Datenbasis sei nicht unbedingt repräsentativ und deren Produktion nicht transparent. Zudem wichen die ausgewiesenen Preisveränderungen je nach Quelle erheblich voneinander ab.

VORERST NATIONALER PREISINDEX. Die Autoren der Machbarkeitsstudie schlagen

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Fair-Value-Ermittlung unter IFRS 13

Anfang Jahr ist die neue Richtlinie IFRS 13 «Fair Value Measurement» in Kraft getreten. Das darin neu enthaltene «Highest & Best Use»-Konzept wird in der Branche rege diskutiert. Der folgende Beitrag geht auf die wesentlichen Unterschiede zu den bisherigen Regelungen ein.



Ermittlung des «Highest & Best Use»: Wie viel Potenzial steckt drin? (Foto: marqs / photocase.com).

MARKUS SCHMID & MARIE SEILER* •

FAIR VALUE ALS ANERKANNTER GRUNDSATZ.

Unter verschiedenen Rechnungslegungsnormen hat sich in den letzten Jahren die Praxis durchgesetzt, dass Liegenschaften, die zu Renditezwecken gehalten werden, zum Fair Value bilanziert werden. Den Anfang machte das International Accounting Standards Board (IASB) mit der Einführung von IAS 40 Renditeliegenschaften. Dieser Standard beinhaltet seit seiner Erstpublikation ein Wahlrecht, das es ermöglicht, fertiggestellte Renditeliegenschaften zum Fair Value zu bilanzieren. Mittlerweile entspricht dies der gängigen Marktpraxis in Europa, da mittlerweile mehr als 90% der kotierten Immobiliengesellschaften, die IFRS anwenden, ihre Renditeliegenschaften zu Fair Value bilanzieren.

Auch die Swiss GAAP FER haben diese Entwicklung nachvollzogen. Im Gegensatz zu IFRS besteht unter Swiss GAAP FER zwar kein separater Standard, der sich mit Renditeliegenschaften befasst, durch die Einfügung einer entsprechenden «Option» in FER 18 Sachanlagen, ermöglicht jedoch auch diese Rechnungs-

legungsnorm die Bilanzierung zu Fair Values im Sinne eines Wahlrecht.

Das IASB ging mittlerweile noch einen Schritt weiter, indem für Immobiliengesellschaften, die das Fair-Value-Modell verwenden, zusätzlich verlangt wird, dass auch Renditeliegenschaften im Bau bereits während der Bauphase zum Fair Value zu bilanzieren sind, sofern dieser zuverlässig ermittelbar ist. Swiss GAAP FER äussert sich nicht explizit zu dieser Fragestellung.

„ Das «Highest and Best Use»-Konzept kann zu einer erhöhten Volatilität der Fair Values in den Bilanzen der IFRS-Anwender führen.»

Die Rechnungslegungsstandards der beiden Regelwerke konzentrieren sich üblicherweise darauf, den Bewertungsansatz für ein bilanziertes Gut zu definie-

ren, also z.B. Fair Value oder Anschaffungskosten abzgl. Abschreibungen. Die Standards beinhalten keine detaillierten Vorgaben zur Bewertungsmethodik. Diesbezüglich wird entweder allgemein auf anerkannte Bewertungsnormen verwiesen oder es werden Beispiele von möglichen Normen wie die International Valuation Standards (IVS) erwähnt. Der Standard IAS 40 Renditeliegenschaften enthält jedoch eine wichtige Ausnahme von dieser Grundregel. IAS 40.51 untersagt es dem Bewerter nämlich explizit, den Werteffekt künftiger wertvermehrender Investitionen und der daraus resultierenden Mehrerträge bei der Fair-Value-Ermittlung zu berücksichtigen.

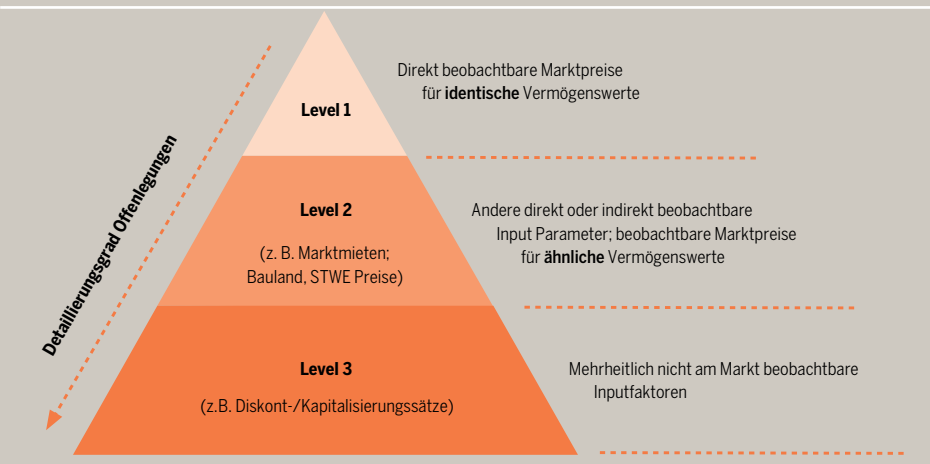
WAS ÄNDERT SICH MIT IFRS 13? IFRS 13 fasst die bisher in diversen Standards verteilte «Guidance» zur Ermittlung von Fair Values in einem Standard zusammen. Der Standard gilt also für alle zu Fair Value bilanzierten Aktiven und Passiven und nicht nur für Renditeliegenschaften. Die bisher in den verschiedenen Standards vorhandenen Vorgaben zur Fair-Value-Ermittlung, wie der erwähnte IAS 40.51, fallen damit weg.

Bisher: IAS 40.51	Neu ab 2013: IFRS 13.27 ff.
Werteffekte aus künftigen wertvermehrenden Investitionen dürfen nicht berücksichtigt werden.	Werteffekte aus einer bestmöglichen (künftigen) Nutzung «Highest & Best Use» müssen berücksichtigt werden.

Der Fair Value wird unter dem neuen IFRS-13-Standard wie folgt definiert: «Der Fair Value ist der Preis, den unabhängige Marktteilnehmer unter marktüblichen Bedingungen zum Bewertungsstichtag beim Verkauf eines Vermögenswertes vereinbaren bzw. bei Übertragung einer Verbindlichkeit bezahlen würden.»

Dieser Preis wird im Standard auch Abgangs- oder Exitpreis genannt. Der Fair Value soll auf einer alternativen Potentialnutzung basieren – sofern vorhanden – und muss nicht mehr zwingend die aktuelle oder mit Sicherheit geplante Nutzung des Eigentümers berücksichtigen, wenn diese nicht die optimale Nutzung für die Liegenschaft darstellt. Somit ist der Fair Value eine ausschliesslich durch den Markt bestimmte Bewertungsgrösse.

DETAILLIERUNGSGRAD DER OFFENLEGUNGEN
(schematische Darstellung)



Dieser neue Aspekt des «Highest and Best Use» (HBU) wird berücksichtigt, wenn drei Bedingungen erfüllt sind:

- Erstens muss die HBU-Nutzung physisch möglich sein. Bei der Fair-Value-Ermittlung bei Liegenschaften bedeutet dies insbesondere, dass die technischen Voraussetzungen, wie Nutzungsreserven, Statik, Grundrissflexibilität usw. gegeben sind.
- Zweitens muss die HBU-Nutzung rechtlich zulässig sein. Die rechtlichen Aspekte werden nach wie vor in der Schweiz aufgrund der möglichen Einsparungen etwas strenger ausgelegt als im Ausland. Wir nehmen an, dass die geltende Baunutzungsordnung die Grenze dieses Standards in der Schweiz darstellen wird, obwohl die Gültigkeit des Standards im Ausland über die aktuellen Planungsvorschriften hinaus angedacht ist.
- Drittens muss die HBU-Nutzung finanziell tragbar sein. Unter Berücksichtigung der notwendigen Planungs- und Baukosten, Ertragsausfälle, Bauzeit so

wie weiteren Aufwandpositionen und Risiken, muss die Umnutzung oder Erweiterung einen signifikanten Mehrwert generieren. Potenzielle Mehrwerte einer Liegenschaft, welche die übliche Schätzungstoleranz einer Einzelbewertung nicht überschreiten, sind als unwesentlich einzustufen. Diese Wesentlichkeitsgrenze kann jedoch nach Nutzungsart, Grösse der Liegenschaft und möglicherweise auch nach Verhältnis zum gesamten Immobilienvermögen differieren.

FAIR-VALUE-HIERARCHIE UND OFFENLEGUNGEN. Wie bei den IFRS Standards üblich, werden im Anhang der Jahresrechnung weitgehende zusätzliche Offenlegungen verlangt. Der Detaillierungsgrad der Offenlegungen hängt davon ab, in welcher Stufe der Fair Value Hierarchie der Vermögenswert einzugliedern ist (siehe Abbildung oben).

Wir gehen davon aus, dass Bewertungen mittels DCF oder Ertragswertmodellen, wie sie in der Schweiz überwiegend

verwendet werden, in den Level 3 fallen werden. Dies führt u. a. zu folgenden zusätzlichen Offenlegungen bezüglich der zum Fair Value bilanzierten Renditeliegenschaften im Anhang der Jahresrechnung:

- Beschrieb der Bewertungsmethode und des Bewertungsprozesses
- Quantitative Angaben zu den wesentlichen Inputparametern (z. B. «Range» Marktmieten, Diskontsätze, Leerstände, ergänzend allenfalls Durchschnittswerte)
- Angaben zur Sensitivität der Inputparameter der Bewertung (nur «qualitative» Würdigung verlangt)
- Veränderungsspiegel (Überleitung der Bilanzwerte der in Level 3 klassifizierten Liegenschaften vom Anfangsbestand 1.1. zum Schlussbestand 31.12.)

Bezogen auf das HBU-Konzept verlangt IFRS 13 zusätzlich, dass Vermögenswerte, deren aktuelle Nutzung durch den Eigentümer nicht dem HBU entsprechend, offenzulegen sind.

ANZEIGE



Ihre Schlüsselfigur im Immobilienportfolio!

Unsere Kompetenzen im Portfoliomanagement:
Portfoliostrategien / Portfoliomanagement / Geschäftsführung von Immobiliengesellschaften



www.markstein.ch

FAZIT UND AUSBLICK. IFRS 13 wird aufgrund des Erfordernisses der Bewertung nach dem HBU-Konzept Mehrwertpotenziale bei Renditeliegenschaften inskünftig zu einem früheren Zeitpunkt in den Bilanzen erscheinen lassen als bisher. Dies kann – je nach Marktentwicklung, Realisationsdauer von Projekten und anderen Faktoren – zu einer erhöhten Volatilität der Fair Values in den Bilanzen der IFRS-Anwendungen führen.

Die European Public Real Estate Association (EPRA) plant die Publikation von Musteroffenlegungen zu IFRS 13. Das International Valuation Standards Council (IVSC) prüft derzeit die Frage, ob im Zusammenhang mit der Bewertung von Renditeliegenschaften und /oder IFRS 13 weitergehende Guidances publiziert werden sollen.

Es stellt sich nun natürlich auch die Frage, inwieweit sich der im Rahmen von IFRS 13 vorgenommene Wechsel zum HBU-Ansatz in der Schweiz auch auf die Bewertung von Renditeliegenschaften unter anderen Rechnungslegungsnormen wie Swiss GAAP FER auswirken wird. Diese Norm enthält derzeit keine konkreten Hinweise auf das HBU-Konzept, verbietet dessen Anwendung aber auch nicht.

Im Sinne einer konsistenten Bewertungspraxis wäre eine einheitliche Anwendung des HBU-Konzepts sicherlich wünschenswert, dürfte es für einen Bilanzleser doch schwer verständlich sein, warum ein und dieselbe Liegenschaft je nach Rechnungslegungsnorm einen unterschiedlichen Fair Value aufweisen sollte. Es wird sich zeigen müssen, wie

die Bewerter und Prüfgesellschaften in der Schweiz mit diesem Aspekt in der Praxis umgehen werden bzw. ob die Standard-Setter oder die Börsen durch Präzisierung ihrer Standards eine Vereinheitlichung oder zumindest Transparenz bezüglich des gewählten Vorgehens herbeiführen werden. ●



***MARKUS SCHMID**
Markus Schmid, Director,
PricewaterhouseCoopers



***MARIE SEILER**
Marie Seiler, Senior Manager,
PricewaterhouseCoopers.

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

Langfristig denken

Bei der Planung und Projektierung eines Gebäudes stehen vielfach die Investitionskosten als wesentliches Entscheidungskriterium im Vordergrund. Dadurch werden aber nicht unbedingt Bauweisen bevorzugt, die über einen langfristigen Zeithorizont minimale Kosten verursachen.



Mehrgenerationenhaus «Giesserei» in Winterthur (siehe Berechnungsbeispiel der Lebenszykluskosten rechts; Foto: Gregor Matter, Winterthur).

HANSPETER FÄH*

NUTZUNGSQUALITÄT SICHERN. Mit einer vorausschauenden Planung soll der gesamte Lebenszyklus des Gebäudes «von der Wiege bis zur Bahre» berücksichtigt werden. Der Lebenszyklus eines Gebäudes kann den folgenden einzelnen Lebenszykluselementen zugeordnet werden:

- Erstellung (Strategie, Planung, Realisierung)
- Nutzung (Betrieb, inkl. Energiekosten, Wartung, Instandhaltung)
- Erhaltung wertvermehrend
- Rückbau und Wiederverwendung.

Die Lebenszyklusbetrachtung bietet die Chance, die Aufwendungen über die gesamte Lebensdauer eines Gebäudes – seien sie ökonomischer oder ökologischer Natur – auf der Grundlage fundierter Planung zu minimieren und gleichzeitig die Nutzungsqualität zu sichern. Im Sinne einer nachhaltigen Betrachtungsweise sind auch soziokulturelle Aspekte des Lebenszyklus eines Gebäudes zu berücksichtigen,

auch wenn diese selten quantifizierbar sind.

Immer häufiger wenden professionelle Investoren und Liegenschaftsbesitzer mit einem langfristigen Anlagehorizont (z. B. Baugenossenschaften) für die Entscheidungsfindung ihrer Anlageentscheide die Lebenszyklusbetrachtung für Gebäude an.

» Die Lebenszyklusbetrachtung bietet die Chance, die Aufwendungen über die Lebensdauer eines Gebäudes zu minimieren und die Nutzungsqualität zu sichern.«

BERECHNUNGSMETHODEN. Für die Berechnung der Lebenszykluskosten werden in der Regel zwei unterschiedliche Methoden angewendet, die statische und die dynamische. Sie unterscheiden sich dadurch, dass beim statischen Verfahren im Gegensatz zum dynamischen Verfah-

ren der «Zeitwert des Geldes» nicht berücksichtigt wird.

Das statische Verfahren berücksichtigt also nicht, dass es aus heutiger Sicht einen wertmässigen Unterschied macht, ob eine Zahlung in einem Jahr oder zehn Jahren erfolgt. Das statische Verfahren berücksichtigt keine Zinseszins-effekte. Beim statischen Verfahren wird in der

Regel eine fiktive Durchschnittsperiode zugrunde gelegt. Beim dynamischen Verfahren werden die innerhalb der Betrachtungsperiode zahlungswirksamen Ausgaben und Einnahmen eines Projektes aufgrund eines angenommenen Kalkulationszinssatzes vom Zahlungspunkt

GROBE RICHTWERTE FÜR DIE TECHNISCHE LEBENSDAUER
in Jahren

Beanspruchung	mittel	gross
Gebäude	50	40
- Struktur, Rohbau	100	80
- Gebäudehülle	50	40
- Gebäudetechnische Installationen	40	30
- Ausbau	55	40
Betriebseinrichtungen und Ausstattung	20	15
Umgebung	40	30
Gesamtanlage	40	30

auf einen Referenzzeitpunkt diskontiert (Berechnung des Barwertes).

Ein Beispiel dazu: Für die Zahlung von 200 000 CHF nach 30 Jahren ab Inbetriebnahme des Gebäudes, bei einem Zinssatz von 2,5%, ist im Jahr 0 des Lebenszyklus ein Barwert von 95 349 CHF vorzuhalten.

Durch die Barwertermittlung wird der Zeitwert des Geldes in die Lebenszykluskosten-Ermittlung integriert. Je höher der Kalkulationszinssatz gewählt wird, desto weniger tragen spätere Zahlungen zum Gesamtbetrag der Lebenszykluskosten bei und desto geringer wird auch ihr Gewicht für die Entscheidungsfindung.

TECHNISCHE LEBENSDAUER. Für die Berechnung der Lebenszykluskosten haben die Werte für die technische Lebensdauer von Gebäuden sowie von Bau- und Anlageteilen eine grosse Bedeutung. In der Schweizer Norm SN 506 480 «Wirtschaftlichkeitsrechnung für Investitionen im Hochbau» werden dazu wertvolle Richtwerte vorgegeben (siehe Tabelle). Zur Beanspruchungsgruppe «mittel» zählen Wohnen, Unterricht, Verwaltung usw., zur Gruppe «gross» Industrie, Gewerbe und dergleichen.

WIRTSCHAFTLICHE EINGABEGRÖSSEN. Die wirtschaftlichen Eingabegrössen müssen den zu erwartenden Durchschnittswerten über die Betrachtungsperiode entsprechen. Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen im Hochbau umfassen im allgemeinen einen langen Zeithorizont. Es handelt sich um langfristige Durchschnittswerte, die von den aktuellen, konjunkturrell bedingten Werten unabhängig sind. Zu den wirtschaftlichen Eingabegrössen gehören:

- _ Kalkulationszinssatz
- _ Preise, Preisentwicklungen, Inflation
- _ Externe Kosten.

EXAKTE EINGABEGRÖSSEN. Die Genauigkeit des Resultates einer Berechnung der Lebenszykluskosten ist stark von der Zuverlässigkeit der Eingabegrössen abhängig. Kleine Fehler bei der Eingabe können grosse Auswirkungen auf das Resultat haben. Es ist daher sinnvoll, für alle als ungenau oder ungewiss betrachteten Eingabegrössen eine Sensitivitätsanalyse durchzuführen. Mit dieser können Risiken und Chancen eines Projektes beurteilt werden. Das Risiko soll nicht mit einer reduzierten Nutzungsdauer berücksichtigt werden.

KENNWERTE. Um eine langfristige Nutzung und Vergleichbarkeit von verschiedenen Objekten zu erreichen, ist es notwendig, eine transparente Datenstruktur zu generieren, die eine Vergleichbarkeit ermöglicht. Äpfel können nur mit Äpfeln und Birnen nur mit Birnen verglichen werden. Es ist auch notwendig, die Kosten auf eine Bezugsfläche und pro Jahr zu reduzieren (siehe auch Beispiel Mehrgenerationenhaus in Winterthur).

ÖKOBILANZEN. Eine der drei Säulen der Nachhaltigkeit ist die Ökologie. So, wie es möglich ist, die Lebenszykluskosten eines Gebäudes zu ermitteln, ist es ebenso möglich, eine Ökobilanz von Gebäuden zu erstellen. In einer eigenen Ökobilanzmodul-Datenbank sind die Sach- und Wirkungsbilanzdaten für Bauprozesse, Bauprodukte, Energiebereitstellung, Transporte und Entsorgung enthalten.

Je geringer der Energieverbrauch bei einem Gebäude ist, desto wichtiger wird in der Gesamtbilanz die Art und Weise, wie das Gebäude erstellt ist. Bei dieser Ausgangslage haben Bauweisen mit nachwachsenden Rohstoffen gegenüber anderen Bauweisen einen grossen Vorteil. Der Energieaufwand für Gewinnung, Transport und die Verwendung als Baumaterial ist deutlich geringer als bei allen anderen Bauweisen.

BERECHNUNG DER LEBENSZYKLUSKOSTEN

- Die Berechnung basiert auf dem Modell der IFMA Schweiz (International Facility Management Association) und der GEFMA (German Facility Management Association). Alle Zahlen stammen aus der Berechnung der Lebenszykluskosten mit dem IFMA-Tool durch René Sigg, Intep. ●

Objekt: Mehrgenerationenhaus «Giesserei», Ida-Sträuli-Strasse, 8400 Winterthur 2011–2013
 Bau: 155 Wohnungen; Bibliothek, Restaurant, Kinderstagesstätte, Tageszentrum für Hirnverletzte, Gewerberäume
 Gebäudelabel: Minergie-P-Eco, autofrei

Lebenszykluskostenberechnung, Grundlage Vorprojekt, alle Kosten inkl. 8% MWST

Geschossfläche (GF)	29 568 m ²
Betrachtungszeitraum:	60 Jahre
Kalkulationszinssatz:	5%
Preissteigerung Bau:	2%
Preissteigerung Dienstleistungen:	1%
Preissteigerungen Versorgung:	6%

Lebenszykluskosten in CHF

	dynamisch	statisch
Erstellung	63 595 533	63 595 533
Verwaltung/Versicherungen	0	0
Sicherheit/Bewachung	0	0
Reinigung	11 919 833	31 510 355
Umgebung	182 255	481 796
Inspektion/Wartung	2 945 790	7 787 263
Ver- und Entsorgung*	36 770 333	27 775 162
Instandsetzung	4 578 899	12 104 426
Erneuerung	20 164 738	55 346 687

Total 140 157 381 198 601 222

Bezogen auf die Geschossfläche pro m²(GF)a

79 112

*inkl. Energiekosten für Betrieb



***HANSPETER FÄH**

Der Autor ist technischer Fachberater von Lignum, Holzwirtschaft Schweiz, Zürich.

Partner für Kaution ohne Depot

SwissCaution ist der Schweizer Marktführer für die Mietkaution ohne Bankdepot. 140 000 Kunden – Privatpersonen und Firmen – nehmen den Service in Anspruch. Immobilia stellt den Exklusivpartner des SVIT Schweiz vor.



Vom Hauptsitz in Bussigny aus lenkt SwissCaution das Wachstumsgeschäft.

MITG. ● **HOHE MOBILITÄT DER MIETER.** Trotz einer angespannten Lage auf dem Mietwohnungsmarkt in einigen Schweizer Städten bleibt die Zahl der Umzüge hoch. Mehr als 500 000 Wohnungswechsel werden jährlich registriert, was die kontinuierlich ansteigende Nachfrage nach Mietkautionen ohne Bankdepot erklärt. SwissCaution, der Marktführer für die Mietkaution ohne Bankdepot, ist seit über zwanzig Jahren in diesem Versicherungsgeschäft aktiv. Die Mietkaution von SwissCaution ersetzt die traditionelle Bankgarantie über den gleichen Betrag, mit der gleichen Sicherheit und Funktionalität. Mieter profitieren, weil sie nicht gezwungen sind, ihr Geld unnötig zu blockieren.

Als ein von der Finanzmarktaufsicht (Finma) zugelassenes Versicherungsunternehmen verbürgt sich SwissCaution gegenüber dem Vermieter im Falle von Schäden oder unbezahlten Mietzinsen, die Mietkaution des Mieters zu decken, in genau der gleichen Art und Weise

wie eine auf einem Bankdepot blockierte Mietkaution. Eine einfache, praktische und schnelle Lösung, von der die Mieter ebenso wie die Vermieter und Immobilienverwaltungen profitieren.

Die Vorteile für den Vermieter bzw. die Verwaltung sind:

- Der Vermieter kann seine Immobilienobjekte müheloser und schneller vermieten.
- Dank der pauschalen Beitrittsgebühr kann die Verwaltung die volle Garantie von drei Monatsmieten für einen privaten Mietvertrag verlangen.
- SwissCaution verpflichtet sich gegenüber dem Vermieter, sämtliche aus dem Mietvertrag resultierenden Schulden des Mieters bis zur Höhe des garantierten Betrags zu begleichen.
- SwissCaution überprüft und bestätigt dem Vermieter oder der Immobilienverwaltung die Solvenz des Mieters.
- Die Garantie behält auch dann ihre Gültigkeit, wenn der Mieter die Jahresprämie nicht bezahlt.

- Die Freigabe der Mietkaution im Streitfall ist einfach und schnell. Beispielsweise genügt dem Vermieter ein rechtskräftiger Zahlungsbefehl, um die Zahlung der Garantie zu erwirken.
- SwissCaution bietet den Vermietern und den Immobilienverwaltungen einen globalen Tracking-Service für die Gesamtheit ihrer Mietkautionen mittels einer eigens dafür kreierten und gesicherten Internetseite.

Die Vorteile für den Mieter:

- Der Mieter braucht sein Geld nicht mehr bei einer Bank zu blockieren und kann es so für den Umzug oder für andere Projekte nutzen.
- Er kann seinen neuen Mietvertrag problemlos unterschreiben, auch wenn sein altes Mietzinsdepot blockiert bleiben sollte.
- Bei Firmen kann das frei gewordene Geld für Investitionen eingesetzt werden.
- Erstellung des Mietkautionszertifikats erfolgt innerhalb von 24 Stunden.
- Der Mieter kann den Vertrag jederzeit auflösen, wenn er dem Vermieter eine gleichwertige und von diesem akzeptierte Sicherheit bietet.
- Wenn der Mieter bereits ein bestehendes Bankdepot hat, bietet SwissCaution

swisscaution

DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION

Sophie Onkelinx
Direktorin Kommunikation und Marketing
Tel. 058 206 00 71
sophie.onkelinx@swisscaution.ch

Firmenhauptsitz

SC, SwissCaution AG
Route de Renens 1
Postfach 480
1030 Bussigny
Tel. 0848 001 848
info@swisscaution.ch
www.swisscaution.ch

Filialen in der Deutschschweiz

Stauffacherstrasse 37
8004 Zürich
Neugasse 45
3011 Bern

Filiale in der Romandie

Rue du Petit-Chêne 26
1003 Lausanne

ihm die Möglichkeit, das für die Mietkaution bei der Bank hinterlegte Geld zurückzuerhalten. Dies bedeutet, dass er sein Geld nicht mehr unnötig blockiert und dieses somit für persönliche Investitionen nutzen kann.

- Für eine Firma ist dies eine Möglichkeit, ihre Liquidität zu stärken.

FUNKTIONSWEISE DER MIETKAUTION OHNE DEPOT. SwissCaution verbürgt sich für den Mieter gegenüber dem Vermieter gegen Überweisung einer jährlichen Prämie durch den Mieter. Es ist kein Gelddepot zu hinterlegen. Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Sicherheit wie eine Bankgarantie. Beim Abschluss überweist der Mieter eine pauschale Beitrittsprämie von 231 CHF, die das laufen-

de Jahr deckt. In den Folgejahren beläuft sich die Jahresprämie auf 5% der Kautionssumme zuzüglich 20 CHF für Verwaltungskosten sowie der eidgenössischen Stempelsteuer von 5%. Mit dem Erhalt des vollständigen Antrags wird das Mietkautionszertifikat erstellt und dem Vermieter in weniger als 24 Stunden zugesandt. Die Freigabe der Mietkaution erfolgt ausschliesslich nach dem Erhalt der schriftlichen, vom Vermieter oder seinem Vertreter unterzeichneten Zustimmung.

In der Schweiz ist gesetzlich vorgeschrieben, dass Kautionsgesellschaften durch die Finma zugelassen sein müssen. Dies erhöht die Sicherheit und das Vertrauen von Mietern und Vermietern.

Gegründet 1991, ist SwissCaution das erste Versicherungsunternehmen

in der Schweiz, das sich auf die Mietkaution ohne Bankdepot für eine private und professionelle Kundschaft spezialisiert hat. SwissCaution deckt mehr als 500 Mio. CHF an Mietkautionen und verwaltet über 140 000 Kunden, davon in jedem Jahr 35 000 Neukunden. Mehr als 2000 Immobilienverwaltungen, die Internet-Immobilienportale und die Immobilienverbände vertrauen auf die Dienstleistungen von SwissCaution. Die Schweizer Post bietet ebenfalls die Möglichkeit, Verträge für die Mietkaution von SwissCaution direkt am Schalter in allen Poststellen abzuschliessen. ●

SwissCaution ist Exklusivpartner des SVIT Schweiz für die Mietkaution ohne Bankdepot. SwissCaution unterstützt den Verband in verschiedenen Aktivitäten, unter anderem als Sponsor des SVIT-Immobilien Forums.

ANZEIGE

«Die Softwarelösung ImmoTop bietet alles, was die Immobilienbranche braucht.»

André Häne Geschäftsführer
GOLDINGER Immobilien Treuhand – St. Gallen



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

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

Kündigung trotz Hinterlegung

Eine Mietzinshinterlegung durch den Mieter trotz erkannter oder erkennbarer Mängelbeseitigung hat für den Mieter keine befreiende Wirkung. Die Kündigung wegen Zahlungsverzug ist rechens.

RED. ●

SACHVERHALT. Die Ehegatten X (nachfolgend: die Mieter) mieteten von der Y Anlagestiftung (nachfolgend: die Vermieterin) eine 3-Zimmer-Wohnung in Z. Weil den Mietern mangels Regulierbarkeit der Heizung hohe Nebenkosten anfielen und der dafür verantwortliche, der Vermieterin bekannte Mangel noch nicht beseitigt war, drohten die Mieter mit Schreiben vom 17. Februar und 3. März 2010 der Vermieterin die Hinterlegung der Mietzinse bei der Schlichtungsbehörde an. Die Heizung wurde am 19. März 2010 repariert, worüber die Mieter gleichentags schriftlich informiert wurden. Am 27. März 2010 hinterlegten sie den April-Mietzins – wie angekündigt – bei der Schlichtungsbehörde, gleich wie in der Folge die Mietzinse für die Monate Mai und Juni 2010.

Mit Schreiben vom 15. April 2010 setzte die Vermieterin den Mietern eine Frist von 30 Tagen zur Zahlung des ausstehenden Mietzinses unter der Androhung der Kündigung nach Art. 257d OR an. Die Mieter hielten an der Mietzinshinterlegung fest, obwohl der Mangel gemäss ihren eigenen Angaben behoben war. Die hierauf mit Schreiben vom 27. Mai 2010 auf Ende Juni 2010 ausgesprochene Kündigung des Mietverhältnisses durch die Vermieterin infolge Zahlungsverzugs fochten die Mieter rechtzeitig bei der Schlichtungsbehörde an, indem sie ihr dort bereits hängiges Rechtsbegehren auf Mietzinsreduktion erweiterten. Anlässlich der Schlichtungsverhandlung vom 2. Juni 2010 schlossen die Parteien einen Vergleich über die Mietzinsreduktion und die Rückzahlung zu viel bezahlter Heizkosten, nicht jedoch über die Kündigung, welche die Schlichtungsbehörde als unwirksam erklärte.

Am 1. Juli 2010 klagte die Vermieterin beim Zivilgericht Basel-Stadt auf Aufhebung des Entscheides der Schlichtungsbehörde vom 2. Juni 2010 und auf Feststellung, dass das Mietverhältnis zwischen den Parteien aufgrund ihrer Kündigung vom 27. Mai 2010 per 30. Juni 2010 beendet worden sei. Das Zivilgericht wies die Klage mit Urteil vom 22. November 2010 ab und stellte die Unwirksamkeit der Kündigung vom 27. Mai 2010 fest. Das Appellationsgericht des Kantons Basel-Stadt hob dieses Urteil in Gutheissung der Beschwerde der Vermieterin am 29.

September 2011 auf und stellte fest, dass das Mietverhältnis zwischen den Parteien per 30. Juni 2010 beendet worden sei.

Die Mieter (in den nachfolgenden Erwägungen: die Beschwerdeführer) beantragten dem Bundesgericht in Zivilsachen, es sei in Aufhebung des Urteils des Appellationsgerichts vom 29. September 2011 festzustellen, dass die Kündigung vom 27. Mai 2010 unwirksam sei.

Die Vermieterin (in den nachfolgenden Erwägungen: die Beschwerdegegnerin)

» Die Mietzinshinterlegung entbindet den Mieter nicht von der Pflicht, zur Abwendung des Zahlungsverzuges die Verrechnung seiner Gegenforderungen mit der Mietzinsschuld zu erklären.«

schloss auf Abweisung der Beschwerde. Das Bundesgericht wies die Beschwerde ab, nachdem es zunächst mit Präsidialverfügung vom 5. Januar 2012 die aufschiebende Wirkung erteilt hatte.

ERWÄGUNGEN. Im kantonalen Verfahren war umstritten, ob die Voraussetzung des Zahlungsverzugs für eine Kündigung gemäss Art. 257d OR im Zeitpunkt der Kündigung erfüllt war. Die Vorinstanz bejahte dies, einerseits weil die Beschwerdeführer am 27. März 2010 die Mietzinse nicht mehr befreiend hätten hinterlegen können, nachdem der Mangel seit dem 19. März 2010 beseitigt gewesen sei, und andererseits, weil die Hinterlegung keine Verrechnungswirkung gezeitigt habe.

Verlangt der Mieter einer unbeweglichen Sache vom Vermieter die Beseitigung eines Mangels, so muss er ihm dazu schriftlich eine angemessene Frist setzen und kann ihm androhen, dass er bei unbenütztem Ablauf der Frist Mietzinse, die künftig fällig werden, bei einer vom Kanton bezeichneten Stelle hinterlegen wird. Er muss die Hinterlegung dem Vermieter schriftlich ankündigen (Art. 259g Abs. 1 OR). Mit der Hinterlegung gelten die Mietzinse als bezahlt (Art. 259g Abs. 2 OR).

Da die Vorinstanz feststellte, der bei der Androhung der Hinterlegung genannte Mangel habe im Zeitpunkt der Hinterlegung bereits seit gut einer Woche für die Beschwerdeführer erkennbar nicht mehr bestanden, konnten diese damals nicht in guten Treuen davon ausgegangen sein, es liege ein Mangel vor, den sie weder zu vertreten noch zu beseitigen hätten. Der Hinterlegung kann unter diesen Umständen keine befreiende Wirkung zugebilligt werden.

Dass die Beschwerdeführer, obwohl sie noch Mietzinsherabsetzung und Rückzahlung des Heizkostenanteils beanspruchten, bis zum Zeitpunkt der Kündigung keine Verrechnung dieser Forderungen mit ausstehenden Mietzinsen erklärt haben, steht ebenfalls fest.

KOMMENTAR. Zu Recht hat das Bundesgericht die befreiende Wirkung der Mietzinshinterlegung verneint, die der Mieter trotz Kenntnis über die zwischenzeitlich erfolgte Mängelerledigung vorgenommen hatte. Die Mietzinshinterlegung soll dem Mieter als Druckmittel für die Mängelbeseitigung dienen, nicht aber als solches für die übrigen Mängelrechte (Mietzinsreduktion [Art. 259d OR] und Schadenersatz [Art. 259e OR]). Insbesondere steht dem Mieter bei folgenden Konstellationen kein Hinterlegungsrecht zu, sodass er in diesen Fällen seinen Mietzins nicht mit befreiender Wirkung hinterlegen kann und die Kündigung infolge Zahlungsverzugs riskiert:

- Der Mieter sieht sich Störungen infolge von Immissionen (insbesondere Baulärm) aus der Nachbarschaft ausgesetzt, soweit die Arbeiten im Rahmen der erteilten Bewilligung erfolgen und die einschlägigen öffentlich-

rechtlichen Vorschriften eingehalten werden (insbesondere betreffend Ruhezeiten gemäss örtlicher Polizeivorschriften usw.).

- Der Vermieter baut in der Mietliegenschaft berechtigterweise um, was zu Störungen des Mieters führt, die lediglich über die Mietzinsreduktion und den Schadenersatz abzugelten bzw. auszugleichen sind (Art. 260 Abs. 2 OR).
- Das Mietobjekt weist einen oder mehrere Mängel auf, deren Behebung dem Vermieter objektiv nicht zugemutet werden kann (z. B. bei Abbruchobjekten bis zum Ablauf der Restlaufzeit des Mietvertrages; vgl. SVIT-Kommentar zum Mietrecht, 3. Auflage, Zürich

2008, N 9 zu Art. 259b mit weiteren Hinweisen).

Die Mietzinshinterlegung entbindet den Mieter nicht von der Pflicht, zur Abwendung des Zahlungsverzuges die Verrechnung seiner Gegenforderungen mit der Mietzinsschuld zu erklären. Mit der berechtigten Hinterlegung gelten die Mietzinse von Gesetzes wegen zwar als bezahlt (Art. 259g Abs. 2 OR); doch ist mit der Hinterlegung nichts über die dem Mieter zustehenden Gegenforderungen entschieden. Dem Vermieter stehen die Mietzinse quasi nur als Sicherungssubstrat für seine Mietzinsforderung zu. Der Vermieter weiss trotz Hinterlegung auch nicht, in welchem Umfang der Mieter allfällige Gegenforderungen beansprucht. Dies aber

muss der Mieter im Rahmen seiner Verrechnungserklärung bekanntgeben. Er hat genau anzugeben, welche Gegenforderung er zur Verrechnung bringt. ●

Urteil des Bundesgerichts 4A_739/2011 vom 3. April 2012. Kommentar publiziert in MRA MietRecht Aktuell, 3/2012, Seiten 154–161 von Dr. Jürg P. Müller, Zürich.

MRA ABSTRACT

Die Fachpublikation «MRA – MietRecht Aktuell» ist eine periodisch erscheinende, von Mietrechtsspezialisten betreute Publikation des SVIT Verlags. Sie widmet sich Fragen und Gerichtsurteilen aus dem weiten Umfeld des Mietrechts und ist damit eine unentbehrliche Lektüre für Immobilienprofis und Eigentümer.

Unter dem Titel «MRA Abstract» veröffentlicht die Immo-bilia in diesen Spalten Auszüge und Zusammenfassungen ausgewählter Aufsätze und Kommentare. Für die ausführlichen Fassungen verweist die Redaktion auf die betreffende Ausgabe von «MRA – MietRecht Aktuell».

BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement des «MRA MietRecht Aktuell»

Ich möchte über alle aktuellen Themen des Mietrechts informiert werden und bestelle:

Jahresabonnement «MRA MietRechtAktuell»

Abonnementspreis: CHF 108.–/Jahr (inkl. MwSt)

Einzelpreis: CHF 30.– (inkl. MwSt + Versand)

Adressangaben

Firma

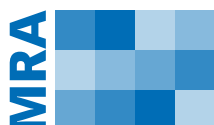
Name, Vorname

Strasse, Postfach

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail



Senden an: SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 88, Fax 044 434 78 99

Vorbehalte gegen Praxisänderung

Ende November hat die Steuerverwaltung den Entwurf zur Änderung und Präzisierung der MWST-Branchen-Info 04 vorgelegt. Der SVIT äussert in der Vernehmlassung Vorbehalte gegen die Praxisänderung zur Besteuerung des baugewerblichen Eigenverbrauchs.



Verkauf von Abstellplätzen: MWST-pflichtig oder nicht? (Foto: zorndsign / photocase.com).

RED. ●
ALTER ABGRENZUNGSDISPUT. Mit dem Mehrwertsteuergesetz (MWSTG) schlug per 1. Januar 2010 die Stunde der Abschaffung des baugewerblichen Eigenverbrauchs. Der Gesetzgeber nahm bewusst auch Steuerausfälle von damals geschätzten 30 bis 35 Mio. CHF in Kauf. Die Immobilienwirtschaft ging davon aus, dass damit eine schweizerische Besonderheit der Vergan- genheit angehört.

Leider zeigte sich mit der Ende März 2010 publizierten Praxis (MWST-Praxis-Info 01), dass die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) bei Grundstückverkäufen, die vor Fertigstellung der Baute unterzeichnet werden, neue Abgrenzungskriterien geschaffen hatte, die zu einer Besteuerung von Grundstückverkäufen führten. Die willkürlich gewählten Kriterien der Finanzierung – Anzahlung >30% – sowie der Änderungen des Projektes – Mehrkosten

>5% – führten in der Branche zu grossen Rechtsunsicherheiten und in vielen Konstellationen zu einer Besteuerung, die sogar höher war als die eben abgeschaffte Steuer auf dem baugewerblichen Eigenverbrauch. Der SVIT begrüsst daher, dass diese alte Praxis abgelöst werden soll. Die nun vorgeschlagene Praxis, die auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses abstellt, hat aber ebenfalls etwas Willkürliches. Für die (zivilrechtliche) Qualifikation eines Grundstückkaufvertrages kann es nämlich keine Rolle spielen, ob der Vertrag vor oder nach Baubeginn unterzeichnet wird.

» Der SVIT fordert als Unterscheidungsmerkmal den Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr.«

ÜBERGANG VON NUTZEN UND GEFAHR. Der SVIT weist deshalb darauf hin, dass für die Unterscheidung zwischen von der Steuer ausgenommenen Grundstückverkäufen und steuerbaren Werklieferungen einzig das Abstellen auf den Übergang von Nutzen und Gefahr sachgerecht wäre. Der SVIT fordert die ESTV darum auf, als Unterscheidungsmerkmal zwischen steuerbaren Werklieferungen und von der Steuer ausgenommenen Grundstückverkäufen auf den Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr abzustellen.

BETROFFENER PERSONENKREIS. Gemäss Vorlage werden sämtliche Veräusserer von Neubauten oder umgebauten Objekten der neuen Regelung unterstellt, unabhängig davon, ob sie bei der Erstellung oder dem Umbau Eigenleistungen erbringen oder nicht. Dem hält der SVIT entgegen, dass die Praxis nur greifen dürfe, wenn der Veräusserer Eigenleistungen erbracht hat. Es kommt nämlich in der Praxis immer wieder vor, dass private Bauherren Grundstückkaufverträge

für Stockwerkeinheiten noch vor Baubeginn abschliessen, um so ihr eigenes Bauvorhaben zu finanzieren. Der Verband regt darum an, auf die unter dem aMWSTG zum baugewerblichen Eigenverbrauch geltende Praxis zurückzugreifen.

DER OBJEKTBEGRIFF. Die ESTV sieht eine Definition des Objektbegriffs vor, die sämtliche selbstständigen Teile von Bauwerken wie beispielsweise einzelne Stockwerkeigentümer-Einheiten oder die einzelnen Abstellplätze einer Einstellhalle umfasst. Dem hält der SVIT entgegen, dass Abstellplätze nur dann eigene Objekte sind, wenn sie nicht zusammen mit einem Einfamilienhaus oder einer Stockwerkeinheit veräussert werden. Es sollte insbesondere nicht vorkommen, dass der gemeinsam verkaufte Abstellplatz und das eigentliche Verkaufsobjekt aus Sicht der MWST nicht gleich qualifiziert werden. Einstellhallen, die für mehrere Ein- oder Mehrfamilienhäuser erstellt werden, müssen als Einheit behandelt werden. ●

Der Grundsatz der für die Abgrenzung von der Steuer ausgenommenen und steuerbaren Immobilienlieferung lautet gemäss der MWST-Praxis-Info wie folgt:

Werden Bauwerke und/oder Objekte neu erstellt oder bestehende Bauwerke und/oder Objekte umgebaut und sind sie für den Verkauf bestimmt, ist bei der Veräusserung zwischen einer von der Steuer ausgenommenen Leistung gemäss Artikel 21 Absatz 2 Ziffer 20 MWSTG und einer steuerbaren Leistung gemäss Artikel 3 Buchstabe d Ziffer 2 MWSTG zu unterscheiden.

Wird eine Immobilie veräussert, auf der vom Veräusserer ein Neubau erstellt oder ein Umbau realisiert wird, und findet der Abschluss des entsprechenden Kauf- oder Verkaufvertrages (massgebliches Datum: Verurkundung) nach Artikel 216 Absatz 1 und 2 OR und/oder eines Werkvertrages nach Artikel 363 OR vor Baubeginn statt, liegt eine steuerbare Immobilienlieferung vor.

In allen anderen Fällen liegt eine von der Steuer ausgenommene Immobilienlieferung vor.

Gehört der Boden, auf dem das Bauwerk und/oder die Objekte erstellt oder umgebaut werden, einem Dritten oder dem Käufer selbst, ist nicht zwischen von der Steuer ausgenommenen und steuerbaren Immobilienlieferung zu unterscheiden. Der Verkauf der erstellten beziehungsweise umgebauten Bauwerke und/oder Objekte ist immer eine steuerbare Immobilienlieferung.

Im Sinne einer sachgemässen Beurteilung wird von dieser Regel abgewichen, wenn der Veräusserer des Bodens (Dritter) und der Bauunternehmer (Generalunternehmer, Investor) eng verbundene Personen (Art. 3 Bst. h MWSTG) sind. In diesem Fall werden der Veräusserer des Bodens und des Bauwerks und/oder Objekts (z. B. Bauunternehmer oder Investor) als eine Einheit behandelt, und es gelten für die Abgrenzung der von der Steuer ausgenommenen und steuerbaren Immobilienlieferung die gleichen Kriterien, wie wenn der Veräusserer des Bodens und des Bauwerks und/oder Objekts die gleiche Person wäre.

Gerügte Steuerverordnung

Die Verordnung zum Luzerner Steuergesetz ist bezüglich der zugelassenen Unterhaltskosten bei den Liegenschaften gemäss Bundesgericht verfassungswidrig. Neu kann pro Steuerperiode der Abzug durch die Steuerpflichtigen gewählt werden.

PAUSCHALANSÄTZE LIEGENSCHAFTSUNTERHALT

bis 31.12.12 bzw. ab 1.1.13

Alter Liegenschaft	Abzug bis 31.12.2012	Abzug ab 1.1.2013
bis 10-jährig	15% des Mietertrages*	10% des Mietertrages*
11- bis 25-jährig	25% des Mietertrages*	20% des Mietertrages*
über 25-jährig	33.3% des Mietertrages*	20% des Mietertrages*

*Basis: Bruttomietvertrag oder steuerbarer Mietwert



Tabelle: Seit 1. Januar 2013 gelten neue Pauschalansätze für den Liegenschaftsunterhalt (Foto: sianaïs / photocase.com).

ARMIN SUPPIGER*

VERSTOSS GEGEN VERFASSUNGSPRINZIPIEN.

Als letzter Kanton war in Luzern bisher die sogenannte Wechselpauschale nicht möglich. Das heisst, die Eigentümer hatten beim Kauf einer Liegenschaft zu entscheiden, ob sie beim steuerlichen Abzug des Liegenschaftsaufwandes den Pauschalabzug oder die effektiven Kosten wählen. Dabei ist zu beachten, dass der Pauschalabzug nur für Liegenschaften möglich ist, die sich im steuerlichen Privatvermögen befinden. Wurde der Pauschalabzug beantragt, musste für einen Wechsel zu den tatsächlichen Kosten nachgewiesen werden, dass der Pauschalabzug in den letzten sechs Jahren insgesamt sowie in wenigstens vier der letzten sechs Jahre die tatsächlichen Unterhalts- und Verwaltungskosten nicht gedeckt hat. Wurden die tatsächlichen Kosten abgezogen, war ein späterer Wechsel zur Pauschale nicht möglich.

STAATS- UND GEMEINDESTEUERN LUZERN (BISHER):

- Wahl tatsächliche Liegenschaftsunterhaltskosten: kein Wechsel möglich
- Wahl Pauschale: Wechsel nur möglich, wenn während 6 Jahren tatsächliche Kosten höher

Mit dem Urteil 2C_91/2012 vom 17. August 2012 (Versand am 14. November 2012) hat das Bundesgericht entschieden, dass § 10 STVLU das Bundesrecht verletzt. Das Bundesgericht stellt unter anderem fest, dass die Regelung im Kanton Luzern gegen das Prinzip der Besteuerung

nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (Art. 127 Abs. 2 der Bundesverfassung) und gegen das Steuerharmonisierungsgesetz verstosse. Gerügt werden dabei auch die zu grosszügigen Pauschalansätze sowie die Einschränkung der Wechselmöglichkeit zwischen den Abzugsarten.

EINFÜHRUNG DER WECHSELPAUSCHALE. Der Regierungsrat des Kantons Luzern hat am 27. November 2012 beschlossen, auf die Steuerperiode 2013 die sogenannte Wechselpauschale mit reduzierten Pauschalansätzen einzuführen. Diese Verordnungsbestimmung ist per 1. Januar 2013 in Kraft getreten und gilt daher erstmals für die Steuerperiode 2013. Die Steuerpflichtigen können in jeder Steuerperiode und für jede Liegenschaft zwischen dem Abzug der tatsächlichen Kosten und dem Pauschalabzug wählen.

Jedoch hat das Urteil des Bundesgerichts bereits Auswirkungen auf alle offenen Steuerveranlagungen. In diesen Fällen ist mit den bisherigen Pauschalen zu veranlagen. Ist der effektive Liegenschaftsunterhalt im Veranlagungsverfahren bekannt und übersteigt er die bisherigen Pauschalen, ist der Abzug für den tatsächlichen Liegenschaftsunterhalt zu gewähren.

BEISPIEL. Ein Liegenschaftseigentümer in der Stadt Luzern hat in der Selbstdeklaration für 2011 bei der Staats- und Gemeindesteuer für den Liegenschaftsabzug (wie in den Vorjahren) den Pauschalabzug geltend

gemacht. Da er im Jahr 2011 die Fenster ersetzt hat und diese Kosten die Pauschalabzüge übersteigen, beantragte er für die direkte Bundessteuer den Abzug der tatsächlichen Unterhaltskosten. Anfang Dezember 2012 erhielt der Steuerpflichtige von der Veranlagungsbehörde die definitive Steuerrechnung pro 2011. Dabei wurde die eingereichte Selbstdeklaration vollständig anerkannt. Der Steuerpflichtige hat aufgrund des Bundesgerichtsentscheides vom August 2012 fristgerecht Einsprache erhoben und dabei auch für die Staats- und Gemeindesteuern die höheren tatsächlichen Unterhaltskosten beantragt. Die Steuerkommission muss die Einsprache gutheissen.

VORGEHEN PERIODE 2012. Analog ist für die Steuerperiode 2012 vorzugehen. In dieser Steuerperiode kommen noch die höheren Pauschalabzüge zur Anwendung. Sofern die tatsächlichen Liegenschaftsunterhaltskosten die Pauschalbeträge übersteigen, werden die höheren tatsächlichen Liegenschaftsunterhaltskosten gewährt.

Die Steuerpflichtigen sollen gemäss Mitteilung der Steuerverwaltung mit dem Versand der Steuerunterlagen anfangs 2013 über die geänderte Rechtslage informiert werden.



*ARMIN SUPPIGER

Der Autor, dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling sowie MWST-Experte FH, ist Inhaber der VATAR AG, Steuer- und Treuhandberatung Luzern. www.vatar.ch.

Initiative für effiziente Kühlung

Energieeffizienz und Kostensenkungen sind Schlüsselthemen für das technische Gebäudemanagement und speziell für die Klimakälte. Die Kampagne effiziente Kälte zeigt, wie die Energiekosten mit wenig Aufwand gesenkt werden können.



Bei neuen Gebäuden sollte frühzeitig daran gedacht werden, Insellösungen von Mietern in ein Gesamtkonzept einzubinden (Bild: iStockphoto/Thinkstock).

THOMAS LANG* •
RAUMKLIMA ALS EFFIZIENZFAKTOR. Ein angenehmes Raumklima ist eine wichtige Voraussetzung für das Wohlbefinden der Menschen, die sich in den Räumen aufhalten, für eine gute Arbeitsqualität und hohe Produktivität. Dabei ist die Klimakälte in vielen Branchen unverzichtbar, sei es in Spitälern, in Rechenzentren, in der Hotellerie und Gastronomie, bei Banken und Versicherungen.

Gleichzeitig braucht das Kühlen enorm viel Energie und verursacht ent-

sprechende Kosten. In der Schweiz geben wir jährlich rund 1,3 Mrd. CHF allein für den Strom von Kälteanwendungen aus – über 180 Mio. CHF davon für die Klimakälte. Das sind stolze Zahlen, wenn man weiss, dass gemäss den Expertinnen und Experten der Kältebranche in den bestehenden Anlagen wirtschaftliche Einsparpotentiale von 20% brachliegen.

KÄLTE-CHECK DECKT SYSTEMATISCH DEFIZITE AUF. Mit dem Ziel, bestehende Klima- und Kälteanwendungen zu optimieren,

wurde in enger Zusammenarbeit mit den Fachexperten der Kältebranche das Dossier «Bärenstark» entwickelt. Es enthält praxisbewährte, produktunabhängige Checklisten und Informationsblätter, die aufzeigen, mit welchen Massnahmen bestehende Anlagen optimiert und die Energie- und Betriebskosten spürbar gesenkt werden können.

Das Dossier umfasst Hinweise und Tipps für Management, Kälteverantwortliche (technische Gebäudemanagement-Dienste, Hauswarte usw.) und Mitarbeitende. Den Fachmann im Gebäudemanagement unterstützt das Dossier zum Beispiel mit einer Checkliste für eine jährliche Kontrolle der Klimakälte-Anlage. Im ergänzenden Leitfaden werden zudem die wichtigsten Themen für die Optimierung angesprochen: Ist der Freigabewert richtig eingestellt? Wird ein gleichzeitiges Heizen und Kühlen vermieden? Ist der Betriebsumschaltzeitpunkt zur freien Kühlung optimal gewählt? Passt sich die Kühlkurve automatisch den unterschiedlichen Aussentemperaturen im Sommer und im Winter an?

ANZEIGE

arnold systems.ch
 bedachungssysteme olten 062/296 81 81

DAS RICHTIGE VERHALTEN FÖRDERN. Um Energie zu sparen, ist das Verhalten der Mitarbeitenden genauso wichtig wie technische Massnahmen. Denn die Summe «kleiner Einsparungen» ergibt einen erklecklichen Beitrag zur Optimierung der Betriebskosten. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gibt es daher einfache, aber wirkungsvolle Tipps für ein angenehmes Raumklima im Sommer. Dazu gehören etwa die Verringerung der inneren Abwärme (elektrische Geräte ausschalten, die nicht gebraucht werden), eine rechtzeitige Beschattung oder die Einstellung einer geeigneten Raumtemperatur – diese liegt bei Büroarbeit im Sommer zwischen 22 und 26 °C. Pro 1 °C tiefere Raumtemperatur erhöhen sich Energieverbrauch und Energiekosten der Kühlung um 3%.



„Mit der Leistungsgarantie können Bauherren verschiedene Offerten besser vergleichen.“

KEINE NEUE KÄLTEANLAGE OHNE LEISTUNGSGARANTIE. Ein besonderes Augenmerk auf Energieeffizienz sollte man bei Erneuerung und Neubau der Klimatechnik richten. Wer in der Planung dem Stromverbrauch zu wenig Beachtung schenkt, nimmt für die gesamte Lebensdauer der Anlage unnötig hohe Betriebskosten in Kauf. Aus diesem Grund sollten Bauherren bei Offerten für neue Anlagen unbedingt die neue «Leistungsgarantie Kälteanlagen» verlangen, die vom Bundesamt für Energie BFE und vom Schweizerischen Verein für Kältetechnik SVK getragen wird.

Damit verpflichtet sich der Kälteunternehmer, dass die Anlage den Empfehlungen von SVK und BFE entspricht – nicht nur, was die Energieeffizienz betrifft. Denn die zehn Punkte der Leistungsgarantie fordern noch mehr: Wurden die aktuellen und künftigen Bedürfnisse für die Klimakälte sorgfältig abgeklärt, und entspricht die offerierte Anlage und alle Komponenten dem aktuellen Stand der Technik? Kann die Abwärme sinnvoll genutzt werden? Wurden die Vor- und

Nachteile der verschiedenen Kältemittel besprochen? Und wie steht es mit der Inbetriebnahme und den Serviceleistungen während des Betriebs?

BEIM NEUBAU AUF STOLPERSTEINE ACHTEN. Eine gute Ergänzung zur Leistungsgarantie ist die Broschüre «Die teuersten Bauherrenfallen». Sie gibt Bauherren von Kälteanlagen Tipps, um die gängigsten Stolpersteine beim Bau einer Anlage zu umgehen (vgl. Info-Box). Damit können beim Neubau von Gebäuden aktuelle und künftige «Kälteaufgaben» frühzeitig bedacht und entsprechende, energieeffiziente Lösungen geplant werden.

Bei der Sanierung von Gebäuden sind die bestehenden, baulichen Rahmenbedingungen für die Wahl eines energieeffizienten Kühlsystems mitentscheidend.

Grundkonstruktion des Gebäudes, die Art der Decke, die Brüstung: Dies sind alles Elemente, die bei der Systemauswahl berücksichtigt werden müssen. Dazu gibt es für Architekten und Bauherren eine Entscheidungshilfe («Hocheffiziente Kühlsysteme für Gebäudesanierungen», Download unter www.oeffizientekaelte.ch), welche die Auswahl eines energieeffizienten Kühlsystems bei Sanierungen erleichtert.

INFORMATIONSPLATTFORM EFFIZIENTE KÄLTE. Die Checklisten, Informationen und Broschüren zur Optimierung der Klimakälte sowie die Leistungsgarantie Kälteanlagen haben der Schweizerische Verein für Kältetechnik SVK und das Bundesamt für Energie (Programm EnergieSchweiz) im Rahmen der Kampagne effiziente Kälte entwickelt. Getragen wird die Kampagne überdies von 36 engagierten Partnern. Alle Informationen und der Gratis-Download der Checklisten, Dokumente und Berichte finden sich auf der Webseite der Kampagne: www.oeffizientekaelte.ch.



*THOMAS LANG
Der Autor ist Projektleiter der Kampagne effiziente Kälte.

DIE TEUERSTEN BAUHERREN-FALLEN



Broschüre «Bauherrenfallen»: Hinweise und Tipps für den Bau energieeffizienter Klimakälte-Anlagen.

● **Auf Bauherrschaffen, die nur selten eine Kälte- oder Klimaanlage erneuern oder neu bauen, warten zahlreiche Fallstricke. Diese können zu teuren Baumängeln, Mehrkosten oder langfristig hohen Betriebskosten führen.**

So stellen zum Beispiel moderne Kälteanlagen mit umweltverträglichen Kältemitteln besondere Anforderungen an den Maschinenraum, die schon bei der Planung berücksichtigt werden müssen.

Ein weiteres, typisches Beispiel in der Gebäudeklimatisierung ist die Wahl des sogenannten Kaltwassersatzes. Dieses Gerät kühlt das eigentliche Trägermedium (Wasser), das die Wärme aus den Räumen über Kühlsysteme wie Kühldecken, Lüftung, Kühlsegel oder thermotaktive Bauteilsysteme abführt. Oft wurden und werden Kaltwassersatz

mit einer zu tiefen Temperatur gewählt. Zur langjährigen Standardtemperatur 6/12 (Wasser mit 6° C kühlt den Raum) gibt es – sofern die Luft nicht entfeuchtet werden muss – energieeffizientere Alternativen. Moderne Kühldecken kommen heute mit 19/21 °C aus. Damit kann der Elektrizitätsverbrauch der Kältemaschine erheblich gesenkt werden. Aus diesem Grund sollten Bauherren die Temperaturniveaus der Kühlsysteme mit Planern und Installateuren bereits in der Planungs- und Ausschreibungsphase besprechen.

Weitere Tipps für Bauherren finden sich in der Broschüre «Die teuersten Bauherrenfallen und was man dagegen tun kann». Diese kann kostenlos im Internet heruntergeladen werden: www.oeffizientekaelte.ch.

Der Stromzähler läuft weiter

Wie viel Strom wird in Zweckbauten nachts und an Wochenenden verbraucht? Nach einer Grobanalyse von 74 Bauten liefert die aktuelle Detailuntersuchung des Amtshauses 3 in Zürich interessante Erkenntnisse. Sie zeigen ein erhebliches Stromsparpotenzial.



Amtshaus 3, Lindenstrasse Zürich: 33% des verbrauchten Stroms wird von Geräten nachts und an Wochenenden bezogen (Bild: Gasser).

ARMIN BRAUNWALDER* •

55 PROZENT STROMVERBRAUCH AUSSERHALB BETRIEBSZEIT. Die Fachstelle Energie- und Gebäudetechnik im Amt für Hochbauten der Stadt Zürich liess im Jahr 2011 den Stromverbrauch von 74 städtischen Zweckbauten analysieren. Dabei handelte es sich um Schulhäuser, Verwaltungsbauten sowie Pflege- und Altersheime. Einen speziellen Fokus richtete das Messprojekt auf den Betrieb ausserhalb der Nutzungszeiten (BaN). Damit ist der Stromverbrauch während jener Zeit gemeint, wo in diesen Gebäuden nicht gearbeitet wird – also nachts, an Wochenenden und im Fall von Schulhäusern auch während der Schulferien. Bei insgesamt 8760 Jahresstunden liegt der BaN gemäss SIA-Norm für Schulhäuser bei 6760, für Verwaltungsbauten bei 6010 und für Pflegezentren- und Altersheime bei 2920 Stunden.

Grundlage für die Untersuchung waren die Stromrechnungen, die Aufschluss gaben über die Stromverbräuche während der Hoch- und Niedertarifzeiten. Daraus ergab sich ein grobes Tagesprofil der elektrischen Leistung eines Gebäudes mit der mittleren Leistung während der Arbeitszei-

ten und der typischen Bandleistung ausserhalb der Arbeitszeiten.

«Der Anteil des Stromverbrauchs ausserhalb der Arbeitszeiten ist unerwartet hoch», stellt der beauftragte Energieingenieur Stefan Gasser fest. In den untersuchten Schulhäusern (33) und Verwaltungsbauten (10) wird rund 55% des Stroms ausserhalb der normalen Unterrichts- beziehungsweise Arbeitszeiten verbraucht. Bei den Pflegezentren- und Altersheimen (31) liegt dieser Anteil aufgrund der deutlich längeren Betriebszeiten bei 18%.

Dieses Ergebnis war Ausgangspunkt für die detaillierte Untersuchung im Amtshaus 3. Im architektonisch stilvollen Gebäude an der Lindenhofstrasse sind unter anderem das Amt für Hochbauten (AHB) und die Immobilien-Bewirtschaftung (IMMO) der Stadt Zürich mit rund 200 Arbeitsplätzen untergebracht. Ihnen galt das Hauptaugenmerk der Detailanalyse.

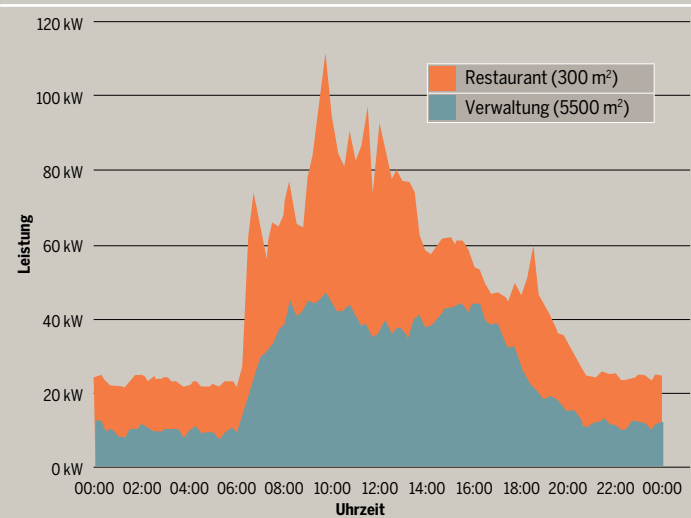
Durch Auswertung der Daten von Elektrozähler und dem parallel installierten Leistungsmessgerät des EWZ konnte zunächst ein einfaches Lastprofil errechnet werden. Dieses zeigt während der Arbeitszeiten eine mittlere elektrische Leistung

von knapp 108 Kilowatt (kW). Nachts und an Wochenenden wird aus dem Stromnetz eine mittlere Leistung von rund 29 kW bezogen. Dieses grobe Verbrauchsprofil wurde mit Lastverlaufsmessungen am Haupteinspeisungspunkt des Stroms und an zahlreichen Unterverteilungen im Gebäude überprüft. Schnell konnte festgestellt werden, dass am Elektrozähler des Amtshauses 3 weitere Bezüger angeschlossen sind, die mehr als die Hälfte des Stroms verbrauchen: Das Personalrestaurant mit zugehöriger Küche sowie Entsorgung + Recycling Zürich (ERZ).

2000 GERÄTE GEZÄHLT. In einem nächsten Schritt wurde im Gebäude das Stromverteilsystem minutiös analysiert. Aufgrund der anschliessend durchgeführten Messungen und einigen Rechenkünsten liess sich das Lastprofil von AHB und IMMO ermitteln: Während der Arbeitszeiten beträgt die mittlere elektrische Leistung knapp 40 kW. Nachts und an Wochenenden ergibt sich eine praktisch konstante Bandlast von 11,2 kW. Zum Vergleich: Das entspricht etwa 500 gleichzeitig eingeschalteten Energiesparlampen mit einer Leistung von je-

TAGESGANG DER LEISTUNG IM AMTSHAUS 3

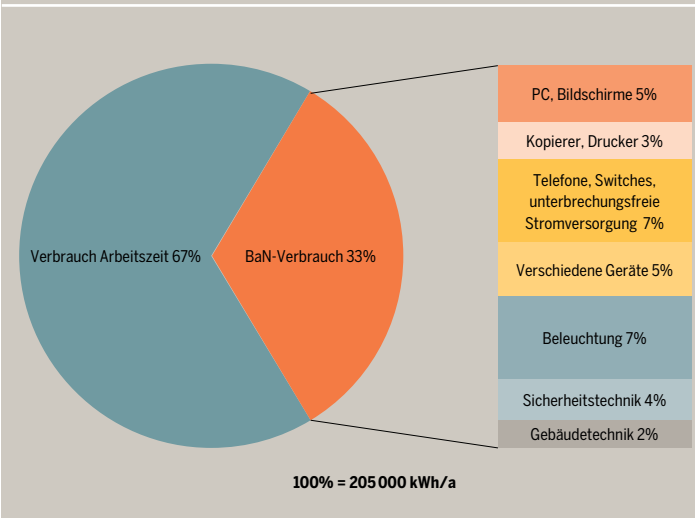
Werktag Juni 2012



Das nur 300 m² grosse Personalrestaurant bezieht gleich viel elektrische Energie wie der Verwaltungsteil mit 5500 m² Fläche.

ENERGIEVERBRAUCH IN- UND AUSSERHALB ARBEITSZEIT

Angaben in %



Anteil BaN-Energie aufgeschlüsselt nach Gerätekategorien (nur Verwaltungsteil AHB/IMMO).

weils 22 Watt und gleicher Helligkeit wie eine 100-Watt-Glühlampe.

Nun galt es insbesondere die Frage zu klären, welche Stromverbraucher zu dieser ermittelten Bandlast ausserhalb der Arbeitszeiten führen. Es mussten deshalb alle elektrischen Geräte – von Anlagen zur unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV) für Server oder Sicherheitseinrichtungen über Bürogeräte und Leuchten bis zu Lüftungs- und Klimaanlage – erfasst werden. Die Bilanz ergab für AHB und IMMO auf einer genutzten Fläche von 5500 m² knapp 2000 installierte Elektrogeräte, die auch ausserhalb der Arbeitszeiten im Bereitschaftsmodus stehen und weiterhin mehr oder weniger Strom verbrauchen.

28 000 KILOWATTSTUNDEN EINSPAREN. Nachdem auch diese Verbrauchsdaten eruiert waren, konnte sozusagen ein 2000-teiliges Puzzle zu einem konsistenten Gesamtbild zusammengefügt werden. Es zeigt, dass 234 Geräte der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) und 912 Leuchten nachts und an Wochenenden mit 4890 Watt rund 44% der gesamten elektrischen Bandlast ausserhalb der Arbeitszeiten ausmachen. PC und Bildschirme (417 Geräte) sowie Drucker und Kopierer (45) bringen es auf 2760 Watt oder rund 25% der Bandlast. Die restliche Bandleistung verteilt sich auf diverse Geräte (1570 Watt), Si-

cherheitsanlagen (1189 Watt) und Gebäudetechnik (791 Watt).

Vom jährlichen Stromverbrauch des Amtes für Hochbauten und der Immobilien-Bewirtschaftung der Stadt Zürich entfallen gemäss der Analyse knapp 33% oder 67 000 Kilowattstunden (kWh) pro Jahr auf den Betrieb von Geräten ausserhalb der Arbeitszeiten. Davon lassen sich mit Sofortmassnahmen rund 28 000 kWh einsparen (42%). Das entspricht immerhin dem jährlichen Stromverbrauch von sieben typischen Vierpersonen-Haushalten. Alleine der Einsatz von Minuterien bei Leuchten, die in Treppenhäusern und Korridoren im Dauerbetrieb sind, reduziert den Stromverbrauch um 10 000 kWh. Werden alle PCs konsequent heruntergefahren, Monitore abgeschaltet und Kopierer sowie Drucker durch Zeitschaltuhren nachts und an Wochenenden vom Netz getrennt, ergibt sich eine Einsparung von weiteren 14 000 kWh. Ebenfalls mit Zeitschaltuhren lassen sich im Amtshaus 3 bei den vier Wasserspendern und den sechs Kaffeemaschinen gut 4000 kWh pro Jahr einsparen. ●



***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

SIA 380/4: VON 15 AUF 60 PROZENT

Für die Erfassung, Beurteilung und Optimierung des Elektrizitätsbedarfs in Gebäuden gilt SIA 380/4 (elektrische Energie im Hochbau) als DIE Schweizer Norm. Sie deckt bisher die Bereiche Beleuchtung und Lüftungs-/Klima-Anlagen in Dienstleistungsgebäuden ab. Damit werden etwa 15% des Schweizerischen Stromverbrauchs erfasst. Mit der laufenden dritten Revision von SIA 380/4 soll die Norm ab 2014 auf den gesamten Elektrizitätsbedarf in Dienstleistungs- und Wohnbauten ausgedehnt werden.

Hinzu kommt insbesondere der ganze Teil der Betriebseinrichtungen – von steckbaren und festinstallierten Geräten über Informations- und Kommunikationstechnik bis zur Gebäudeautomation oder Sicherheitsanlagen. Durch diese Erweiterung werden rund 60% des schweizerischen Strombedarfs abgedeckt. Die technischen Grundlagen und die notwendigen Kennzahlen für die Erneuerung der Norm liefern insgesamt zehn Projekte. Die Gesamtprojektleitung obliegt dem Elektroingenieur Stefan Gasser, der die Projekte auch konzipiert hat. Dabei geht es unter anderem um LED und Lichtmanagement, den Strombedarf ausserhalb der Nutzungszeit (siehe Artikel), Energiekennzahlen für steckbare und fest installierte elektrische Geräte, den Eigenstromverbrauch der Gebäudeautomation, Anforderungen an die Stromverteilung und an Messverfahren, verlustoptimierte Elektroinstallationen oder um die Eigenstromerzeugung in Gebäuden.

DIE DURCHLAUFENDE LÜFTUNG

Bei der Stromanalyse im Amtshaus 3 hat sich gezeigt, dass die Lüftung und die gewerbliche Kälte im Personalrestaurant auch ausserhalb der Arbeitszeiten in Betrieb sind. Für die Nächte und Wochenenden ergibt das einen Stromverbrauch von 63 000 kWh pro Jahr. Das ist doppelt so viel wie für den Restaurantbetrieb verbraucht wird. Wenn die Lüftungsanlage nachts und an Wochenenden abgeschaltet wird, ergibt sich eine Einsparung von 48 000 kWh pro Jahr (die gewerbliche Kälte kann nicht abgeschaltet werden). Das entspricht nahezu dem jährlichen Stromverbrauch für den Betrieb der Küche des Personalrestaurants. Dank der Einsparungen lässt sich die durchgeführte Analyse innert weniger Jahre amortisieren.

Verdichtung im EFH-Quartier

Verdichtung ist das Immobilien-thema der Stunde. Dass nicht nur an Citylagen oder in stadtnahen Agglomerationen sinnvoll verdichtet werden kann, zeigt folgendes Beispiel eines repräsentativen Villenprojekts an der Premiumwohnlage von Uitikon-Waldegg.



Vorher: Das Grundstück an bester Lage mit dem abbruchreifen Einfamilienhaus mit 340m² Nutzfläche.

GERALD BRANDSTÄTTER* •

ZEHN REGELN FÜR MEHR AKZEPTANZ. Mehr als die Hälfte der Fläche der Schweiz ist nicht besiedelbar, weshalb der Siedungsdruck im Mittelland immer mehr Freiflächen und landwirtschaftliches Kulturland tangiert. Die Schweiz platzt aus ihren Nähten. «Alle zwei Stunden wird die Fläche eines Fussballfeldes überbaut», betonte Bundesrätin Doris Leuthard medienwirksam vor einem Jahr. Die Bevölkerung werde weiterwachsen und immer mehr Raum beanspruchen. «Auf der Zugfahrt von Bern nach Zürich sehen wir die verheerenden Auswirkungen. Offene Flächen sind die Ausnahme», so Leuthard weiter. Und Bundesrat Ueli Maurer setzt sich seit Monaten für das revidierte Raumplanungsgesetz ein, das am 3. März 2013 zur Abstimmung gelangt. «Man muss dem Einbruch beim

Kulturland auf allen Ebenen Paroli bieten», argumentiert Maurer. Agglomerationen verdichten, Zersiedelung bremsen heissen die Konsequenzen.

Doch das verdichtete Bauen birgt auch Risiken, Qualität ist gefordert. So schreibt beispielsweise der Heimatschutz: «Unsorgfältig geplante und vorschnell realisierte Massnahmen bewirken, dass die Bevölkerung die Verdichtung grundsätzlich ablehnt.» Um das zu verhindern, hat der Heimatschutz zehn Regeln aufgestellt:

1. Eingriffe müssen der Identität eines Ortes Rechnung tragen.
2. Schützenswerte Ortsbilder und Inventare sind zu berücksichtigen.
3. Verdichtung darf die Geschichte eines Grundstückes nicht auswischen.
4. Welche Dichte ein Quartier verträgt, soll sorgfältig eruiert werden.

5. Der Wandel soll langsam angegangen werden, damit die Bevölkerung nicht überrollt wird.
6. Wettbewerbe und Studienaufträge sollen die Qualität der Architektur sichern.
7. Neue Nutzungen sollen die Durchmischung der Quartiere erhöhen.
8. Neue Nutzungen sollen an passenden Orten angesiedelt werden, öffentliche Bauten sollen möglichst zentral gelegen sein.
9. Trotz Verdichtung müssen Freiräume erhalten bleiben – gerade in dicht bebauten Gebieten.
10. Die öffentliche Hand muss mit gutem Beispiel vorangehen und gezielt Grundstücke an neuralgischen Punkten erwerben, um so Einfluss auf die künftige Bebauung zu nehmen.



AUS EINS MACH ZWEI: DIE VILLA ELEVEN. Das von der Designfunktion AG aus Weiningen entwickelte Projekt Villa Eleven wird in den Jahren 2013/14 in einer naturnahen Landschaft in Uitikon am Südwesthang des Uetliberges realisiert. Vom intakten Dorfkern aus breiten sich vornehmlich repräsentative Einfamilienhäuser und einige wenige Mehrfamilienhäuser den Sonnenhang hinauf bis zum Waldrand aus. Zurzeit genießen rund 3900 Einwohner die unmittelbare Nähe zu Zürich, schätzen aber die Ländlichkeit sowie die Vorzüge des niedrigen Steuerfusses.

Dass nicht nur in Städten oder deren Agglomerationen verdichtet werden soll, ist nachvollziehbar. Dass aber auch an Prestige-Lagen verdichteter Wohnraum entstehen kann, und zwar auf architektonisch hohem Niveau und mit Aussicht auf beste Rentabilität, zeigt das Beispiel der projektierten «Villa Eleven» des Architektur- und Planungsbüros Designfunktion AG.

Das hier vorgestellte Projekt berücksichtigt einerseits die oben gelisteten Aspekte des Heimatschutzes vollumfänglich. Andererseits versucht es, innerhalb eines traditionellen Wohnquartiers mit Einfamilienhäusern aus den 1950er-Jah-

» Die einschränkenden behördlichen Vorgaben machten einen repräsentativen Bau dennoch möglich.«

ren bis heute einen Akzent zu setzen und – als Hauptziel – das 896 m² grosse Grundstück besser zu nutzen: Wo zur Zeit noch ein eingeschossiges Einfamilienhaus steht, das heutigen Ansprüchen an Komfort und Nachhaltigkeit nicht mehr genügt, soll eine repräsentative Villa für zwei Parteien entstehen.

Die Bauparzelle für die Villa Eleven befindet sich an der bevorzugtesten Wohnlage der Gemeinde Uitikon: Die unverbaubare Lage des Grundstücks unterhalb des Waldrands – eine zweigeschossige Wohnzone E2 – erlaubt den künftigen Bewohnern einen selten schönen Panoramablick in Richtung Süden. Um das Grundstück besser, aber dennoch quartierentsprechend nutzen zu können, soll das Grundstück mit einer Doppelvilla bebaut werden.

Die behördlichen Vorgaben waren für die Projektierung einschränkend, machten aber einen repräsentativen Bau dennoch möglich: Die maximale Ausnutzungsziffer beträgt 30%, was 270 m² Fläche entspricht. Die Überbauungsziffer ist auf 25% oder 225 m² plus 72 m² beschränkt (für besondere Gebäude nach PBG, zuzüglich 8% ÜBZ). Da sich das 32m auf 28m grosse Grundstück auf maximal 224 m² überbauen lässt, ist der geplante Neubau in deutlicher Hanglage auf vier Ebenen (UG, EG, OG, Attika) organisiert. So bietet die Doppelvilla rund 330 m² mehr Nutzfläche als der bestehende Altbau. Der geplante Neubau überragt folgedessen die alte Gebäudehöhe von

5,80 m um 2,95 m. Dass trotz der Verdichtung die Attraktivität der Wohnlage massiv gesteigert wird und folglich auch die Profitabilität, zeigen allein schon die folgenden Zahlen: Die Gesamtnutzfläche verdoppelt sich auf 670 m², die Umgebungsfläche ist mit 580 m² nur unmerklich kleiner als beim Altbau, dafür erhöht sich die Terrassenfläche von vormals 20 m² auf neu insgesamt 260 m², die Anzahl Garagen- und Aussemparkplätze verdoppeln sich auf je vier.

FLEXIBLE RAUMAUFEILUNG. Das Projekt sieht eine Erschliessung durch mittig angeordnete Hauseingänge vor, die einen direkten Zugang zu den grosszügig dimen-

ANZEIGE

Trockag
Wärm's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

» Wer hätte gedacht, dass die allseits verlangte Verdichtung so repräsentativ und profitabel aussehen kann.«



Nachher: Die neue hochmoderne Doppel-Villa (Visualisierung) mit 670m² Nutzfläche verdichtet vorbildlich – und macht aus dem Grundstück ein repräsentatives und hochrentables Projekt (oben und Bilder Seite 35).

sionierten Wohnflächen mit je rund 46m² Fläche im Obergeschoss und den eleganten, begehbaren Aussenterrassen (Obergeschoss und Attika) sowie auch zu den Gartenanlagen im Erdgeschoss ermöglichen. Links und rechts fassen die Garagenfronten das Obergeschoss ein.

Die klare Formensprache sowie die reduzierte und nachhaltige Bauweise nach Minergie verleihen der Doppelvilla einen markanten Auftritt. Die Räume werden durch die umlaufende, raumhohe Verglasung der Südfront sowie Teile der Ost-, West- und Nordfassade optimal natürlich belichtet. Das Untergeschoss ist mit einem weit auskragenden, begehbaren Lichthof ausgestattet: Aufgrund des hohen natürlichen Belichtungsgrades können hier – je nach Bedarf der künftigen Bewohner – auch Schlafräume mit Ankleide und Bad oder Wellness- und Fitnessbereiche, Büro, Gästezimmer sowie die vorgegebenen Haustechnik- und Stauräume angeordnet werden. Ähnlich flexibel lässt sich

die Raumaufteilung in den darüber liegenden Etagen gestalten. So können die privaten Räume wie weitere Schlafzimmer, Bäder und Ankleiden, sowie die öffentlichen Bereiche wie Wohn- und Esszimmer ganz nach dem Gusto ihrer Nutzer – im Erd-, Ober- oder Attikageschoss angesiedelt werden.

Die Villa Eleven überzeugt durch deren klar herausgearbeitete Kubatur, die moderne Linienführung sowie die kontrastreiche Materialisierung. Dabei schaffen die grossflächigen Fensterfronten, das lineare Zusammenspiel der Vordächer mit den S-förmigen Auskragungen im Erd- und Obergeschoss der Villa ein klares architektonisches Statement. Ergänzt werden diese Qualitäten im Inneren durch eine flexible Gebäudeautomation, eine kontrollierte Hausbe- und Entlüftung sowie durch eine nachhaltige, zeitgemässe Heiztechnik über Erdwärmesonden. Das Konzept der Villa Eleven – aus einem Einfamilienhaus wird eine repräsentative Villa für zwei Parteien –

verbindet hohe Ansprüche an luxuriöses Wohnen mit zeitloser Ästhetik und nachhaltiger Bauweise.

Mit dem Abbruch des Altbaus soll dieser Tage begonnen werden, der Spatenstich ist für diesen Frühling geplant. ●

ARCHITEKTUR

Designfunktion beschäftigt sich seit 1997 mit der Architektur und Generalplanung von Neu- und Innenausbauten für Geschäftliegenschaften und Wohnbauten. Auf der Basis einer klaren Unternehmensphilosophie analysiert das Team Arbeitsprozesse und Lebensabläufe seiner Kunden und setzt deren Bedürfnisse in architektonisch und funktional ausgewogene Lösungen um.

Designfunktion AG, Loris Landolt,
www.designfunktion.ch, Tel. 044 775 25 25



*GERALD BRANDSTÄTTER

Der Autor, Mitinitiator und früherer Chefredakteur des Architekturmagazins Modulor, ist heute Kommunikationsberater und Fachautor in den Bereichen Architektur, Immobilien und Design. www.conzept-b.ch

Prüfungsfeier der Immobilien-Vermarkter

Am 22. November fand in Zürich die Feier der Vertiefungsprüfung für Immobilien-Vermarkter des Jahrgangs 2012 der Deutschschweiz statt.



Allseits ausgelassene Stimmung bei den Diplomierten und deren Begleitung.

ADRIAN WIPF*

LEHRGANG. Der an verschiedenen Schulen in der Schweiz angebotene Lehrgang zum Immobilien-Vermarkter wird nach bestandener Prüfung mit dem eidgenössischen Fachausweis honoriert. Für die Belange der Berufsprüfungen mit eidgenössischem Fachausweis ist in der Schweiz das BBT, das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie, zuständig. Es hilft mit, ein anerkanntes und qualitativ hochstehendes Niveau der Aus- und Weiterbildungen zu garantieren.

Diese Prüfung war der letzte reguläre Test nach der alten Prüfungsordnung; für Repetenten werden noch zwei Repetitionsprüfungen angeboten.

In den neuen Richtlinien ab 2013 wird mehr Gewicht auf Sozial- und Methodenkompetenz gelegt. Nebst der Fachkompetenz werden die Kandidaten neu zusätzlich in einem Expertengespräch anhand eines Praxisfalls auf Herz und Nieren getestet.

PRÜFUNG. An der diesjährigen Prüfung der Immobilien-Vermarkter nahmen insgesamt 97 Prüflinge teil, wovon 62 diese bestanden haben. Bei den Prüfungen der Immobilien-Vermarkter werden hohe Anforderungen gestellt, was die Durchfallquote von gut einem Drittel aller Examinanden zeigt. In der nach Geschlechtern aufgeteilten Statistik zeigt sich, dass die Erfolgsquote ähnlich, die Teilnahme von 67 Frauen gegenüber nur 30 Männern aber sehr unterschiedlich ausfiel.

PRÜFUNGSFEIER. In der «Tao's» Bar in Zürich fand die Feier mit Wein und feinen Häppchen statt. Wie die Bilder zeigen, genossen die fröhlichen Teilnehmer ihren wohlverdienten grossen Erfolg in gelöster Stimmung. Weitere Fotos von der Feier finden sich auf der Homepage von SVIT (www.svit.ch) unter «Bildung/Prüfungen».

Stephan Businger, seit 2010 Präsident der Prüfungskommission, selber tätig

in der Vermarktung seit 22 Jahren und zurzeit Geschäftsleitungsmitglied der H.P. Burkhalter + Partner AG in Liebfeld BE, gratulierte den erfolgreichen Absolventen im Namen des SVIT.

Besonders geehrt und mit einem kleinen Spezialpreis beschenkt wurden an diesem Abend die besten Kandidatinnen und Kandidaten des Jahrgangs, die da waren:

Sonia Ivana Hartmann aus Widnau SG, Nicolas Schnetzer aus Sonnental SG, Fabian Stahel aus Winterthur ZH, Katja Straub aus Schneisingen AG, Monika Rufer aus St. Gallen, Michèle Suter aus Zürich, allesamt mit der Note fünf oder mehr. Herzliche Gratulation!

*** ADRIAN WIPF**

Der Autor begleitet die SVIT seit mehreren Jahren als Fotograf und Freelance-Mitarbeiter in verschiedenen Bereichen.

AUFNAHMEN IN DIE SEK/ SVIT

Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT ist ein bedeutender Fachverband für unabhängige und geprüfte Immobilien-Bewertungsexperten in der Schweiz.

Die SEK hat rund 225 Mitglieder. Jedes Mitglied ist ein qualifizierter Bewertungsexperte, der neben einer umfassenden Bewertungspraxis auch über ein fundiertes Fachwissen verfügt. Die Qualität der Mitglieder wird durch ein Aufnahmeverfahren sichergestellt. Die Aufnahme-Assessments finden jeweils im Frühjahr und im Herbst statt. Die Aufnahme in die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer ist in der beruflichen Laufbahn eines Bewertungsexperten ein wichtiger Meilenstein und ein anerkanntes Gütesiegel für hervorragende Leistungen.

Die Kammermitgliedschaft stellt ausserdem für einen Bewertungsexperten einen grossen Mehrwert dar. Neben einem breiten Weiterbildungsangebot, welches teilweise nur für seine Mitglieder besteht, ist innerhalb der Kammer ein intensiver Fachaustausch möglich.

Die SEK/SVIT-Mitgliedschaft hat zudem in der Branche eine hohe Reputation. Viele Auftraggeber berücksichtigen bei der Vergabe von Bewertungsmandaten ausschliesslich oder bevorzugt Mitglieder der SEK/SVIT.

Aufgrund des erfolgreich absolvierten Assessments vom 31. Oktober 2012 können folgende Kandidaten als SEK/SVIT-Mitglieder neu aufgenommen werden:

- Leonhard Jäger, Amt für Schätzungswesen Graubünden, 7001 Chur
- Marco Piccoli, Hecht Immo Consult AG, 4053 Basel
- Heiner Schächli, Primus Property AG, 8055 Zürich.

Der Vorstand der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer gratuliert diesen Herren zum bestandenen Aufnahme-Assessment und freut sich, sie als neue Kammermitglieder in der SEK/SVIT zu begrüssen.

*** DR. DAVID HERSBERGER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT.



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

► SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aarau

16.02.2013 – 04.05.2013
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

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

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

19.08.2013 – 18.11.2013

Montag, 14.30 – 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

20.08.2013 – 03.12.2013
Dienstag, 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 Ostschweiz

Start 18.06.2013
jeweils Dienstag und Donnerstag

SVIT Ticino

settembre – novembre 2013
ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

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

11.11.2013 – 09.12.2013

Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

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: Start 02.04.2013,
jeweils Dienstag und Donnerstag
Modul 2: Start 21.05.2013,
jeweils Dienstag und Donnerstag

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 1: 24.05.2013 – 12.07.2013
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr
Modul 2: 26.08.2013 – 04.11.2013
Montag, 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

SVIT Ostschweiz

Start August 2013, jeweils samstags

► 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 Lehrgangleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen.

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau, SVIT Aargau, 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 Lehrgangslösungen/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

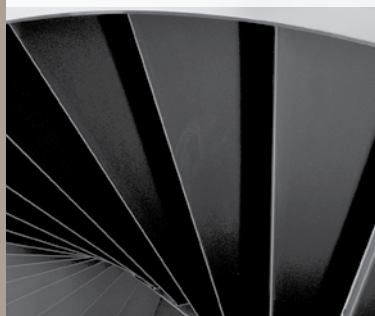
Sekretariat D/I: STS AG
Leitung: Frances Höhne (OKGT)
T 043 333 36 65, F 043 333 36 67,
info@okgt.ch, www.okgt.ch

ANZEIGE

Ausschreibung



Ausschreibung



Berufsprüfung für Immobilienbewerterin / Immobilienbewerter 2013

Im April 2013 wird die Berufsprüfung für Immobilienbewerterin und Immobilienbewerter durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss reformierter Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

Prüfungsdatum: Dienstag, 23. – Mittwoch 24. April 2013 (schriftlicher Teil)
Donnerstag, 25. – Freitag, 26. April 2013 (mündlicher Teil)
Prüfungsort: Zürich
Prüfungsgebühr: CHF 3'200.–
Anmeldeschluss: Montag, 21. Januar 2013 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage: <http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewertung.html> herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden.

1. Repetitionsprüfung – BP Vertiefungskompetenz Immobilien-Bewertung

Im April 2013 wird die Berufsprüfung Vertiefungskompetenz Immobilien-Bewertung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

Prüfungsdatum: Dienstag, 23. – Mittwoch 24. April 2013 (schriftlicher Teil)
Donnerstag, 25. – Freitag, 26. April 2013 (mündlicher Teil)
Prüfungsort: Zürich
Prüfungsgebühr: CHF 3'200.–
Anmeldeschluss: Montag, 21. Januar 2013 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage unter <http://www.svit.ch/svit-schweiz/bildungpruefungen/pruefungen/bewertung/pruefung-2013.html> herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden.

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

Sekretariat SFPKIW | c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 93 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail info@sfpk.ch



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

Immobilienamt Kanton Zürich

Suchen Sie eine neue Herausforderung mit Entwicklungsmöglichkeiten in einem attraktiven Umfeld? Für die Abteilung Landerwerb suchen wir per 1. April 2013 oder nach Vereinbarung eine/-n

Immobilien spezialist/-in (100 %)

Ihre Aufgaben:

- Landerwerb für Kantonsstrassen und Hochwasserschutzprojekte
- Führen von Verhandlungen mit Grundeigentümern
- Vertragsredaktion
- Vertretung des Kantons auf den Notariaten und Grundbuchämtern
- Vertretung der Abteilung Landerwerb in Projekten
- Verkauf von Grundstücken
- Verkehrswertermittlung von Grundstücken
- ggf. Führung von Enteignungsverfahren

Ihr Profil:

- Kaufm. Grundausbildung/Berufslehre mit mehreren Jahren Berufserfahrung in der Immobilienbranche (z.B. Notariat, Immobilienbewirtschaftung)
- Weiterbildung im Immobilienbereich oder Bereitschaft eine solche zu absolvieren
- Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick
- Interesse für rechtliche Fragen
- selbstständiges Arbeiten gewohnt

Wir bieten Ihnen vielfältige und herausfordernde Aufgaben im Immobilienbereich in einem dynamischen und motivierten Arbeitsumfeld nahe dem Hauptbahnhof. Für Fragen steht Ihnen Jürgen Maier unter Tel. 043 259 31 74 gerne zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie unter www.immobilienamnt.zh.ch.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung an: Baudirektion Kanton Zürich, Human Resources, Jacqueline Müller, Walcheplatz 2, Postfach, 8090 Zürich. E-Mail: hr4@bd.zh.ch.

Weitere Stellen beim Kanton auf www.publicjobs.ch



**Baudirektion
Kanton Zürich**



Sie arbeiten effizient. Und Sie wollen sich für die Sicherheit und das Wohl unserer Kunden engagieren als

Objektmanager/in Immobilien

in Luzern

Für den Bereich Objektmanagement unserer Immobilienabteilung in Luzern suchen wir Sie für die Bewirtschaftung unseres Portfolios.

Ihre Hauptaufgaben in dieser Funktion:

- Eigentümerversretung in enger Zusammenarbeit mit dem Portfoliomanager für die Bewirtschaftung und den Erfolg Ihrer zugeteilten Objekte in den Kantonen BS, BL, AG, SO und BE
- Führung der beauftragten Frontverwaltungspartner
- Budgetierung, Koordination und Ausführung der Mehrjahresplanung
- Sicherstellung von Controlling und Reporting
- Verantwortung für die Neu- und Wiedervermietung
- Mitarbeit bei der Akquisition von Immobilien sowie bei der Realisierung von Neubauprojekten (Baukommission)

Die wichtigsten Anforderungen an Sie:

- Ausbildung zum/zur Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis
- Mehrjährige Praxis in der Liegenschaftenverwaltung
- Unternehmerisches Denken und verantwortungsvolles Handeln
- Durchsetzungsvermögen, Organisationstalent und Belastbarkeit

Die Suva bietet Prävention, Versicherung und Rehabilitation aus einer Hand.

Nähere Auskünfte erteilt:

Reto Limacher, Stv. Bereichsleiter, Tel. 041 419 55 63

Ihre Bewerbung erwarten wir per Post oder E-Mail an:

Suva, Silvia Heuri, Abteilung Personal und Logistik, Postfach, 6002 Luzern,

E-Mail: silvia.heuri@suva.ch

www.suva.ch

suva

Mehr als eine Versicherung

Unverzichtbare Mittler zwischen Bauherr und -meister

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater ist bereits seit 20 Jahren Teil des SVIT. Nach dem Jubiläumsjahr 2012 geht es mit Elan weiter in die Zukunft.

RETO WESTERMANN* ●

WIDERSTAND DER BRANCHE. «Nur wenige konnten 1986 verstehen, wozu ein Bauherrenberater gut sein soll», sagt Richard Schubiger, einer der Mitbegründer der Schweizerischen Vereinigung unabhängiger Bauherrenberater (SVUB), der Vorgängerorganisation der heutigen Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Vor allem aus Baufachkreisen wehte den Gründern ein eisiger Wind entgegen. So habe man etwa beim SIA empört darauf reagiert: «Man war der Meinung, der Architekt sei doch der Treuhänder des Bauherrn» und eine zusätz-

ben bald kapiert, welche Vorteile ein unabhängiger Bauherrenberater hat», sagt Richard Schubiger. Und manchmal half auch der Zufall. So gehörte in den achtziger Jahren die Gemeinde Zumikon zu den Kunden von Bauherrenberater Metz. Die damalige Präsidentin der Baukommission Elisabeth Kopp äusserte sich in einem Artikel für die SIA-Zeitschrift «Schweizer Ingenieur und Architekt» positiv über die Arbeit des Bauherrenberaters. Als der Artikel erschien, war Kopp bereits zur Bundesrätin gewählt worden, was ihren Aussagen zusätzliches Gewicht gegeben hat.

„Wir müssen unsere Präsenz in der Romandie und im Tessin ausbauen.“

CHRISTOPH KRATZER, PRÄSIDENT KUB

liche Funktion überflüssig», erinnert sich Schubiger. Doch den Ausschlag zur Gründung der SVUB hatte neben unkompetenter Bauherren unter anderem gerade auch die Arbeit der Architekten gegeben.

Damals hatte es immer wieder massive Kostenüberschreitungen gegeben, so etwa beim Umbau des Zürcher Kongresshauses. Dort hatte die untersuchende Kommission deshalb empfohlen, dass die Stadt Zürich künftig bei grossen Projekten einen neutralen Berater beiziehen müsse. «Um uns bei der Stadt richtig ins Spiel bringen zu können, haben wir damals die SVUB ins Leben gerufen», sagt Albert Metz, ein weiterer Mitbegründer und bis 2003 Präsident der späteren KUB (siehe Interview).

BUNDESRÄTLICHER SUPPORT.

Nach dem harzigen Beginn ging es stetig aufwärts. «Vor allem private Bauherren ha-

ETABLIERTE BERATER. Mit dem Anschluss an den SVIT 1992 konnte der Verband, der nun unter dem Namen KUB firmierte, seine Position ausbauen. Im Jahr 2011 feierte man das hundertste Mitglied und unterdessen wird kaum mehr ein grosses Bauprojekt realisiert, ohne dass ein Bauherrenberater mit dabei ist.

Nicht mehr wegzudenken aus dem Kalender der Branche sind der jährliche Herbstanlass der KUB sowie die regelmässig stattfindenden Lunchgespräche. Ausgehen wird den unabhängigen Beratern die Arbeit auch in Zukunft nicht: «Die Probleme beim Bauen sind oft immer noch dieselben wie schon damals», sagt Albert Metz. Da brauche es unbedingt eine unabhängige Fachperson als Mittler zwischen Bauherr und Ausführenden.

Für Gründungsmitglied Richard Schubiger ist nach wie vor die Unabhängigkeit



Richard Schubiger, Gründungsmitglied der KUB.

ein wichtiges Element: «Damit die Marke KUB ihre Position behalten kann, ist die Neutralität der Berater entscheidend.» Und auch für den amtierenden KUB-Präsidenten Christoph Kratzer sind noch längst nicht alle Ziele erreicht: «In der Romandie und im Tessin sind wir derzeit noch nicht präsent – das muss sich ändern.»

Albert Metz (76), von 1992 bis 2003 Präsident der KUB, blickt im Gespräch zurück.

„Ganz wichtig war die Herausgabe des ersten Handbuchs für Bauherrenberater.“

Wie entstand die Idee, die Bauherrenberater im SVIT zu integrieren?

Als selbständiger Verband hatten wir es schwer, uns die nötige Bekanntheit zu verschaffen. Mit dem Anschluss an den SVIT bekamen wir die Möglichkeit, ein breiteres Publikum zu erreichen.

Was war für Sie als Mitbegründer neben dem Beitritt zum SVIT der wichtigste Meilenstein in der Geschichte der KUB?

„Ganz wichtig war für mich 1998 die Herausgabe des ersten Handbuchs für Bauherrenberater. Damit gab es erstmals eine Grundlage für unsere Arbeit. Das Buch gibt es bis heute in überarbeiteter sowie erweiterter Form und ist sogar ein wichtiges Lehrmittel an der Hochschule Luzern geworden.“

Hat sich die Rolle des Bauherrenberaters in den letzten Jahrzehnten stark verändert?

Die Bauherren sind unterdessen sicher besser informiert. Doch nach wie vor sprechen Bauherr und Ausführende oft nicht dieselbe Sprache. Da braucht es auch künftig den Bauherrenberater als Übersetzer und Mittler. ●



*RETO WESTERMANN
Reto Westermann, Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.

Bänzejass in der Schälismühle Oberbuchsitzen

Der SVIT Solothurn krönt zum Jahresende traditionell beim Bänzejass einen Jasskönig und lässt das Verbandsjahr gemütlich ausklingen.



Bild rechts unten: Jasskönig Marcel Pesse (Mitte) vom Athena Fitnesspark in Solothurn und Recherswil, sein Vize Thomas Rötheli (l.) von Rauber & Della Giacoma in Kappert sowie Daniel Kronenberg (r.) von Kronenberg Immobilien in Olten holten sich am Bänzenjass des SVIT Solothurn die Trophäen.

JOSEPH WEIBEL* •.....

TRADITIONELLER JAHRESABSCHLUSS. Der Bänzejass mit anschliessendem Fondue-Plausch bildete auch 2012 wieder den krönenden Abschluss im Verbandsjahr des SVIT Solothurn. Auch diesmal versammelten sich die Immobilienwirtschaftler und Sponsoren, die den Anlass ermöglichten, im «Gäuer Forum Schälismühle» in Oberbuchsitzen. 24 Gabeln zogen später im geschmolzenen Käse ihre Runden, doch zuvor ging es den Bänzen an den Kragen.

Es reichte für vier Gruppen à vier Spieler, gespielt wurde der Bodenjass. Und während es den einen wie geschmiert lief und die Karten fast verhext gut lagen, wollten die Blätter bei anderen partout nicht zusammenpassen. Da half es auch nicht, wenn sich bei manchen die Kartenfächer in den Fenstern spiegelten. Rund anderthalb Stunden und vier Runden später wurde dann Bilanz gezogen: Bei

einer Maximalpunktzahl von 5024 knackte der Sieger Marcel Pesse vom Athena Fitness Park die 2400er-Grenze knapp, dicht gefolgt von Thomas Rötheli von Rauber & Della Giacoma sowie Daniel Kronenberg von Kronenberg Immobilien.

UNGEZWUNGENER AUSKLANG.

Derweil trafen laufend weitere SVIT-Mitglieder in der gemütlichen Adam Zeltner-Stube ein, und es wurde das Fondue aufgetischt. Es entwickelten sich interessante Gespräche, die Immobilienwirtschaftler tauschten sich über aktuelle und künftige Projekte aus, es wurden Perimeter-Ängste geäussert, und auch der 90-Millionen-Deal der Oltner Immobiliengesellschaft Swiss Prime Site auf dem ehemaligen Sulzer-Areal in Zuchwil war natürlich ein Thema. Wer wollte, konnte sich von «Hüttenfrau» Elisabeth Kissling, die ihren kranken Mann Heinrich vertrat, die vor sechs Jahren ge-

diegen renovierte Schälismühle mit dem Bankettsaal im Dachgeschoss und der Kapelle zeigen lassen, bevor der Abend gemütlich ausklang.

«Mir sind solche ungezwungenen Anlässe viel lieber, um mein Kontaktnetz zu pflegen, als irgendwelche halbamtlich-

len Sachen», meinte ein Besucher. Am Ende ging es den meisten Anwesenden sicher nur um eines: einen fast offenen grossen Bänz fürs Znüni am anderen Tag. ●

*JOSEPH WEIBEL
Der Autor ist freier Journalist.

ANZEIGE

Schimmelpilz oder Raumgift ?

Ihr Spezialist für eine professionelle und nachhaltige Sanierung!



SPR Schweiz

Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

- Top ausgebildete Mitglieder
- Sehr hohe Fachkompetenz der Mitglieder
- Neueste Technologie
- Stark vernetzt

Weitere Infos unter www.sprschweiz.ch

Thermo Condens Gas-Brennwertkessel WTC-GB bis 1200 kW Für energetische Sanierung grösserer Gebäude

► **Neue Heizung oder Dämmung: Welcher Schritt kommt zuerst? Diese Frage stellten sich die Wissenschaftler im Institut für Technische Gebäudeausrüstung Dresden (ITG) und kamen dabei zum Schluss, dass die Maxime, zuerst die Gebäudehülle zu dämmen und erst nachher die Heizung zu erneuern, ein Vorurteil ist, das beim Einbau moderner Brennwerttechnik nicht mehr gilt. Als Leitfaden für die Gebäudesanierung gelten auch die Aussagen des Energie-Kompetenzzentrums der Kantone EnDK (siehe Kasten 2).**

Untersucht wurde das Kosten-Nutzen-Verhältnis von 13 verschiedenen Sanierungsmassnahmen auf Basis der aktuellen EnEV2009. Die Erkenntnis der Studie: Die Durchführung umfangreicher Dämmmassnahmen an der thermischen Hülle des Gebäudes ist im Betrachtungshorizont von 30 Jahren unwirtschaftlich, wenn nicht gleichzeitig die Heizanlage erneuert wird. Erst Heizung, dann Dämmung – diese Empfehlung zur sinnvollen Reihenfolge bei energetischen Sanierungen geht auch aus einem Forschungsprojekt der Hochschule Bremerhaven hervor. Die Berechnungen zeigen eindeutig, so Prof. Thomas Juch anlässlich der Erläuterung der von ihm entwickelten «Energie-Einsparmatrix», das aus rein wirtschaftlichen Aspekten der Kesseltausch die sinnvollste Ad-hoc-Sanierungsmassnahme ist.

MODERNE BRENNWERTGERÄTE AUCH IM TEILLASTBETRIEB EFFIZIENT. Neben wirtschaftlichen Aspekten sprechen auch physikalische Gesetzmässigkeiten für die Heizungserneuerung als ersten Sanierungsschritt. Wird durch verbesserte Dämmung der Wärmebedarf des Gebäudes reduziert, arbeitet ein alter Heizkessel mit ohnehin niedrigem Wirkungsgrad noch ineffizienter. Denn längere Stillstandzeiten erhöhen bei älteren Heizkesseln zusätzlich die Wärmeverluste. Moderne Brennwertgeräte hingegen passen sich sinkendem Wärmebedarf automatisch an. Weil sie im Gegensatz zu älteren Heizkesseln nur marginale Strahlungs- und Bereitschaftsverluste aufweisen, arbeiten sie auch im Teillastbetrieb hoch effizient.

THERMO CONDENS GAS-BRENNWERTKESSEL WTC-GB BIS 1200 KW. Mit dem bodenstehenden Gas-Brennwertkessel WTC-GB von Weishaupt steht im Leistungsbereich von 90 bis 300 kW

ein hocheffizientes und zuverlässiges Brennwertsystem für Neubau und Sanierung zur Verfügung. Das Spezielle: In Kombination können bis zu vier Kessel als Kaskade für 1200 kW Leistung zusammengeschaltet werden. In dieser innovativen Entwicklung verbinden sich intelligente Konstruktion, hochwertige Werkstoffe und sorgfältige Verarbeitung zu einem Gas-Brennwertsystem von grosser Zuverlässigkeit.

Die Fakten im Detail

Sparsamer Wärmehaushalt: Die sehr gute Wärmeleitfähigkeit des Aluminium-Wärmetauschers bietet beste Voraussetzungen für einen sparsamen Heizbetrieb.

Nachhaltiger Umgang mit Gas: Das homogen aufbereitete Luft-Gasgemisch wird auf der Oberfläche des zylindrisch geformten Premix-Strahlungsbrenners verbrannt. Das hoch belastbare Metallgewebe der Brenner spricht für Weishaupt-Qualität.

Überwachtes System: Ein elektronisches Überwachungssystem kontrolliert über Fühler im Abgas, Vor- und Rücklauf sowie durch einen Wassermangelschalter den Wärmehaushalt des WTC-GB.

Schnittstellenoptionen: Bereits die Grundausstattung mit den Schnittstellenoptionen eBUS, 0 bis 10 Volt, 4 bis 20 mA, ermöglicht die Aufschaltung von Gebäudeautomationssystemen.

Leiser Betrieb: Betriebsgeräusche werden durch den Ansaug-Geräuschkämpfer wirksam reduziert.

Mehr Sicherheit: Elektromagnetische Einflüsse werden durch die Trennung von 230 Volt- und Niederspannungsleitungen vermieden. Zudem sorgen je ein separater Siphon für den Wärmetauscher und das Abgassystem für sichere Kondensatableitung.

Erweiterbare Regler-Grundausstattung: Der WTC-GB kann mit der Fernbedienstation WCM-FS erweitert werden. Die WCM-FS verfügt über eine einfache Menüführung in Klartext und ein beleuchtetes vierzeiliges Display.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Weishaupt AG
Chrummackerstrasse 8
8954 Geroldswil ZH
Telefon 044 749 29 29
Telefax 044 749 29 30
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch

NACHGEWIESENE ERDGASRESERVEN. Die Erdgasreserven befinden sich in den folgenden Regionen: 31,5% in der ehemaligen Sowjetunion, 40,5% im Mittleren Osten, 8,7% in Asien und Australasien, 7,8% in Afrika, 5,3% in Nordamerika, 4,0% in Süd- und Zentralamerika und 2,2% in Europa. Laufend werden neue Erdgas-Vorkommen entdeckt. Die statische Reichweite

der sicher gewinnbaren Reserven beträgt zurzeit rund 63 Jahre. Die statische Reichweite aller bekannten und teilweise mit mehr Aufwand gewinnbaren Erdgas-Reserven beträgt rund 130 Jahre.

Quellen: Verband der Schweizerischen Gasindustrie (VSG) und Erdöl-Vereinigung (EV).

ENERGIE-KOMPETENZZENTRUM DER KANTONE. Die EnDK ist das gemeinsame Energie-Kompetenzzentrum der Kantone. Sie fördert und koordiniert die Zusammenarbeit der Kantone in Energiefragen und vertritt die gemeinsamen Interessen der Kantone. Der EnDK ist die Energiefachstellenkonferenz (EnFK) angegliedert, welche fachtechnische Fragen behandelt. Die EnDK will:

- den Energiebedarf im Gebäudebereich, insbesondere in bestehenden Bauten senken;
- den verbleibenden Bedarf mittels Ab-

wärme und erneuerbaren Energien decken;

- dass der Lead (d.h. die materielle Rechtssetzungsbefugnis) der Kantone und deren reiche Vollzugserfahrung im Bereich der Energie respektiert werden;
- ein nationales Gebäudesanierungsprogramm unter Federführung der Kantone und in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und dem Bund; Kontinuität in der Energiepolitik anstelle von Aktivismus; Tatbeweise statt (ideologische) Diskussionen.



Bereits ein einzelner Weishaupt Gas-Brennwertkessel besitzt ein beachtlich breites Modulationsband. Durch Kaskadenschaltungen kann jedoch ein weitaus grösseres Spektrum erzielt werden. Beispielhaft kann dies am Einsatz von z.B. vier WTC-GB zu je 300 kW verdeutlicht werden. Bei dieser Konfiguration beginnt das Modulationsband bei 58 kW und endet bei 1200 kW.



Der bodenstehende Gas-Brennwertkessel Weishaupt Thermo Condens WTC-GB wurde speziell für die Wärmeversorgung grösserer Gebäudeeinheiten entwickelt. Neben seiner hohen Effizienz und Funktionalität besticht er durch eine kompakte Bauweise und ein klares Design. (Fotos: Weishaupt)



Schnittbild Weishaupt Thermo Condens WTC-GB 120 bis 210 kW (WTC-GB 90, 250, 300 mit leistungsabhängigen Konstruktionsanpassungen. (Grafik Weishaupt)

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

Kautschuk-Beläge sind für Schulen und Kindertagesstätten erste Wahl Auf gesundem Boden

► Gerade wenn es um Schulen und Kindertagesstätten geht, rückt das Thema Wohngesundheit immer stärker in den Blickpunkt. Gemeint ist damit die Qualität der Innenraumluft in Gebäuden, die massgeblich durch die Auswahl der Baustoffe bestimmt wird. Hier spielt der Bodenbelag eine entscheidende Rolle, denn der Boden nimmt eine grosse Fläche im Raum ein. Bauherren sollten beim Neubau oder der Sanierung von Schulen auf emissionsarme Produkte wie Bodenbeläge aus Kautschuk zurückgreifen.

In der heutigen Zeit verbringen wir Menschen durchschnittlich rund 80 bis 90 Prozent unserer Zeit in geschlossenen Räumen. Das Raumklima ist daher entscheidend für unser Wohlbefinden und unsere Gesundheit. Vor allem Kinder, deren Immunsystem noch nicht ausgereift ist, reagieren sensibel auf Schadstoffe in der Raumluft – Schleimhautreizungen, Kopfschmerzen, Asthma und Allergien können die Folge sein.

Eine der Ursachen, die diese Beschwerden begünstigen, ist die gute Wärmedämmung bei neuen Gebäuden. Gemeinsam mit modernen Fenstersystemen schliesst sie die Räume nahezu luftdicht ab und verhindert damit den Luftaustausch durch Zugluft, wie er früher üblich war. Bei ungenügendem Lüften erhöht sich die Konzentration von Schadstoffen im Raum, die von Einrichtungsgegenständen und Baustoffen ausgedünstet werden. Vor allem Weichmacher (Phthalate), wie sie allgemein in PVC-Bodenbelägen enthalten sind, stehen in der Kritik.

WEICHMACHER ALS GESUNDHEITSGEFAHR. Um die Schadstoffbelastung von Kindern zu ermitteln, hatte der grösste Umweltverband Deutschlands, der «BUND» vor kurzem bei der Aktion «KiTas unter der Lupe – Zukunft ohne Gift» Staubproben aus 200 Einrichtungen analysiert. Das Ergebnis: In allen Kindertagesstätten war der Staub überdurchschnittlich stark mit Weichmachern belastet. Besonders Kleinkinder sind laut der Studie in ihrer Gesundheit und Entwicklung gefährdet, da Weichmacher im Verdacht stehen, in das Hormonsystem einzugreifen und dadurch die gesunde Entwicklung der Organe zu stören.

Oft ist dann eine Sanierung unumgänglich, wenn Messungen der Innenraumluft gesundheitsschädliche Stoffe aufweisen. Um dieses Risiko zu umgehen, sollten nur nachhaltige und wohngesunde Baustoffe verwendet werden, wie die Kautschuk-Bodenbeläge von nora systems.

BODENBELAG-SYSTEMLÖSUNG FÜR EINE WOHNUNGESUNDE UMGEBUNG. Kautschuk punktet auf vielen Ebenen: Als verträglicher Rohstoff ist er frei von PVC, Phthalaten oder anderen Weichmachern und enthält keine chlororganischen Verbindungen oder Halogene. Doch nora systems, Weltmarktführer für Kautschuk-Bodenbeläge, ist auf dem Weg zum wohngesunden Bauen noch einen Schritt weiter gegangen und hat die Systemlösung nora system blue entwickelt.

Bei nora system blue sind alle Verlegematerialien wie Grundierung, Spachtelmasse, Kleber sowie der Kautschuk-Bodenbelag selbst aufeinander abgestimmt und tragen jeweils das Gütesiegel «Der Blaue Engel...weil emissionsarm». Die Produkte sind zudem im fertigen System auf Emissionen getestet, damit gefährliche Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Komponenten ausgeschlossen werden können. Die Produkte sind optimal aufeinander abgestimmt und ermöglichen somit beste Einbauergebnisse und höchste Qualität in der Nutzung. nora system blue bietet also höchste Sicherheit für das perfekte Ergebnis.

«GRÜNES» BAUEN FÖRDERN. Bauen nach umweltgerechten Kriterien ist eine Zukunftsaufgabe – das hat nora systems schon früh erkannt und sich sowohl mit seinem Produktportfolio als auch mit seiner Unternehmensphilosophie der Nachhaltigkeit verpflichtet. Zahlreiche anerkannte Zertifizierungen und Auszeichnungen für die Produkte und das Unternehmen belegen dies. Die nora systems GmbH ist Mitglied des U.S. Green Building Council (USGBC), des UK Green Building Council (UKGBC) und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB).

ÜBER NORA SYSTEMS. nora systems entwickelt, produziert und vermarktet hochwertige elastische Bodenbeläge sowie Schuhkomponenten unter der Marke nora®. Das Unternehmen mit Stammsitz in Weinheim, Deutschland, entstand 2007 aus der Freudenberg Bausysteme KG und prägt seit vielen Jahren als Weltmarktführer die Entwicklung von Kautschuk-Bodenbelägen. Mehr als 1100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwirtschafteten 2011 einen Umsatz von 196,7 Millionen Euro. Die Schweizer Niederlassung befindet sich in Thalwil und firmiert unter dem Namen nora flooring systems AG.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
nora flooring systems AG
Gewerbstrasse 16
CH-8800 Thalwil
Telefon 044 835 22 88
E-Mail info-ch@nora.com
Internet www.nora.com/ch



Wohngesundheit und Design schliessen sich nicht aus, wie dieses Beispiel im Schulzimmer mit Intarsien in den Kautschuk-Bodenbelägen von nora systems zeigt.



Spielen auf gesundem Boden: Kindertagesstätte mit emissionsarmen Kautschuk-Bodenbelägen von nora systems.



Wohngesunde Kautschuk-Bodenbeläge eignen sich besonders für Bildungsstätten.

7. – 10. März 2013 | Messe Luzern

Minergie Expo mit Schwerpunkt Gebäudemodernisierung

► **Alle 2 Jahre findet die Schweizer Minergie Expo in Luzern statt. 2013 ist wieder ein Minergie Expo Jahr und die Vorbereitungen laufen bereits auf Hochtouren. Die Messe wird 2013 zum nationalen Anlass mit Schwerpunkt «Gebäude modernisieren».**

Über 250 Aussteller werden den Fachbesuchern neuste Lösungen und Trends für energieeffizientes und nachhaltiges Bauen präsentieren. Zum Auftakt macht die 3. Minergie-Fachtagung mit richtungsweisenden Entwicklungen im Bereich der «Gebäu-



demodernisierung» von sich reden. Weiter im Rahmenprogramm stehen das Minergie-Kompetenzzentrum, eine Fachveranstaltung mit Neuheiten rund um Minergie, die Preisverleihung des Minergie-Traumhaus-Wett-

bewerbes sowie Infoveranstaltungen und Vorträge, die dem Fachpublikum als Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer dienen.

MINERGIE EXPO

2. SCHWEIZER MINERGIE-MESSE

Datum: 7. – 10. März 2013
Ort: Messe Luzern
Öffnungszeiten: Do bis So 10 – 17 Uhr

www.minergie-expo.ch

LEGENDE: Die Aussteller der Minergie Expo 2013 machen sich fit für die Gebäudemodernisierung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

ZT Fachmessen AG
5413 Birmenstorf
www.fachmessen.ch
Marco Biland
Messeleiter
Telefon 056 204 20 20
info@fachmessen.ch



7. – 10. März 2013 Messe Luzern

ANZEIGE

dynamisch



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

flexibel

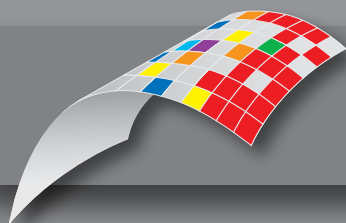


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

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

A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit
24h-Service 0848 852 856

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



isskanal.ch

Ablauf verstopft?
24h Notfallservice
0800 678 800

ISS KANAL SERVICES

Ein Zusammenschluss der
ISS Notter Kanalservice AG und ISS Jakober AG

▶ ABRECHNUNGSSYSTEME IN DER WASCHKÜCHE

ELEKTRON

Münz- und Gebührenautomaten BICONT

ELEKTRON AG

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

▶ BAUMPFLEGE



Pflege und Diagnose
für den Baum

Baumart AG

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

Baumart Luzern GmbH

6004 Luzern T 041 410 83 63

info@baumart.ch

www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG

Baumimmissionsüberwachung

Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

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

▶ DACHFENSTER

VELUX®

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

▶ FOTOVOLTAIK

ELEKTRO FÜRST

ELEKTRO-FÜRST HOLDING AG
Fürst Solar – Fotovoltaik-Anlagen
aus einer Hand.
Kostenlose und unverbindliche
Machbarkeitsstudien.
4614 Hägendorf
Tel. 062 216 27 27
admin@fuerst-elektro.ch
www.fuerst-elektro.ch

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN

Naef HAT-SYSTEM

...von den Erfindern der Rohrsanierung 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

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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,
Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstützung,
Heizöllagerungen, Kaminsysteme,
Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer
Lindengutstrasse
4663 Aarburg
Tel. 062 787 87 87
Fax 062 787 87 00
www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN



Hauswartungen im Zürcher Oberland
und Winterthur, 24h-Service
Treppenhausreinigung
Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH

Hauswart mit eidg. Fachausweis
Rennweg 3, 8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
Telefon 044 955 13 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

▶ IMMOBILIENMARKT

home.ch

Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninsertionen
in der Schweiz

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

X homegate.ch

Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-
ANALYSE SYSTEM

revis

Software für das Immobilien-
und Risikomanagement

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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE

Aandarta

Beratung · Implementierung · Schulung · Hotline

Vertriebspartner für

ABAIMMO

abacus business software

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

extenso

Erweitert Ihre Leistung.

EXTENSO IT-SERVICES AG

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



fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr autorisierter Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

i_mmob8.5
Eine klare Vision...

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



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**



W&W IMMO INFORMATIK AG

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

Naef ANROSAN

...von den Erfindern der Rohrsanierung im Gebäude

Naef 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

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

LT

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

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

REBY AG
LÜFTUNGSHYGIENE
056 442 10 11

Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

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

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

RENOVATIONSFENSTER

4B

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

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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

RATEX AG

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

SPIELPLATZGERÄTE

bürli

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
 Industriestr. 9, P. 7/5
 6055 Alpnach Dorf

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
 @dom-sicherheitstechnik.ch
 www.dom-sicherheitstechnik.ch

► WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG



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

Diatikon 043 322 10 00



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

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



ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern
und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

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

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

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

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

www.creditreform.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:
Peter Krummenacher, 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, Reismühlestr. 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

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9,
Postfach, 3000 Bern 6
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,
Hübelistrasse 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, Brunastrasse 39, 8002 Zürich,
T 043 817 63 23, welcome@smk.ch,
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

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

Immo Messe Schweiz

25.-27.03.13 St.Gallen

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

28.02.13 Mitgliederanlass
18.04.13 SVIT Frühstück
29.05.13 Mitgliederanlass Golfturnier
21.08.13 Partnerfirmenanlass
25.09.13 Generalversammlung
07.11.13 SVIT Frühstück

Basel

21.03.13 Mitgliederanlass

Bern

-

Graubünden

04.04.13 Generalversammlung

Ostschweiz

25.-27.03. Immo Messe Schweiz
St. Gallen
15.04.13 Generalversammlung

Romandie

24.04.13 Assemblée générale

Solothurn

-

Ticino

28.01.13 Seminario Diritto locativo,
Avv. Dr. Mosca, Manno
Seminario PPP, Avv.
Pedrazzini, Bellinzona
23.05.13 Assemblée generale
ordinaria, Locarno

Zentralschweiz

03.05.13 Generalversammlung

Zürich

07.02.13 Stehlunch
07.03.13 Stehlunch
14.04.13 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

18.04.13 Generalversammlung
03.09.13 Herbstanlass

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

17.01.13 Nachhaltigkeit und
Immobilieninvestitionen
21.03.13 Erfä Bern, Moosseedorf
17.04.13 Erfä Zürich, 9.15 Uhr
Au Premier, Zürich HB
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
20.09.13 fm meets fm, Kaufleuten,
Zürich
20.09.13 Generalversammlung, Zürich

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.

Erkennen Sie den Unterschied?

immopac ag entwickelt und implementiert Softwarelösungen für das Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, das Real Estate Investment Management, das Fondsmanagement und die Immobilienbewertung. Durch konsequente Fokussierung auf das Kerngeschäft sind wir heute Marktführer. Mit einem Standard, in dessen Weiterentwicklung wir ständig investieren.

2013 NEU:

Geschäftsübergreifende Prozessoptimierung mit der neuen Version von **immopac[®]** und dem **immopac[®] Online Business Center**.



immopac ag
Birmensdorferstrasse 125
CH-8003 Zürich

Tel. +41 43 501 31 00
Fax +41 43 501 31 99
www.immopac.ch

Eigentumsmanagement in Perfektion
Software für Ihr Immobilien Asset- und Portfoliomanagement

www.immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24

Sparen Sie Zeit und Geld!

ImmoScout24 – IHR Partner für
Immobilienmarketing

Zeit & Geld SPAREN

Erfahren Sie mehr an unserer Roadshow.
Ab März 2013 sind wir in Zürich, Basel, Bern,
Luzern und St. Gallen unterwegs.