

# immobilia



**STOCKWERKEIGENTUM**

# KONFLIKT- POTENZIAL

SEITE 4

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Warten auf Klärung durch Zweitwohnungsgesetz.....	14
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Babyboomer wohnen anders.....	28
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Energieversorgung Schweiz – von der Wasserkraft profitieren.....	44

## ZEIT REIF FÜR «ABZOCKER- INITIATIVE II»?



**URS GRIBI**  
«Missbräuche müssen  
rigoros unterbunden  
werden.»

• Das Ja zur Abzocker-Initiative hat weltweit für Schlagzeilen gesorgt und ist auf vermeintlich positives Echo gestossen. In einigen unserer Nachbarländer wurde die Diskussion angeheizt, mit der Schweiz gleichzuziehen. Sie tun gut daran, den eigenen Wirtschaftsstandort nicht ebenfalls mutwillig zu schwächen. Was in der Neid-Debatte völlig vergessen geht: Wer viel verdient, zahlt auch viel Steuern und AHV, spendet, investiert – was letztlich der Wirtschaft, den Arbeitsplätzen, uns allen zugute kommt.

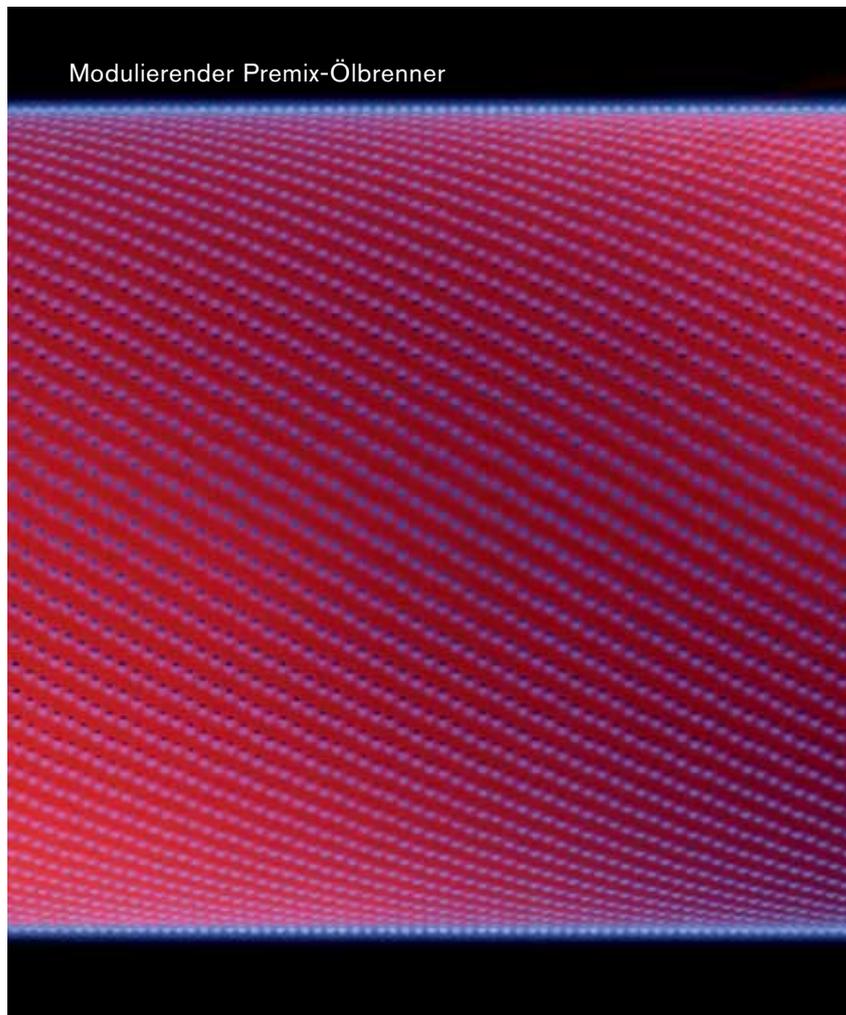
Als Gegner von wirtschaftsfeindlichen Forderungen, wie sie die Abzocker- oder 1:12-Initianten erheben, ärgert mich der missbräuchliche Bezug von staatlichen Leistungen viel mehr. Namentlich sind das Sozial-Schmarotzer, Subventionerschleicher oder Abgangsentschädigungs-Beamte. Nicht zu vergessen ist die stetig gewachsene Sozial-Industrie, die professionell mithilft, Gelder aus der Staatskasse «abzuzocken». Schweizweite Zahlen beispielsweise zum Sozialhilfemissbrauch fehlen, weil Kantone und Gemeinden diese unterschiedlich erheben. Hochgerechnet wird geschätzt, dass die Missbrauchsquote zwischen 2 und 10% liegt. Bei jährlich 1,9 Mrd. CHF an Sozialhilfeleistungen entspricht das 39 bis 190 Mio. CHF – kein Pappenstiel!

Die Schweiz darf stolz sein auf ihr soziales Netz, etwa, was die Altersvorsorge betrifft. Es trägt massgeblich zum sozialen Frieden im Innern bei und soll nicht grundsätzlich in Frage gestellt werden – auch wenn sich über die eine oder andere Ausgestaltung durchaus streiten lässt. Missbräuche aber müssen rigoros unterbunden werden. Sonst nimmt die Bereitschaft ab, das soziale Netz mitzutragen. Das wäre fatal.

Ist es Zeit für eine «Abzocker-Initiative II»? Nur dieses Mal mit umgekehrten Vorzeichen? An den Kragen ginge es dann jenen, die sich schamlos bereichern – nicht an Unternehmenswerten notabene, sondern an ungerechtfertigten staatlichen Leistungen.

Ihr Urs Gribi •

Modulierender Premix-Ölbrenner



## Die Kunst der Sparsamkeit

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

**Brennwerttechnik**

Solarsysteme

Wärmepumpen

## immobilia



**Titelbild:**  
Dominique Läderach, Experte für  
STWE-Finanzierung  
(Foto: Ivo Cathomen)

## FOKUS

- 04 HERAUSFORDERUNGEN IM STOCKWERKEIGENTUM**  
Dominik Läderach warnt vor einem wachsenden Konfliktpotenzial rund um die Erneuerung eines alternden Immobilienparks.

## IMMOBILIENPOLITIK

- 10 SCHWEIZER WIRTSCHAFT IM DAUERREGEN**  
Wirtschaftsfeindliche Volksbegehren haben derzeit Hochkonjunktur. Die linken Parteien positionieren sich heute schon im Hinblick auf die Parlamentswahlen 2015.
- 13 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK**
- 14 WARTEN AUF DIE KLÄRUNG**  
Auch nach Inkrafttreten der Übergangsverordnung zur Zweitwohnungsinitiative sind viele Fragen ungeklärt. Das Parlament ist gefordert.

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 MODERATE ERWARTUNGEN ZUR PREISENTWICKLUNG**  
Fahrländer Partner rechnen für dieses Jahr mit einer Trendwende der Immobilienpreise.
- 17 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 27 DER FÜNF-STERNE-MAKLER**  
Wer sich proaktiv einer Bewertung stellt, muss weniger fürchten, sagt Lars Grosenick.
- 28 BABYBOOMER WOHNEN ANDERS**  
Die Babyboomer kommen ins Rentenalter. Alterswohnungen sprechen sie aber kaum an.
- 31 «BÜRORÄUME ZU VERMIETEN»**  
Weniger das Überangebot als vielmehr die strukturellen Veränderungen der Nachfrage machen dem Markt zu schaffen.

## IMMOBILIENRECHT

- 34 MRA ABSTRACT: KÜNDIGUNG MANGELS RÜCKSICHT**  
Die Kündigung eines Mietverhältnisses ist rechters, wenn sich der Mieter trotz Mahnung nicht an die Nachtruhe hält und Nachbarn stört.
- 36 REVIDIERTE SIA-NORM 118**  
Die wichtigste Werkvertragsgrundlage soll Verträge erleichtern und das OR ergänzen.

## MANAGEMENT

- 38 BUSINESS INTELLIGENCE IN DER BEWIRTSCHAFTUNG**  
Mittels BI werden das Berichtswesen automatisiert und Daten zusammengefasst.
- 40 IM DIENSTE INSPIRIERENDER ARBEITSPLÄTZE**  
Je nach Unternehmen variieren die Anforderungen an die Büroimmobilie, an die Bürofläche und deren Möblierungskonzepte.

## BAU &amp; HAUS

- 44 VON WASSERKRAFT PROFITIEREN**  
Jörg Aeberhard, scheidender Leiter der Wasserkraft-Division von Alpiq, ist von der Bedeutung der Wasserkraft für die Schweiz überzeugt.
- 50 «SAUBER UND EFFIZIENT»**  
Wärmepumpen erfüllen diese Attribute nur, wenn verschiedene Faktoren zusammenpassen.
- 52 PLUSENERGIEHAUS: MIT DER SONNE INS PLUS**  
Auch bei guter Dämmung braucht es Energie für den Restbedarf. Die Sonne liefert sie.
- 54 NACHHALTIGER SUPERMARKT**  
75% Energieersparnis bei Supermärkten – laut einer Studie ist dies realistisch.
- 58 ERSATZ STATT SANIERUNG – EIN BEISPIEL**
- 60 EIN FLUGHAFEN DENKT LANGFRISTIG**  
Die Betreibergesellschaft des Frankfurter Flughafens hat mit den Immobilienberatern von pom+ Nachhaltigkeitsziele definiert.

## IMMOBILIENBERUF

- 62 IMMOBILIEN IM AUFBRUCH**  
Das 4. Real Estate Symposium in Baden lockte eine rekordverdächtige Anzahl Besucher an und überzeugte mit Referenten und Inhalten.
- 67 VORSCHAU: SVIT SUMMER CAMPUS 2013**
- 68 PODIUMSDISKUSSION SWISS REAL ESTATE INSTITUTE**  
Im voll besetzten Auditorium der HWZ diskutierten Fachleute über Chancen und Risiken einer Ausweitung der Geldmenge.
- 70 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 72 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## VERBAND

- 78 SVIT SOLOTHURN FEIERT**  
Das 40-Jahr-Jubiläum und die Wahl eines neuen Präsidenten sorgten für eine schwungvolle GV.
- 81 ERDÖL ENTSCHEIDE ÜBER KRIEG UND FRIEDEN**  
Seine Endlichkeit war Thema der Immobilienvision Ostschweiz von HEV und SVIT Ostschweiz.

## MARKTPLATZ

- 74 STELLENINSERATE**
- 84 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 98 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 101 ADRESSEN & TERMINE**
- 102 ZUGUTERLETZT**
- 102 IMPRESSUM**

## • ZITIERT



„Wir werden unser Portfolio im laufenden Jahr weiter optimieren und das hohe Ertragsniveau halten.“

## MARKUS GRAF

CEO Swiss Prime Site, zum Geschäftsabschluss 2012 der Swiss Prime Site.



# HERAUSFORDERUNGEN IM STOCKWERKEIGENTUM

Wird der Erfolg des Stockwerkeigentums zu dessen grössten Herausforderung? – Im Gespräch mit ImmoBilia warnt Dominique Läderach, Experte für Finanzierungsfragen rund um das Stockwerkeigentum, vor einem wachsenden Konfliktpotenzial im Hinblick auf die Erneuerung eines alternden Immobilienparks.

• **BIOGRAPHIE**  
**DOMINIQUE LÄDERACH**

Der eidg. dipl. Bankfachmann ist seit 2010 Leiter Firmenkunden bei der Raiffeisenbank Zürich. Davor war er Firmenkundenberater Immobilien bei Credit Suisse. Autor von «Asset-and-Liability-Management im STWE Erneuerungsfonds» und Fachexperte der Studie «Erneuerungsfonds im Stockwerkeigentum» der Hochschule Luzern im Auftrag des BWO. ●

IVO CATHOMEN\* ●

**– Dominique Läderach, wo sehen Sie die aktuellen Brennpunkte im Stockwerkeigentum?**

– Von besonderer Bedeutung ist gegenwärtig das Preisniveau von Eigentumswohnungen, namentlich in den grösseren Agglomerationen. Eine zweite Herausforderung ist die Erneuerung der Liegenschaften. Eine wachsende Zahl der Objekte kommt in absehbarer Zeit in den ersten umfassenden Erneuerungszyklus – mit den entsprechenden Fragen rund um die Finanzierung und die Entwicklungsstrategie.

**– Widmen wir uns zuerst der aktuellen Marktentwicklung. Sind die Preise aus Ihrer Sicht noch tragfähig?**

– Die Preise werden gegenwärtig vom Nachfrageüberhang getrieben. Gerade in den Agglomerationen hat die Zuwanderung zur Preissteigerung beigetragen. Ich würde beim aktuellen Preisniveau aber nicht von einer Übertreibung sprechen. Massgebend ist ein ausgewogenes Verhältnis zur Entwicklung des Einkommens. Diese Tragbarkeit ist immer noch gegeben. Käme es zu einer Preiskorrektur, würde diese weitgehend durch das Eigenkapital der Eigentümer aufgefangen.

**– Könnte eine Korrektur zu einer Nachschusspflicht der Eigentümer führen?**

– Der Marktwert und das Finanzierungsverhältnis einer Liegenschaft werden alle paar Jahre überprüft. Die Eigenmittelbetrachtung ist dabei nicht von gleich grosser Bedeutung wie die Tragbarkeit. Ausschlaggebend ist, ob die Hypothek verzinst und amortisiert werden kann.

**– Ist die Preisentwicklung auch eine Folge des billigen Geldes?**

– Die tiefen Zinssätze verleiten natürlich dazu, sich eine teurere Wohnung oder

ANZEIGE

**Dudler Reinigungen**

**Zuverlässiger und hochwertiger Dienstleister im Grossraum Zürich**  
**044 321 20 18**

Büros, Treppenhäuser  
Fenster, Wohnungen

[www.dudlers.ch](http://www.dudlers.ch)

*sauber ist schöner*





mehr Fläche zu leisten – oder überhaupt erst Wohneigentum zu erstehen. Das billige Geld heizt die Nachfrage zusätzlich an. **–«Kaufen ist billiger als mieten», heisst es oft. Stimmt diese Aussage auch wirklich?**

–Sie beruht nach meiner Meinung auf einer Momentbetrachtung. Beschränkt man sich auf Hypothekar- und Mietzinse, so mag sie zutreffen. Wenn man aber die gesamte Nutzungsdauer anschaut, dann müssen auch Erneuerungen und die Verzinsung der Eigenmittel berücksichtigt werden. Ob dann der Kauf tatsächlich günstiger ist als die Miete, hängt vom einzelnen Objekt ab und wird sich erst im Rückblick zeigen.

**–Sprechen wir von der zweiten Herausforderung, der bevorstehenden Erneuerung vieler Liegenschaften. Wo liegt das Problem?**

–Die Herausforderung ist, dass für spätere Erneuerungen zu wenig Rückstellungen gebildet und die Erneuerungsfonds zu wenig geäufnet werden. In der Vergangenheit profitierten die Eigentümer von der Wertsteigerung, sodass neues Geld für die Erneuerung aufgenommen werden konnte. Die gesetzlichen Grundlagen für das Stockwerkeigentum gehen zwar bis ins Jahr 1965 zurück. Der eigentliche Boom

des Stockwerkeigentums setzte jedoch erst in den 1990er-Jahren ein und erreicht derzeit ein bisher unbekanntes Ausmass. Das bedeutet, dass die meisten Liegenschaften im Stockwerkeigentum und die wichtigsten Bauteile den ersten umfassenden Erneuerungszyklus noch nicht erreicht haben. Nach und nach rücken nun aber Fragen rund um die Sanierung ins Blickfeld der

**» Einzahlungen in den Erneuerungsfonds könnten steuerlich begünstigt werden, um die Attraktivität zu erhöhen.«**

Eigentümer. Derzeit dürfte dies vor allem Liegenschaften mit Baujahr in den 1970er- und 1980er-Jahren betreffen. Nun ist es so, dass die Eigentümerschaft mit zunehmendem Alter der Liegenschaften in ihrer Zusammensetzung immer heterogener wird. Die einen sind seit der Begründung der Gemeinschaft dabei, andere haben später gekauft; junge Familien wohnen mit kinderlosen Paaren oder Alleinstehenden im Pensionsalter unter einem Dach. Je heterogener die Gemeinschaft, desto schwieriger

ist es, regelmässig Beschlüsse zu fassen. Entscheidungen von grosser Tragweite werden häufig blockiert.

**–Sie sprechen die Stockwerkeigentümer-Versammlung an. Was behindert die Entscheidungsfindung dort konkret?**

–Vieles dreht sich um die Erneuerung. Ist der Erneuerungsfonds zu schwach dotiert, hat dies eine Nachschusspflicht für

grössere bauliche Massnahmen zur Folge. Je unterschiedlicher die finanziellen Zielsetzungen und Möglichkeiten der einzelnen Eigentümer, desto kleiner sind die Chancen für einen Konsens. Am grössten ist diese Herausforderung bei gemischtwirtschaftlichen Liegenschaften oder solchen mit

Mietern und Wohneigentümern. Hier sind die Interessen und Strategien der verschiedenen Eigentümer teilweise diametral entgegengesetzt.

**–Warum ist es problematisch, wenn ein Teil der Wohnungen von den Eigentümern vermietet und ein Teil selber bewohnt wird?**

–Weil die Selbstnutzer andere Interessen haben als die Vermieter-Eigentümer. Wer eine Wohnung als Renditeobjekt hält, will die Rendite maximieren. Der Selbstnutzer

## » Die Umwandlung von Mietwohnungen in Stockwerkeigentum sehe ich nicht als gangbaren Weg.«

investiert anders, jeder investierte Franken hat für ihn sofort einen Mehrwert. Demgegenüber ist die Rendite für ihn völlig irrelevant. Ich mache ein Beispiel: Die Selbstnutzer möchten das Treppenhaus alle fünf Jahre neu streichen lassen. Für den Vermieter-Eigentümer würde ein Anstrich alle zehn Jahre reichen. Auch will der Vermieter-Eigentümer geringe Einzahlungen in den Erneuerungsfonds, weil diese die Rendite schmälern.

### – Wie kommt es zu einer ungenügenden Reservebildung?

–Bei der Begründung wird die Einzahlung in den Erneuerungsfonds mehr oder weniger zufällig gewählt. Regelmässig werden Sätze zwischen 0,1 und 0,5% des Versicherungswertes pro Jahr gewählt. Das betreffende Reglement wird in der Regel durch den Ersteller der Liegenschaft festgelegt. Niemand – weder Erbauer noch Käufer – hat Interesse an einem höheren Satz. Dies würde aus der Optik des Erbauers die Attraktivität des Objektes schmälern und aus der Warte des Käufers die Tragbarkeit verringern.

### – Wo liegt der «richtige» Satz?

–Richtig wäre es, den Bau ins Zentrum zu stellen und daraus die Strategie für die Entwicklung der Liegenschaft sowie die Höhe der Einzahlung abzuleiten. Meine Erhebungen zeigen, dass der Wert im Durchschnitt bei 0,75% des Versicherungswertes liegen müsste – mit einer grossen Streuung je nach Art und Zustand der Liegenschaft. Vielleicht landet man dann bei den häufig genannten 0,4%, vielleicht aber auch bei den 0,75%, die ich für ein Standardobjekt berechnet habe.

### – Mit der Abweichung zwischen Soll und Ist kommen über die Jahre erhebliche Deckungslücken zusammen. Was sind die Folgen?

–Kann sich die Gemeinschaft nicht auf eine Nachschusspflicht einigen, können Erneuerungen nicht an die Hand genommen werden. Die Massnahmen bleiben ein Flickwerk. Umfassende Schritte – die im Vergleich zu Einzelmassnahmen auch kostengünstiger wären – werden aufgeschoben. Dies führt zu einer schleichenden Entwertung der Liegenschaft. Nicht selten sind auch Gerichtsverfahren die Folge. Falls jedoch eine Nachschusspflicht beschlossen wird, stellt sich die Frage, ob diese Pflicht von allen erfüllt werden kann. Teilweise leistet die Gemeinschaft einen Vorschuss.

### – Können eine beschlossene Erneuerung und eine Nachschusspflicht im Extremfall dazu führen, dass jemand verkaufen muss?

–Grundsätzlich ja. Allerdings dürfte der Verkauf in einer solchen Situation nicht einfach sein. Liest sich ein potenzieller Käufer in die Protokolle der Stockwerkeigentümer-Versammlung ein, wird er den Konflikt erkennen, der dem Verkaufsentcheid vorausgegangen ist. Interessenten schrecken berechtigterweise vor dem Eintritt in eine konfliktbeladene Gemeinschaft zurück.

### – Haben Sie bereits Objekte angetroffen, bei denen eine umfassende Sanierung ansteht, die aber nicht finanziert werden kann?

–Ja, beispielsweise eine Liegenschaft mit 120 Einheiten aus den 1970er-Jahren, die im Umfang von 20 Mio. CHF komplett erneuert werden müsste. Etwa ein Zehntel davon ist im Erneuerungsfonds zurückgestellt, und man findet in der Gemeinschaft keine Einigung über die Entwicklung der Liegenschaft. Das Ergebnis ist, dass nichts gemacht wird und der Wert der Liegenschaft zu sinken beginnt.

### – Ist ein schwach dotierter Erneuerungsfonds heilbar?

–Eine Heilung ist in dieser Situation schwierig. Es wäre im Extremfall vorstellbar, dass die gesamte Liegenschaft an einen Investor verkauft wird, dass dieser die Liegenschaft erneuert und danach wieder an die vorherigen Stockwerkeigentümer verkauft.

### – Gibt es bereits konkrete Fälle für einen solchen Verkauf?

–Mir wäre bis jetzt noch keiner bekannt. Auch warten wir noch auf einen konkreten Fall, in dem eine Gemeinschaft einen Ersatzneubau realisiert.

### – Was sind Ihre Empfehlungen, um eine verfahren Situation in der Gemeinschaft zu deblockieren?

–Meine Empfehlungen setzen früh bei der strategischen Planung für die Liegenschaft an. Wenn eine grundsätzliche Einigkeit über die längerfristige Entwicklung der Liegenschaft besteht, ist die Grundlage für die daraus folgenden strategischen Schritte geschaffen: die Planung der Sanierungsschritte, deren Finanzierung sowie die Anlagestrategie für den Fonds.

### – Wer ist gefordert, auf eine solche strategische Planung hin zu arbeiten?

–Die Liegenschaftsverwaltung wäre prä-

destiniert. Je früher sie auf das Missverhältnis zwischen Sanierungsbedarf und finanziellen Möglichkeiten hinweist, desto besser. Allerdings wählen Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften aus einer kurzfristigen Optik häufig den günstigsten Anbieter. Eine strategische Planung wird dabei im Verwaltungsmandat meist nicht abgefolgt.

### – Ist es so, dass sich die meisten Eigentümer der Erneuerungskosten beim Kauf gar nicht bewusst sind?

–Ja, davon bin ich leider überzeugt. Die Informationen, die der Käufer erhält, sind oft unzureichend, um sich ein umfassendes Bild über die nötigen Erneuerungen zu machen. Die Kosten, die mit einer längerfristigen Werterhaltung verbunden sind, dürften allgemein von allen Parteien unterschätzt werden.

### – Worauf achtet man als Einsteiger?

–Eigentlich möchte man als Käufer in den eigenen vier Wänden wohnen. Man stellt dann aber fest, dass man in erster Linie in eine Gemeinschaft einsteigt und erst in zweiter Linie Eigentümer einer Wohnung wird. Das Wertverhältnis ist etwa zwei zu eins. Das dürfte den wenigsten bewusst sein. Für den Stockwerkeigentümer ist also der gemeinschaftliche Teil der Liegenschaft von entscheidender Bedeutung: Was geht in der Gemeinschaft vor? Wie ist sie zusammengesetzt? Wie ist der Zustand der

ANZEIGE

# Trockag

*Wann's uns Trockne salt!*

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

www.trockag.ch

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

Partner  



Liegenschaft? Welche Erneuerungen stehen wann an? Wie ist der Erneuerungsfonds dotiert?

**– Worauf achtet man bei einer neuen Liegenschaft?**

–Dort sind es beispielsweise die Quoten der einzelnen Wohnungen. Hat beispielsweise eine Wohnung eine aussergewöhnlich hohe Quote, so ist dies ein Warnsignal. Vorsicht ist auch bei gemischtwirtschaftlicher Nutzung geboten.

**» Neben dem Gesetz gibt es Best Practices und Empfehlungen, aber auch weisse Flächen, wo die Eigentümer sich selbst überlassen sind.«**

**– Sie empfehlen als ersten Schritt für die längerfristige Entwicklung einer Liegenschaft eine strategische Planung. Was heisst das?**

–Den Eigentümern steht grundsätzlich und ausgehend vom Bauwerk ein breiter Fächer an Entwicklungsmöglichkeiten offen. Bei Neubauten dürften die Qualitätserhaltung und die Sicherung der Positionierung im ursprünglichen Wohn- und Eigentümer-

segment im Vordergrund stehen. Bei einer älteren Liegenschaft zielt die Gemeinschaft vielleicht auf einen besseren energetischen Zustand mit Zertifizierung oder eine Komfortsteigerung ab.

**– Aus der Strategie leiten sich die Renovationszyklen ab. Stützen sich diese auf die Lebenserwartung der Bauteile?**

–Richtig. Anhand der Lebenserwartung der Bauteile lassen sich die Erneuerungsmassnahmen terminieren. Je nach baulicher Situation und Qualität der Bauteile kann die Lebensdauer schwanken. Um mehr Planungssicherheit zu erlangen, sind Fachpersonen gefragt. Sind die Erneuerungsschritte einmal definiert, können die Einzahlungen bestimmt werden.

**– Sie nennen die Anlagestrategie als Aufgabe der Gemeinschaft. Was gilt es hierbei zu tun?**

–In der Praxis liegt das Fondskapital hauptsächlich auf Spar- oder sogar auf Kontokorrentkonten. Dies ist angesichts der gegenwärtigen Zinssituation sträflich, ist doch mit dem Ertrag kaum die Inflation abgegolten. Je präziser die strategische Planung und die Planung der Erneuerungsmassnahmen, desto besser kann man den Kapital-

bedarf terminieren und die Rückzahlung der Anlagen staffeln. Kassenobligationen und Termin-Festgelder von Instituten mit hoher Bonität erachte ich als sinnvolle Anlageformen. Obligationen der öffentlichen Hand sind zwar ebenfalls sehr sicher, aber mit Wertschwankungsrisiken behaftet und derzeit ebenfalls sehr tief verzinst. Die Rendite sollte insgesamt über dem Inflationsatz liegen, damit diese als positiver Beitragszahler wirkt.

**– Und wie viel Liquidität sollte die Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft halten?**

–Je genauer die Planung, desto weniger Überraschungen erlebt die Gemeinschaft. Ein sinnvolles Mass für eine Liquiditätsreserve hängt von der Liegenschaft ab. Ältere Liegenschaften bergen mehr Überraschungen. 1 bis 2% des Versicherungswertes an liquiden Mitteln bei einem realistisch geöffneten Fonds sind eine sinnvolle Grösse. ●



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

# PROJEKT #4

officeatwork-Lösung  
für PRIVERA AG,  
Gümligen, umgesetzt  
und implementiert  
von Aandarta



« Komplexer und individueller – die steigenden Anforderungen an unsere Vorlagen waren der Grund, eine konsequente Linie in unseren Auftritt zu bringen. Das benutzerfreundliche officeatwork und die Fachkompetenz von Aandarta haben uns voll und ganz überzeugt. »

Martin von Schroeder, Leiter IT, PRIVERA AG, Gümligen

## Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im Bereich Enterprise Document Creation

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 #4  
[aandarta.ch](http://aandarta.ch)



  
**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Integrationspartner für  
 **officeatwork**

# Schweizer Wirtschaft im Dauerregen

Die Abzocker- und 1:12-Initiativen sind nur der Anfang: Wirtschaftsfeindliche Volksbegehren haben derzeit Hochkonjunktur. Die linken Parteien positionieren sich im Hinblick auf die Parlamentswahl 2015.



Aktion der Jungsozialisten von Ende März für ihre Initiative vor dem Bundeshaus (Foto: JUSO Schweiz).

SIMON HUBACHER\*

**VOLLE INITIATIV-PIPELINE.** Voraussichtlich im Herbst 2013 werden die Stimmbürger über die 1:12-Initiative zur Begrenzung der Managerlöhne befinden müssen. Gemäss der Vorlage soll «niemand in einem Jahr weniger verdienen als der bestbezahlte Manager im gleichen Unternehmen in einem Monat», schreiben die Initianten. Bundesrat, National- und Ständerat lehnen die Forderung ab. Der Schweizerische Gewerbeverband hat die Federführung im Kampf gegen das Volksbegehren übernommen, nachdem Economiesuisse bei der Abzocker-Initiative keine überzeugende Leistung gezeigt hatte.

Mit der 1:12-Initiative droht weiten Teilen der Schweizer Wirtschaft zum zweiten Mal innert kürzester Zeit grosses Ungemach. Nicht vergessen sind auch

das Ja zur Zweitwohnungsinitiative und die Ablehnung des Raumplanungs-Referendums. Doch in der Pipeline warten weitere Forderungen, die auf das Fundament von Unternehmen mit Standort Schweiz zielen.

**MINDESTLOHN-INITIATIVE.** Die vom Schweizerischen Gewerkschaftsbund lancierte Forderung verlangt für alle einen Mindestlohn von 4000 CHF bei 42 Wochenarbeitsstunden. Der Bundesrat lehnt das Volksbegehren ab; die beiden Kammern haben sich noch nicht geäussert. Eine erste repräsentative Meinungsumfrage – von den Initianten in Auftrag gegeben – ergab: 76% der Befragten sind dafür, dass es in der Schweiz einen gesetzlichen Mindestlohn geben soll. Nur gerade 22% sprechen sich dagegen aus.

Ob die derzeit hohe Zustimmungsrates aber tatsächlich für einen Erfolg an der Urne ausreicht, ist fraglich. Erfahrungen zeigen: Gerade linke Initiativen starten bei Umfragen gut, verlieren aber spätestens dann an Unterstützung, wenn sich bürgerliche Parteien und der Bundesrat im Abstimmungskampf auf der Nein-Seite engagieren. Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann relativiert im Interview mit der «Schweiz am Sonntag» denn auch die hohe Zustimmung: Bei Umfragen entscheide die Fragestellung. «Wird gefragt, ob man gerne etwas mehr Lohn haben möchte, dann sagt wohl jeder Ja.» Müsse der Befragte hingegen abwägen, ob er lieber kurzfristig etwas mehr Lohn oder mittelfristig eine gesicherte Arbeitsstelle hätte, dann sehe die Antwort schon anders aus.

**INITIATIVE «GRÜNE WIRTSCHAFT».** Lanciert von der Grünen Partei, verlangt die Initiative, den Ressourcenverbrauch bis 2050 zu senken. Zur Förderung einer grünen Wirtschaft könnte der Bund im Rahmen einer ökologischen Steuerreform steuerliche Anreize schaffen und eine Lenkungssteuer auf den Verbrauch natürli-

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

cher Ressourcen erheben. Was auf den ersten Blick noch vernünftig erscheinen mag, ist vor allem mit zahlreichen zusätzlichen Regulierungen verbunden, indem Bund, Kantone und Gemeinden neue Vorschriften für Produktionsprozesse, Produkte und Abfälle sowie für das öffentliche Beschaffungswesen erlassen dürften. Der Bundesrat lehnt die Initiative ab und will ihr mit einem indirekten Gegenvorschlag begegnen.

**INITIATIVE ENERGIE- STATT MEHRWERTSTEUER.** Die Grünliberalen wollen auf nicht erneuerbare Energien eine neue Steuer erheben. Gleichzeitig soll die Mehrwertsteuer abgeschafft werden. Damit erhoffen sich die Initianten die Unterstützung des Gewerbes und anderer Wirtschaftskreise. In

linken und grünen Kreisen wird die Forderung deshalb auch schon als «Geniestreich» bejubelt. Tatsächlich aber soll die Initiative den Boden für die so genannte «2000-Watt-Gesellschaft» ebnen, wie den Argumentarien zu entnehmen ist. Vor zwölf Jahren scheiterte eine Initiative der Grünen, die Ökosteuern zugunsten der AHV erheben wollten, mit nur 23% Ja-Stimmen.

Im Hinblick auf das Wahljahr 2015 haben verschiedene Parteien zudem weitere Volksbegehren angekündigt. Die SP beispielsweise plant bis zu fünf neue Initiativen. Beschlossen ist bisher eine: Sie will eine Finanztransaktionssteuer einführen. Die Grünen wiederum evaluieren eine Wohn-Initiative analog zu der, die soeben in Zürich Erfolg hatte.

Neben jenen Forderungen, die sich vor allem gegen die Wirtschaft wenden, gibt es noch andere, die von der anhaltenden Neid-Debatte profitieren könnten. Darunter fallen etwa die Erbschaftssteuer-Initiative oder jene zur Abschaffung der Pauschalbesteuerung («Millionärs-Initiative»). Eines ist jedenfalls sicher: Die Schweizer Wirtschaft ist politischem Dauerregen ausgesetzt – und eine Wetterbesserung ist nicht in Sicht. ●



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

ANZEIGE

«Bei **W&W** fühlen wir uns gut aufgehoben. Unsere Bedürfnisse werden wahrgenommen und rasch in Lösungen übergeführt.»

**Dieter Ruf** Direktor gribi theurillat Bewirtschaftung AG – Basel



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich.** [www.wwimmo.ch](http://www.wwimmo.ch)

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

**Wir erstellen für Sie professionelle Fotos Ihrer Immobilie oder Liegenschaft. Diese können Sie auf Wunsch zu einem eindrucksvollen Video-Slide verbinden. Mit Video-Clips werden digitale Wohnungsbesichtigungen möglich. [www.myhomegate.ch/foto-video](http://www.myhomegate.ch/foto-video)**



### Foto/Video

**Neue Möglichkeiten der digitalen Präsentation Ihrer Immobilie.**

**X homegate.ch**  
Das Immobilienportal





Davos – hier war der Zweitwohnungsboom schon früh.

**SCHWEIZ**

**WEITERES VORGEHEN BEIM RAUM-PLANUNGSGESETZ**

Nach der Zustimmung des Soveräns zur Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG) haben Bund, Kantone und Gemeinden gemeinsam die Umsetzung an die Hand genommen. Eine Arbeitsgruppe erarbeitet die Entwürfe für die Raumplanungsverordnung (RPV), die technischen Richtlinien zur Bauzonendimensionierung sowie den erneuerten Leitfaden für die Richtplanung der Kantone. Voraussichtlich im Herbst wird die RPV in die Vernehmlassung gehen; zum Leitfaden und zu den technischen Richtlinien wird dann eine Anhörung stattfinden. Das revidierte RPG soll zusammen mit der Raumplanungsverordnung (RPV) im Frühjahr 2014 in Kraft treten.

**KEIN ZWEITWOHNUNGSBOOM**

Der nach der Annahme der Zweitwohnungsinitiative oft beschworene Bauboom für Zweitwohnungen hat nicht stattgefunden. Im Gegenteil: Der Bau von Zweitwohnungen in den Tourismusgebieten zwischen der Annahme der Initiative am 11. März 2012 und Ende 2012 verlief rückläufig. In Graubünden nahm der Wohnungsbau 2012 um 6% ab, im Wallis um 8% und im Tessin um 25%. Einzig im Berner Oberland nahm der gesamte Wohnungsbau 2012 um 17% zu. Starke Wirkung zeigte die Einsprachefflut der Initianten. Gemäss eigenen Aussagen haben sie seit dem 11. März 2012 rund 2000 Einsprachen gegen Bauprojekte in Tourismusgebieten eingereicht. In Graubünden schlug sich dies in einem Rückgang der Bauaufträge um 21% nieder, im Wallis um 15% und im Tessin um 24%.

**HYPOTHEKARISCHER REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 2,25%**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2,25% und bleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Der Durchschnittszinssatz, der mit Stichtag 31. Dezember 2012 ermittelt wurde, ist gegenüber dem Vorquartal von 2,25% auf 2,19% gesunken. Der mietrechtlich massgebende Referenzzinssatz beträgt somit kaufmännisch gerundet weiterhin 2,25%. Er bleibt auf diesem Niveau, bis der Durchschnittszinssatz 2,13% unter- oder 2,37% überschreitet.

**PREIS EINES GRUNDSTÜCKS BLEIBT PRIVATSACHE**

Bei Grundstückverkäufen muss der bezahlte Preis weiterhin nicht veröffentlicht werden. Der Nationalrat hat an der Frühjahrssession die For-

derung der SP nach einer Publikationsvorschrift mit 130 zu 57 Stimmen deutlich abgelehnt. Heute steht es den Kantonen frei, ob sie Handänderungen publizieren und dabei auch den Preis offenlegen. Nach Angaben der vorberatenden Kommission veröffentlichten heute 19 Kantone die Handänderungen, nur in Genf und im Jura sind auch die Preise öffentlich.

**IMMOBILIENMARKT WIRD NICHT GEÖFFNET**

Ausländer können hierzulande weiterhin nicht unbeschränkt Grundstücke kaufen. Nach dem Nationalrat und dem Bundesrat sprach sich auch der Ständerat gegen eine Aufhebung der Lex Koller aus. Der Bundesrat erachtet dennoch nicht alle Probleme als gelöst. Er bleibe am Ball.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ

Master of Advanced Studies

**MAS Immobilienmanagement**

**Erweitern Sie Ihr Know-how und Ihre Karrierechancen!**

- Immobilieninvestments gewinnbringend führen
- Immobilien optimal nutzen
- Projekte erfolgreich entwickeln

**Nächster Studienstart:** 11. September 2013

**Info-Veranstaltung:** 30. April 2013, 17.45 Uhr im IFZ, Zug

**Weitere Informationen:** [www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)



# Warten auf die Klärung

Auch nach dem Inkrafttreten der Übergangsverordnung zur Zweitwohnungsverordnung sind viele Fragen rund um das Thema ungeklärt. Der Ball liegt nun beim Bundesgericht und dem Parlament.



Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative: Nun ist das Parlament im Gesetzgebungsprozess gefordert.

MICHEL DE ROCHE\*

**AUSGANGSLAGE.** Am 11. März 2013 wurde die Initiative «Schluss mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen», kurz Zweitwohnungsinitiative genannt, knapp von Volk und Ständen angenommen. Sowohl in den betroffenen Regionen als auch in der Immobilienwirtschaft waren Überraschung und Konsternation gross. Man hatte im Vorfeld der Abstimmung das Potenzial der Initiative unterschätzt. Nach einem wohl nicht ganz unberechtigten Aufschrei der Entrüstung darüber, dass das Unterland den Bergkantonen für die Zukunft vorschreibt, wie es mit seinem Boden umzugehen hat, machten sich die involvierten Parteien daran, die Umsetzung der Initiative zu planen. Der Verfassungstext lässt – wie bei mancher Initiative – viele Fragen offen, die es im Sinne einer Übergangslösung durch eine Verordnung des Bundesrates zu regeln galt. Die Zweitwohnungsverordnung wurde im August 2012 publiziert und vom Bundesrat auf den 1. Januar 2013 in Kraft gesetzt.

Im Nachgang zur Abstimmung kam es zu Hektik bei vielen Eigentümern von Bauland, die um die zukünftige Überbaubarkeit ihrer Parzellen fürchteten. Eine Flut von Baubehgehren wurde eingereicht und von vielen Gemeinden teilweise im Eilverfahren bewilligt. Die Bewilligungsbehörden sahen sich hierauf mit einer ebenso grossen Anzahl von Einsprachen und Rekursen kon-

frontiert. Alleine die Helvetia Nostra, ein Tochterverein des Initiativkomitees, reichte bis zum Ende des Jahres 2012 dem Vernehmen nach über 1500 Einsprachen und Rekurse gegen Baubewilligungen ein.

Heute – gut ein Jahr nach der Abstimmung – hat der Bundesrat zwar mit der auf Anfang 2013 in Kraft gesetzten Übergangsverordnung einige Leitplanken gesetzt. Nach wie vor sind aber viele Fragen offen.

» Eine klare Positionierung der Immobilienwirtschaft im Gesetzgebungsverfahren ist wichtig.«

**BAUBEWILLIGUNGEN.** Vielfach wurde unmittelbar nach der Abstimmung die Auffassung vertreten, dass ab dem Datum der Annahme der Initiative keine neuen Baubewilligungen für Zweitwohnungen erteilt werden dürften. Es war davon die Rede, dass sämtliche Verfahren bis zum Erlass einer entsprechenden Ausführungsregulierung sistiert werden sollten. Diese unhaltbare Meinung wurde letztlich aufgegeben. Es wurde eine Vielzahl an Bewilligungen auch für Zweitwohnungsprojekte erteilt.

Als erstes oberstes kantonales Gericht hielt das Verwaltungsgericht des Kan-

tons Graubünden in seinem Leiterteil vom 23. Oktober 2012 fest, dass die neuen Bestimmungen aufgrund der in der Initiative enthaltenen Übergangsbestimmungen erst ab dem 1. Januar 2013 in Kraft treten. Es verwarf die Auffassung der Initianten, dass bereits ab dem Datum der Annahme der Initiative keine weiteren Bewilligungen für Zweitwohnungen erteilt werden dürften. Dieser Auffassung folgten bisher alle weiteren kantonalen Gerichte, die sich mit diesen Fragestellungen zu beschäftigen hatten.

Das Bundesgericht hat sich zu dieser Frage bisher (Stand 27. März 2013) nicht explizit geäussert. Einzig in einem Entscheid vom 14. Dezember 2012 hielt es fest, dass die Zweitwohnungsinitiative nicht anwendbar sei, wenn das kantonale Rechtsmittelverfahren bereits vor der Annahme der Initiative abgeschlossen worden sei. Aufgrund der übrigen Hinweise des Bundesgerichtes in diesem Verfahren bleibt aber offen, wie es diese Frage klären wird. Es ist damit zu rechnen, dass ein Leitescheid im zweiten Quartal dieses Jahres ergehen wird.

**VERBANDSBESCHWERDERECHT DER HELVETIA NOSTRA.** Wie einführend festgehalten, legte die Helvetia Nostra flächendeckend Rechtsmittel gegen Zweitwohnungsprojekte ein. Bisher ist, soweit ersichtlich, keine kantonale höchste Instanz auf eine Beschwerde der Helvetia Nostra formell eingetreten. Als erstes Gericht urteilte das Kantonsgericht des Kantons Wallis am 26. Oktober 2012, dass die Helvetia Nostra keine Beschwerdeberechtigung habe. Bei den neuen Verfassungsbestimmungen gehe es nicht um eine Bundesaufgabe im Sinne des Bundesgesetzes über den Natur- und Heimatschutz, weshalb das entsprechende Verbandsbeschwerderecht auch nicht zur Anwendung komme. Die Helvetia Nostra zog entsprechende Urteile an das Bundesgericht weiter. Ein abschliessendes Urteil seitens der höchsten Instanz fehlt aber noch, es hat jedoch einer entsprechenden Beschwerde aufschiebende Wirkung erteilt. Nach wie vor können deshalb Projekte, die durch eine Einsprache von Helvetia Nostra blockiert sind, nicht gebaut werden. Auch bezüglich dieser Frage ist mit einem Leitescheid im zweiten Quartal dieses Jahres zu rechnen.

**VERFASSUNGSMÄSSIGKEIT DES VERORDNUNGSTEXTES.** Die Zweitwohnungsverordnung des Bundesrates lässt es unter einschränkenden Voraussetzungen zu, dass auch nach ihrem Inkrafttreten neue Zweitwohnungen bewilligt und gebaut werden dürfen. So soll es beispielsweise erlaubt sein, mehr als 25 Jahre bewirtschaftete Hotels in klassische Zweitwohnungen umzunutzen, wenn ein unabhängiges Gutachten feststellt, dass eine wirtschaftliche Weiterführung des Betriebes ohne Verschulden des Betreibers nicht mehr möglich ist. Diese, aber auch andere Bestimmungen der Verordnung werden von verschiedenen Experten als verfassungswidrig kritisiert. Es wird die Aufgabe des Bundesgerichts sein, diese Fragen zu klären, wenn es der-einst in einem konkreten Fall vorfrageweise die Verfassungsmässigkeit des Verordnungstextes zu überprüfen hat. Aufgrund

der noch zu durchlaufenden Instanzenzüge ist nicht damit zu rechnen, dass vor Ende dieses Jahres entsprechende Entscheide ergehen werden.

**AUSFÜHRUNGSGESETZGEBUNG.** Obwohl die Übergangsverordnung des Bundesrates eben erst in Kraft getreten ist, sind die Arbeiten am definitiven Gesetz zu Recht bereits aufgenommen worden. Es wird damit gerechnet, dass im Sommer eine entsprechende Vernehmlassungsvorlage fertig gestellt sein wird. Diese soll dann spätestens Ende 2013 dem Parlament übergeben werden. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Prozess – ein allfälliges Referendum vorbehalten – Mitte bis Ende 2015 abgeschlossen sein wird. Mit dem Datum des Inkrafttretens dieses Gesetzes werden dann auch letzte Unsicherheiten behoben sein, weil ein vom Parlament erlassenes

Gesetz im Unterschied zur jetzt geltenden Verordnung durch das Bundesgericht nicht auf seine Verfassungsmässigkeit überprüft werden kann. Dementsprechend wichtig ist eine klare Positionierung der Immobilienwirtschaft im Gesetzgebungsverfahren. So geht es nicht nur darum, die wirtschaftlichen Folgen der Initiative möglichst abzumildern, sondern auch die freie Nutzungsmöglichkeit von altrechtlichen Wohnungen zu erhalten. ●

Sämtliche im vorliegenden Artikel erwähnten Urteile sind auf der Homepage der Fachkammer Stockwerkeigentum [www.svit.ch/stwe](http://www.svit.ch/stwe) im laufend aktualisierten «Dossier Zweitwohnungsinitiative» verlinkt.



**\*LIC. IUR. MICHEL DE ROCHE**  
Der Autor ist selbständiger Advokat in Basel und Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE



Universität  
Zürich<sup>TM</sup>

Institut für Banking und Finance – CUREM



FHS St.Gallen  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

HOCHSCHULE  
LUZERN

HWZ Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

Einladung zur Informationsveranstaltung MAS in Real Estate

## Welcher Master passt zu Ihnen?

Finden Sie die beste Ausbildung für Ihre Ambitionen: alle Deutschschweizer Hochschulen, welche einen Weiterbildungsmaster in Real Estate anbieten, laden Sie zu einer gemeinsamen Informationsveranstaltung in Zürich ein.

Sie können sich an diesem Abend umfassend über die Weiterbildungsangebote informieren, die Studiengänge miteinander vergleichen und individuelle Fragen an die Studienleitungen stellen. Nach einer kurzen Präsentation der einzelnen Hochschulen und Studiengänge stehen die Kursleitenden für individuelle Gespräche zur Verfügung.

Der Anlass findet statt am **Montag, 13. Mai 2013 von 18.15 bis 19.00 Uhr**, anschliessend individuelle Gespräche im Restaurant **Au Premier**, am Hauptbahnhof, Bahnhofplatz 15, 8001 Zürich

Die Veranstaltung ist kostenlos, um eine Anmeldung an [info@curem.ch](mailto:info@curem.ch) wird gebeten. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und stehen bei Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.

[www.masrealestate.uzh.ch](http://www.masrealestate.uzh.ch)

[www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)

[www.fhsg.ch/weiterbildung](http://www.fhsg.ch/weiterbildung)

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien)

# Moderate Erwartungen

Nachdem im vierten Quartal 2012 die Immobilienpreise gestiegen sind, erwarten die Immobilienexperten von Fahrländer Partner für dieses Jahr Änderungen dieses Trends. Nicht jedes Segment wird gleichermassen betroffen sein.



Bei Mehrfamilienhäusern ist mit einer moderateren Preisentwicklung zu rechnen (Foto: 123RF).

**RED.** ●  
**STEIGENDE PREISE FÜR WOHNIMMOBILIEN.** Die Nachfrage am Wohnungs- und Häusermarkt ist weiterhin hoch. Im Segment der Mehrfamilienhäuser verzeichnet die gesamtschweizerische Preisentwicklung gemäss Fahrländer Partner im vierten Quartal ein Plus von 1,6% (-1,3% im 3. Quartal). Im Jahresvergleich ging die Preisentwicklung leicht zurück auf +4,7% (Vorjahr +5,3%). Vor dem Hintergrund der nach wie vor tiefen Zinsen und dem hohen Anlagedruck seitens institutioneller Investoren dürfte sich der Preisauftrieb etwas moderater fortsetzen.

Die Preise für Einfamilienhäuser stiegen um +1,7% (+0,4% im 3. Quartal). Die Eigentumswohnungen verzeichneten im unteren Segment ein Plus von 2,4%, im mittleren Segment von 2,6% und im gehobenen Segment von lediglich 0,4%.

Für Wohneigentum und Wohnungsmieten sieht der HEV-FPRE-Preiserwartungsindex, der auf Befragungen von Immobilienexperten beruht, für das laufende Jahr moderat steigende Preise. Bei den Wohnimmobilien im gehobenen Segment könnte die Preisentwicklung allenfalls stagnieren.

**DURCHZOGENE ERWARTUNGEN FÜR BÜROFLÄCHEN.** Bei den Büroflächen sind die Ausichten durchgezogen. Die Angebotsquote an Büroflächen ist vergangenes Jahr von +4,2% auf +4,7% gestiegen. Die weiterhin hohe Bautätigkeit, Probleme der Bankenbranche und Standortbereinigungen bei Grossunternehmen sind hierfür die Gründe. Es muss daher mit einer starken Zunahme leerstehender Büroflächen und mit entsprechenden Auswirkungen auf Preise und Mieten gerechnet werden.

**WENIG IMPULSE BEI VERKAUFSFLÄCHEN.** Der Konsumentenstimmungsindex des SECO signalisierte für Januar 2013 erstmals seit drei Monaten eine Aufhellung. Der UBS-Konsumindikator kletterte im Dezember von +1,23 auf +1,34 Punkte, was sich kaum auf den Detailhandel auswirkte. Die auch von Europa ausgehende Verunsicherung bezüglich Beschäftigung und Einkommensentwicklung dürfte den Detailhandel 2013 nicht beflügeln. Somit können von der Umsatzseite kaum Impulse für steigende Verkaufsflächenmieten erwartet werden.

**ZUVERSICHT FÜR DEN WIRTSCHAFTSBAU.** Positiver wird die Entwicklung im Segment Wirtschaftsbaue erwartet. Wie auch der CS-Bauindex zeigt, haben immer mehr Unternehmen trotz starkem Franken und schwierigem europäischen Umfeld wieder Tritt gefasst. So behauptet sich die Exportbranche erstaunlich gut, verzeichneten doch sieben von neun der wichtigsten Branchen zum Jahresbeginn einen Anstieg der Ausfuhren, was sich in der Handelsbilanz mit einem Januar-Überschuss von 2,1 Mrd. CHF niederschlug. Diese ermutigende Entwicklung dürfte sich eher positiv auf den Wirtschaftsbaue als Sparte des Hochbaus auswirken.

**RÜCKLÄUFIGER BAUINDEX.** Der Bauindex Schweiz der Credit Suisse und des Schweizer Baumeisterverbands sinkt im 4. Quartal 2012 um 3,5% und korrigiert damit zum Teil das überaus dynamische Wachstum des Vorquartals. Besonders ausgeprägt ist die Wachstumskorrektur im Wohnungsbau mit einem Rückgang um 5,3%. Diese Werte sind überwiegend auf Wettereinflüsse und Kapazitätsengpässe zurückzuführen. Noch offen ist, wie sich der diesjährige lange Winter auf die Bauentwicklung auswirkt. ●

ANZEIGE



**Ihre Schlüsselfigur im Immobilienportfolio!**

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



[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

**SCHWEIZ**

**LEICHTE AUFWÄRTS-TENDENZ BEI DEN PREISEN**

Gemäss ImmoScout24-IAZI-Immobilienindex verzeichnen die Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im Februar 2013 eine leichte Aufwärtstendenz. Die Angebotspreise für Einfamilienhäuser stiegen um 0,8%, die Eigentumswohnungs-Angebote um 0,7%. Auf die letzten zwölf Monate gesehen, rangieren die Eigentumswohnungen aber mit einem Anstieg von 4,7% deutlich vor den Einfamilienhäusern (+0,4%).

**ENDE DER WACHSTUMSPHASE**

Nach acht Jahren mit stetigem Wachstum sind die Umsätze im Bauhauptgewerbe im Jahr 2012 erstmals wieder zurückgegangen. Die nominellen Umsätze sind gegenüber dem rekordverdächtigen Vorjahr um 3,9% auf 18,9 Mrd. CHF gesunken. Dies geht aus der neuesten Quartals- und Jahresstatistik des Baumeisterverbandes hervor. Verursacht wurde der Rückgang vor allem durch die ungünstige Witterung. Die knappen Kapazitäten im Bauhauptgewerbe erlauben es nicht, solche Ausfälle während dem Rest des Jahres zu kompensieren. Gleichzeitig zeigt sich eine gewisse Konsolidierung der Baunachfrage: Die Auftragseingänge der Bau-firmen sind mit 0,8% nur marginal gesunken.

**KRITISCHE ZEITEN FÜR HAUSKÄUFER**

In insgesamt elf Bezirken der Schweiz bestehen laut Immobilien-Report der ETH Zürich und Comparis Anzeichen einer

Übertreibung. Dies ergaben die Daten von mehr als einer Mio. Kaufinserte für Häuser und Wohnungen von 2005 bis 2012. Betroffen sind allerdings nicht die Zentren, sondern Regionen in deren Peripherie. Im Kanton Zürich und am Zürichsee sind es zum Beispiel die Bezirke Horgen, Bülach, Hinwil und Höfe – nicht aber die Stadt Zürich und die Goldküste. Auch im Aargau gibt es kritische Gebiete. In der Westschweiz sind die Bezirke Jura-Nord, Vaudois und Monthey betroffen. In anderen Gebieten – im Kanton Zug und in den Bezirken Dietikon, Dielsdorf, Affoltern, Bremgarten, March und Lausanne – haben die ETH-Forscher im Jahr 2012 mit ihrem Berechnungsmodell Blasen festgestellt, die aber bereits wieder Luft verloren haben.

**WENIGER SCHLICHTUNGSVERFAHREN**

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden für Miet- und Pachtangelegenheiten wurden im zweiten Halbjahr 2012 insgesamt 15 655 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 sind dies 319 Neueingänge weniger. 6942 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Im zweiten Semester 2012 wurden 14 643 Fälle erledigt. In 47% der Fälle wurde eine Einigung der Parteien erzielt. In 14% wurde eine Klagebewilligung erteilt. In 4,5% der erledigten Fälle wurde ein Urteilstvorschlag angenommen, in 2,9% abgelehnt. In 0,4% der Fälle wurde bei vermögensrechtlichen Streitigkeiten bis zu einem Streitwert von 2000 CHF ein Entscheid getroffen. 4565 Fälle wurden anderweitig erledigt (Rückzug, Nichteintreten, Gegenstandslosigkeit oder

Überweisung an ein Schiedsgericht). Dies entspricht 31% der erledigten Fälle. 7954 Fälle waren Ende 2012 noch pendent.

**DAS VOLUMENWACHSTUM FLACHT AB**

Der Bauindex stagniert im 1. Quartal 2013 bei 132 Punkten. Keine Bausparte lässt eindeutige Wachstumsimpulse erkennen. Im Tiefbau standen der hohen Nachfrage nach Infrastrukturbauten auslaufende Grossprojekte und langfristig unsichere Finanzierungen gegenüber. Im Hochbau zeigt der Wirtschaftsbau zwar wiederkehrende Zuversicht, doch

im Wohnungsbau sind die Signale widersprüchlich. 2012 erhielten das zweite Jahr in Folge knapp 52 000 Wohnungen eine Baubewilligung. Zudem befanden sich im 3. Quartal 2012 mehr als 75 000 Wohnungen und damit die 1,6-fache Produktion des Jahres 2011 im Bau. Der Auftragsbestand kletterte im Wohnungsbau (Bauhauptgewerbe) im 3. Quartal auf 3,3 Mrd. CHF.



ANZEIGE

**Informationsanlass am 26. April 2013**  
**Weiterbildungsangebote**

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

**Zertifikatslehrgänge (CAS)**  
 Immobilienbewertung | Immobilienmanagement | Immobilienplanung

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

FHS St. Gallen, Weiterbildungszentrum, Rosenbergstrasse 59, St. Gallen,  
 Telefon +41 71 226 12 50, [weiterbildung@fhsg.ch](mailto:weiterbildung@fhsg.ch)

**FHS St. Gallen**  
 Hochschule für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz [www.fhsg.ch](http://www.fhsg.ch)

### SNB-KAPITALPUFFER UNZUREICHEND?

Die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) beurteilt die Massnahme des Bundesrates bzw. der Schweizerischen Nationalbank (SNB), den antizyklischen Kapitalpuffer zu aktivieren, als generell risikomindernd für das hiesige Bankensystem. S&P weist in einer Studie jedoch darauf hin, dass bei einer deutlichen Preiskorrektur im Schweizer Immobilienmarkt diese Massnahme womöglich nicht ausreichen wird, um die Banken vor den Konsequenzen eines möglichen Preiszerfalls zu schützen. S&P stellt bei weiterhin steigenden Hauspreisen trotz Kapitalpuffer-Massnahme tiefere Ratings für mehrere Schweizer Banken in Aussicht.

### LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBO-TS-MIETEN

Gemäss Homegate-Index stiegen die Schweizer Angebotsmieten im Februar 2013 leicht auf einen Indexstand von 109,2 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat betrug der Anstieg 2,25%. Im gleichen Zeitraum stiegen

die Mieten im Kanton Thurgau mit 4,72% am stärksten, gefolgt von den Kantonen Solothurn, Basel-Stadt und Basel-Land mit je 2,52%, Bern (+1,93%) und Zürich (+1,84). Der Kanton St. Gallen verzeichnete einen leichten Rückgang der Angebotsmieten um rund 0,28% im Vergleich zum Vormonat. In den Kantonen Waadt und Genf resultierte im Februar 2013 ein leichter Anstieg der Angebotsmieten um 0,09%. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sanken die Angebotsmieten um rund 0,43%.

### GRÖSSTES SOLARKRAFTWERK DER SCHWEIZ

Anfangs März wurde mit dem Bau des grössten Solarkraftwerkes der Schweiz auf dem Dach der Migros-Verteilbetrieb Neuendorf AG begonnen. Die rund 20 000 Solarmodule werden auf einer Fläche montiert, die fast 7 Fussballfeldern entspricht, und produzieren rund 5,2 MW Leistung. Die vollständige Inbetriebnahme des Solarkraftwerkes ist für Juli 2013 vorgesehen. Für die Projektentwicklung, Pla-

nung, Submission und professionelle Baubegleitung bis hin zur Inbetriebnahme des Solarkraftwerkes zeichnet die Energiebüro AG aus Zürich verantwortlich.



Blick über die weitläufigen Dachflächen des Hauptgebäudes.

### PERSONEN

#### WECHSEL BEIM SVIT SOLOTHURN

Der Zuchwiler Immobilien-treuhänder Hans Peter Merz wird neuer Präsident des Verbandes der Schweizer Immobilienwirtschaft SVIT, Sektion Solothurn. Er löst Myriam Huber-Merkle ab, welche die Solothurner Mitgliederorganisation vier Jahre lang präsidierte. Neben Merz wurden noch zusätzlich drei neue Vorstandsmitglieder von der Generalversammlung gewählt. Vizepräsident wurde Christoph Geiser (Feldbrunnen). Für Spezialaufgaben neu im Vorstand sind Michael Mägli und Marcel Peter (beide Olten). Als Beisitzerin mit dabei ist Helena Kissling, die fortan für das Sekretariat zuständig sein wird. Die weitere Besetzung des Vorstands ist unverändert mit Urs Grütter (Grenchen, politische Aufgaben), Michael Frieder (Olten, Kassier) und Joseph Weibel (Solothurn, PR und Kommunikation). An der Generalversammlung in Kestenhholz wurde ausserdem Roman Schreier (Etziken) zum Ehrenmitglied ernannt. Schreier ist seit 40 Jahren Mitglied des SVIT. Siehe Beitrag im hintern Teil dieser Ausgabe.

### NEUER PRÄSIDENT SGNI



Die Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) hat an ihrer Mitgliederversammlung Ronald Schlegel zu ihrem Präsidenten gewählt. Er übernimmt dieses Amt von Prof. Thomas Wehrmüller, der seit 2010 Gründungspräsident der SGNI ist. Ronald Schlegel ist Mitglied der Gruppenleitung der Piora Group AG. Er setzt sich zum Ziel, die Absichten der SGNI breiter abzustützen und noch stärker in der Wirtschaft zu verankern.

### NEUER VERWALTUNGSRAT DER IMPLERIA

An der ordentlichen Generalversammlung der Implenia AG wurden vier neue Mitglieder in den Verwaltungsrat gewählt. Es sind dies Hubert Achermann, Chantal Balet Emery, Calvin Grieder und Sarah Springman. Die bisherigen Verwaltungsräte Moritz Leuenberger und Theophil Schlatter haben sich nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung gestellt.

### POM+CONSULTING ERWEITERT TEAM

Das Beratungsunternehmen pom+Consulting AG baut das Führungs- und Beraterteam aus. Neuer Partner wird Joachim Baldegger. Er ist bereits seit Februar 2010 für

ANZEIGE

**Schweizer**

Umweltfreundlich und ästhetisch.  
Sonnenenergie-Systeme von  
Schweizer.



www.schweizer-metallbau.ch

pom+ im Bereich Immobilien-informatik tätig und ergänzt seit Januar 2013 als Fachexperte das Partnergremium. Stefan Guntern ist seit Januar 2013 neu als Senior Consultant tätig. Ebenfalls per Januar 2013 wurde Patricia Neupert zur Marketingleiterin befördert und zeichnet für sämtliche Bereiche der Kommunikation verantwortlich. Zu neuen Consultants ernannt wurden Manuel Brand, Sarah Dellasanta, Carole Mattmann, Jasmin Schiegg, Manuela Stucki und Claudia Surer.



Joachim Baldegger, neuer Partner bei pom+.

#### NEUER LEITER VERMARKTUNG DER INTERCITY BASEL

Der Verwaltungsrat des Immobiliendienstleisters Intercity Group AG hat Reto Brunner zum Leiter Vermarktung der Intercity-Gesellschaften mit Niederlassung in Basel ernannt. Er übernimmt die Position von Michel Eglin, der sich beruflich neu orientiert. Reto Brunner war bisher Bereichsleiter Vermarktung und Real Estate Investment eines grossen, national tätigen Immobilien-Dienstleistungsunternehmens. Der Immobilien-Verwalter mit eidg. Fachausweis und eidg. dipl. Verkaufsleiter war langjähriges Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK des Branchenverbandes SVIT.

#### FÜHRUNGSWECHSEL BEI ALACASA.CH

André Müller, CEO der alaCasa.ch AG, verlässt das Unternehmen per Mitte 2013. Er wird dem Schweizer Netzwerk für Qualitätsmakler künftig als Berater in Technologiefragen zur Verfügung stehen. Seine Funktion übernimmt der Verwaltungsratsdelegierte Roman H. Bolliger.

#### ABSCHLUSSFEIER AM IMF WÄDENSWIL

Erstmals haben Fachleute in der Schweiz das Diplom als Master of Science in Facility Management erworben. Von den fünf Studierenden, die ihr Studium im Vollzeit-Modus absolviert haben, erreichte Franziska Honegger den besten Notenschnitt. Weitere 29 Frauen und 23 Männer feierten gleichentags den erfolgreichen Abschluss ihres Bachelor-Studiums. Das Institut für Facility Management (IFM) der ZHAW ist schweizweit die einzige Anbieterin von Abschlüssen auf Stufe Bachelor und Master of Science in Facility Management sowie auf Stufe Master of Advanced Studies in Facility Management.



Institutsleiter Prof. Thomas Wehrmüller (rechts aussen) mit den ersten diplomierten Vollzeitstudierenden mit dem FM-Master-Titel (Bild: Tevy AG, Wädenswil).

#### DIPLOME FÜR «ENERGIEINGENIEURE GEBÄUDE»

22 Absolventinnen und Absolventen des «MAS Energie-

**Quorum** Software

IMMOBILIARERE  
IMMOBILIENER  
IMMOBILIE

.net

Software  
Stowe  
Verwaltung  
DMS  
Portfolio  
Makler  
Internet

[www.quorumsoftware.ch](http://www.quorumsoftware.ch)

ingenieur Gebäude» nahmen kürzlich ihre Diplome entgegen. Das vom Bund, vom Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) und von weiteren Fachverbänden getragene «Passerelle»-Programm ermöglicht Hochschulabsolventen aus einem technisch-naturwissenschaftlichen Fachbereich oder der Architektur eine zweijährige Umschulung bzw. Weiterbildung zu Fachspezialisten in der Energie- und Gebäudebranche. Das Programm ist Antwort auf den wachsenden Bedarf an solchen Spezialisten angesichts der geplanten Energiewende.



.....  
**UNTERNEHMUNGEN**

**SWISS PRIME SITE BESTÄTIGT ERTRAGSSTÄRKE**

Swiss Prime Site baute im Geschäftsjahr 2012 das Immobilienportfolio um 5,3% auf 8,6 Mrd. CHF aus und erweiterte mit der Akquisition von Win-

casa sowohl das Kompetenzspektrum als auch die Ertragsbasis. Unter Ausklammerung der Sondereffekte im Vorjahr stiegen der EBIT um 2,3% auf 519,1 Mio. CHF und der Gewinn um 9,6% auf 316,3 Mio. CHF. Der Verwaltungsrat schlägt eine unveränderte Ausschüttung von 3.60 CHF pro Aktie vor. Die Mieteinnahmen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,8% auf 407,4 Mio. CHF. Die Zusammensetzung des Portfolios nach Regionen veränderte sich nur geringfügig. Nach wie vor dominierten Zürich mit 38% (39%) sowie Genf und die Nordwestschweiz mit unveränderten Anteilen von 23% beziehungsweise 19%. Den höchsten Anteil zu den Mieterträgen trugen die Büroflächen mit 40% (41%) und die Verkaufsflächen mit unverändert 35% bei.

**IMMOFONDS VERKAUFT ZWEI LIEGENSCHAFTEN**

Im laufenden Geschäftsjahr hat der kotierte Immobilien-Anlagefonds ImmoFonds zwei Liegenschaften in St.Gallen und Weinfelden für insgesamt 9,0 Mio. CHF veräussert und damit einen Bruttogewinn

von 1,2 Mio. CHF erwirtschaftet. Nach den Verkäufen umfasst das Portfolio des ImmoFonds 116 Liegenschaften in 57 Schweizer Ortschaften. Gegenwärtig befinden sich Neubauprojekte in Islikon und St.Gallen mit einem Investitionsvolumen von 48 Mio. CHF in der Realisation. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2012/13 erzielte der Fonds per 31. Dezember eine Performance von 2,44%. Das Gesamtfondsvermögen stieg gemäss ungeprüftem Halbjahresbericht von 1225 Mio. CHF auf 1231 Mio. CHF und der Nettoertrag erreichte 20,8 Mio. CHF gegenüber 19,7 Mio. CHF in der Vorjahresperiode.

**KURSKORREKTUR BEI ALLREAL**

Das von Allreal im Geschäftsjahr 2012 erzielte Unternehmensergebnis lag deutlich unter dem Vorjahresresultat. Hauptgründe sind die markant tiefere Bewertung des Toniareals in Zürich-West infolge der verspäteten Fertigstellung sowie ein deutlich höherer Betriebsaufwand in der Generalunternehmung. Die von den beiden Geschäftsfeldern Immobilien und Generalunternehmung in der Berichtsperiode erbrachte Gesamtleistung verzeichnete ein deutliches Wachstum um 22,6% auf 1086 Mio. CHF. Dazu beigetragen hat insbesondere das gegenüber Vorjahr nochmals deutlich höhere, abgewickelte Projektvolumen von gegen 940 Mio. CHF. Mit 105.1 Mio. CHF lag das Unternehmensergebnis exklusive Neubewertungseffekt 8,6% unter dem Wert des Vorjahres. Das operative Resultat ist insbesondere geprägt von den auftragsbedingt höheren Personalkosten in der Generalunternehmung.

**SWISS ESTATES AG BAUT LIEGENSCHAFTSPORTFOLIO AUS**

SE Swiss Estates AG hat ein Immobilienpaket im Zentrum der Stadt Grenchen im Wert von 12,5 Mio. CHF gekauft, das aus insgesamt fünf Gebäuden besteht, die mehrheitlich zu Wohnzwecken genutzt werden. Im Zuge der Transaktion wurden neue Namenaktien der Gesellschaft im Umfang von 2,5 Mio. CHF gezeichnet. Nach Eintragung der entsprechenden Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital in das Handelsregister wird sich das Aktienkapital der Gesellschaft auf 11,87 Mio. CHF und das Partizipationsscheinkapital auf 14,15 Mio. CHF, insgesamt somit auf 26,02 Mio. CHF belaufen. Das Liegenschaftsportfolio wächst auf mehr als 80 Mio. CHF und die Soll-Mietnahmen steigen auf deutlich über 4,5 Mio. CHF pro Jahr.

**ERFREULICHES GESCHÄFTSJAHR FÜR INTERSHOP**

Die Intershop-Gruppe kann auf ein weiteres erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken. Der Reingewinn stieg um 2% auf 56,1 Mio. CHF respektive 26.73 CHF pro Aktie. Das Eigenkapital per Ende 2012 erhöhte sich auf 554 Mio. CHF respektive 264 CHF pro Aktie; die Eigenkapitalquote lag bei 43,8%. Das Renditeportfolio warf eine Bruttorendite von 6,9% und eine Nettoerrendite von 5,9% ab. Die Eigenkapitalrendite betrug 10,4%, die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften stieg leicht auf 9,1%. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Dividendenausschüttung von 20 CHF pro Aktie. Intershop erwartet im Geschäftsjahr 2013, unter Abschluss von Akquisitionen und

ANZEIGE



**LIFT-CONSULTING**  
unabhängige Beratung für Aufzüge

Sind solche Lift-Bauteile noch sicher?  
Wir prüfen dies für Sie.....

Lift-Consulting Menzel GmbH  
Ulmenweg 11,  
3176 Neueneegg  
T 031 882 04 26  
info@lift-consulting.ch  
www.lift-consulting.ch

# AllStar AS1®

Die bärenstarke EgoKiefer Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fensterlinie.

**Jetzt Unterlagen  
bestellen!**

Bestellen Sie unsere ausführlichen Informations- und Produktbroschüren. Bei einem unserer Vertriebsstandorte oder bei einem der über 350 Fachvertriebspartnern in der ganzen Schweiz: [www.egokiefer.ch](http://www.egokiefer.ch)



Light Art by Gerry Holstetter®

## Klimaschutz inbegriffen.

AS1® – so heisst der AllStar der Fensterbranche. Ob im Neubau oder für die Modernisierung, die EgoKiefer AllStar-Fensterlinie AS1® erfüllt all Ihre Wünsche. Das EgoKiefer AS1®-Fenster erfüllt alle aktuellen und künftigen Energievorschriften. Mit AS1® reduzieren Sie den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Werden auch Sie Klimaschützer.



**MINERGIE®**  
LEADING PARTNER

EgoKiefer Fensterlinie AS1® erhältlich in den Werkstoffen: Kunststoff und Kunststoff/Aluminium.

**Vorsprung durch Ideen.**

**EgoKiefer**  
Fenster und Türen

A leading brand of  **AFG**

Verkäufen, einen moderaten Anstieg der Mieterträge, einen überproportionalen Anstieg des Liegenschaftsaufwands, bedingt durch den Erwerb des Industrieareals in Oberwinterthur, sowie leicht rückläufige Finanzierungskosten.

### HOMEGATE AG BAUT AUS

Homegate ermöglicht seinen Inserenten neu die Weiterleitung ihres Inserates auf den Gratis-Immobilienmarktplatz von newhome.ch. Damit wird das Publikationsnetzwerk des grössten Schweizer Immobilienportals erneut ausge-

baut. Der Immobilien Marktplatz newhome.ch zählt zu den führenden Schweizer Immobilien-Plattformen. Als Gemeinschaftsangebot von 15 Schweizer Kantonalbanken ist er stark regional verankert und verfügt in zahlreichen Kantonen über ein grosses Angebot an Immobilien und Baulandparzellen.

### ORASCOM STÄRKT KAPITALBASIS

Orascom Development und Samih O. Sawiris haben beschlossen, die Kapitalbasis der Andermatt Swiss Alps zu stärken. Dabei wird Sawiris neuer Mehrheitsaktionär (51% An-

teil) durch Umwandlung seiner Kredite an die Orascom Development in Eigenkapital der Andermatt Swiss Alps. Zudem verpflichtet er sich, mit mindestens 150 Mio. CHF die Finanzierung des Projektes bis 2017 sicherzustellen. Zudem muss Sawiris das erwartete operative Cash-Defizit der Orascom Development im Jahre 2013 von bis zu 60 Mio. CHF decken. Ausserordentliche Ereignisse von 45,1 Mio. CHF und Rückstellungen aus dem Immobiliengeschäft von 27,3 Mio. CHF führten zu einem Verlust für Orascom Development im Jahre 2012 von 97,2 Mio. CHF.

### PSP MIT OPERATIVEM REKORDERGEBNIS

Im Jahr 2012 hat sich das operative Ergebnis der PSP Swiss Property gegenüber dem Vorjahr wiederum verbessert. Der Reingewinn ohne Bewertungseffekte erhöhte sich um 8,5% auf 161,6 Mio. CHF (149,0 Mio. CHF). Der entsprechende Gewinn pro Aktie betrug 3.60 CHF (3.47 CHF). Per Ende Dezember 2012 erreichte das Eigenkapital pro Aktie 80.64 CHF (75.28 CHF). Der Verwaltungsrat beantragt eine Barausschüttung von 3.20 CHF pro Aktie aus den Reserven aus Kapitaleinlagen. Dies entspricht einer Erhöhung von

ANZEIGE

# Facility Management Day 2013

Jahrestagung



Mittwoch, 22. Mai 2013

Bocken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

Themenschwerpunkte:

- 20 Jahre FM – und wie weiter?
- Podiumsdiskussion: Erfolgsfaktoren für Beschaffung und Implementierung von Facility Services
- Public Real Estate: Herausforderung Bildungsbauten – Erfahrungen im industriellen Holzbau
- Provider Management: Gos und No-Gos
- Praxis Cases von unseren Wirtschaftspartnern
- Networking

Weitere Informationen:  
www.kammer-fm.ch  
E-Mail: kammer-fm@svit.ch

Mit Unterstützung von:



6,7% gegenüber dem Vorjahr. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios betrug 6,3 Mrd. CHF (6,0 Mrd. CHF) und setzt sich zusammen aus 163 Büro- und Geschäftshäuser. Die Leerstandsquote betrug Ende 2012 8,0% (8,3%), 1,3 Prozentpunkte sind auf laufende Sanierungsarbeiten an diversen Liegenschaften zurückzuführen.



Dr. Guenther Gose, VR-Präsident PSP

## VERHALTEN OPTIMISTISCHER AUSBLICK

Die Warteck Invest AG, Basel, schliesst das Geschäftsjahr 2012 mit einem Konzerngewinn von 11,3 Mio. CHF ab (13,0 Mio. CHF). Die Eigenkapitalrendite ging um 14,3% auf 5,4% zurück. Mit 2,4% ist die Leerstandsquote nach wie vor tief (2,2%). Unter Berücksichtigung der Ertragsausfälle betragen die Ist-Mieterträge 26,2 Mio. CHF, 6,9% weniger als im Vorjahr. Von den gesamten Mieterträgen stammten rund 44% aus Wohnnutzung, 29% entfielen auf die Büronutzung und 11% auf Verkaufsflächen. Die restlichen 16% der Einnahmen stammten aus Parkplätzen, Gastro- und Gewerbeflächen sowie Lagernutzung. Im Berichtsjahr wurden erneut wertvermehrnde Investitionen in Höhe von 7,1 Mio. CHF in den Liegenschaftsbestand getätigt. Unter Berücksichtigung des Ergebnisses aus Neubewertung erreichte das Portfolio damit zum Stichtag einen Marktwert von 489,5 Mio. CHF, was einer leichten Abnahme von 1,8% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

## PROJEKTE

### GRUNDSTEINLEGUNG DER LINDBERGH-ALLEE IN GLATTPARK

Die Lindbergh-Allee liegt an der Thurgauerstrasse am nordwestlichen Rand des Glattparks, dem städtebaulichen Entwicklungsgebiet der Stadt Opfikon. Der Gebäudekomplex wurde von Stücheli Architekten im Auftrag der Immobilien-Entwicklung der Steiner AG entwickelt. Realisiert wird die Lindbergh-Allee von der Steiner AG, finanziert wird das Vorhaben durch den Immobilienfonds Credit Suisse 1a Immo PK. Dieser erwarb das Projekt im Februar 2012 und investiert 173 Mio. CHF in die Überbauung Lindbergh-Allee. Der Komplex Lindbergh-Allee ist eine markante Blockrand-Bebauung. Die Gebäude sind sechs bis sieben Geschosse hoch. Gut 11 600 m<sup>2</sup> der hier entstehenden Flächen sind für eine Büronutzung, zirka 11 200 m<sup>2</sup> für 142 Mietwohnungen und weitere 4200 m<sup>2</sup> für Verkaufs- und Gewerbeflächen vorgesehen. Der Opfikerpark mit seinem 550 Meter langen See ist in wenigen Gehminuten erreichbar.

### KONSORTIUM GEWINNT AUFTRAG VON PAUL SCHERRER INSTITUT

Als ARGE EquiFEL Suisse haben Alpiq InTec, Specogna Bau AG und Eberhard Bau AG vom Paul Scherrer Institut (PSI) den Zuschlag zur Umsetzung des Gebäudes und der technischen Infrastruktur für die neue Grossforschungsanlage Freie-Elektronen-Röntgenlaser SwissFEL erhalten. Für die Federführung und die Bereitstellung der technischen Infrastruktur ist Alpiq InTec verantwortlich. Die Bauarbeiten

für das SwissFEL-Gebäude und für die technische Infrastruktur starten im April 2013. Die Übergabe des Gebäudes an das PSI ist für Ende 2014 geplant, Ende 2016 soll der SwissFEL in Betrieb gehen.



### ARE IN NEUEM VERWALTUNGSGEBÄUDE

Der Neubau für das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) in Ittigen wurde bezogen. Für den Neubau an der Worblentalstrasse in Ittigen hatte das Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL) im Jahr 2010 einen Projektwettbewerb ausgeschrieben. Weniger als zwei Jahre später ist das im Wettbewerb siegreiche Projekt, ein viergeschossiger Holzbau mit langfristig flexiblen Nutzungsmöglichkeiten, bereits bezugsbereit. Das eigentliche Aufstellen der Holzelemente dauerte knapp einen Monat. Das Gebäude mit

rund 100 Arbeitsplätzen weist Minergie-P-Eco-Standard auf und hat das Label «Gutes Innenraumklima» erhalten.

### NEUNUTZUNG DER MARKTHALLE BASEL

Die Markthalle Basel hat im vergangenen Herbst angekündigt, ihre Gesamtstrategie neu zu überprüfen. In diesem Zusammenhang wurden durch die Eigentümerin Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland verschiedene Nutzungskonzepte für die Kuppelenebene in Auftrag gegeben und evaluiert. Der Entscheid, welches Konzept realisiert wird, steht bevor. Ende März schlossen die Geschäfte der Kuppelenebene ihre Türen. Für die Öffentlichkeit bleibt die grosse Halle unter der Kuppel aber weiterhin geöffnet. Der Zugang zu den Geschäften in den Randbauten und in der Säulenebene ist wie bisher uneingeschränkt möglich.

#### FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilien an [info@svit.ch](mailto:info@svit.ch)

ANZEIGE



Wärme und Strom vom Dach.  
Sonnenenergie-Systeme von  
Schweizer.



[www.schweizer-metallbau.ch](http://www.schweizer-metallbau.ch)

VERTRAUEN IST  
GUT – SERVICE  
IST BESSER!



REMO KÄSER (1. Rang Eidg.  
Nachwuchsschwingertag 2012)  
ADRIAN KÄSER (Schwingerkönig 1989)



Sicher wie Wilhelm Tell,  
mit unserem Servicevertrag treffen  
Sie garantiert ins Schwarze!

Infos unter: [waltermeier.com/service](http://waltermeier.com/service)

WIR MACHEN DEN  
UNTERSCHIED

WÄRME/KLIMA/SERVICE

**walter  
meier**

**INTERNATIONAL**

**INVESTOREN SETZEN  
AUF SICHERHEIT**



München und Berlin belegen in der Studie «Emerging Trends in Real Estate Europe 2013» von Urban Land Institute (ULI) und PricewaterhouseCoopers (PwC) die Plätze 1 und 2. Auf Rang drei rangiert London, das gegenüber der letztjährigen Studie am meisten zugelegt hat. Zürich (Rang 7) ist dagegen eine der Städte, die gemäss der jährlichen Umfrage unter Anlegern häufig unterschätzt wird. Generell sind die westeuropäischen Metropolen am höchsten bewertet. Am schlechtesten schneiden Städte in Ländern ab, die am meisten von der Euro-Schuldenkrise betroffen sind oder die noch mit den Folgen der Finanzkrise 2008 kämpfen, so zum Beispiel Athen, Lissabon, Dublin, Madrid und Barcelona.

**BUSSE WEGEN  
HYPOTHEKEN-DEALS**

Die Deutsche Bank muss sich für Hypothekengeschäfte zu Zeiten der Finanzkrise verantworten. Die zuständige Aufsichtsbehörde des US-Bundesstaats Massachusetts verhängte ein Bussgeld von 17,5 Mio. USD gegen das Frankfurter Institut. Die Bank soll ihre Kunden über Interessenkonflikte bei bestimmten Hypothekenspapieren im Unklaren gelassen haben.

**KLAGE WEGEN  
LIBOR-MANIPULATION**

Der US-Immobilienfinanzierer Freddie Mac geht wegen der Manipulation des Referenzzinssatzes Libor juristisch gegen mehr als ein Dutzend Banken vor. Unter ihnen sind die Schweizer Grossbanken UBS und Credit Suisse. In Europa hat UBS bereits eine Strafe von 1,5 Mrd. USD akzeptiert, um Vorwürfe in ähnlichen Fällen auszuräumen.

**DEM HIMMEL NAHE**

Das im März eröffnete JW Marriott Marquis Dubai ist zwar der neue Rekordhalter für das höchste Hotelgebäude der Welt, doch der wahre Spitzenreiter unter Unterkünften in luftiger Höhe ist weiterhin das Ritz-Carlton im International Commerce Center in Hong Kong. Sämtliche Zimmer des höchstgelegenen Hotels der Welt befinden sich im dreistelligen Etagenbereich auf über 400 Meter Höhe. In den asiatischen Metropolen sind noch weitere Wolkenkratzer-Hotels geplant.



Tragwerke im Holzbau:  
 Mehrzweckhalle, Villaz-St-Pierre FR  
 (Corinne Cuendet, Clarens /Lignum)



**VERANSTALTUNGEN**

**TRAGWERKE IM HOLZBAU**

Holz wird bei Tragwerken grosser Neu-, Um- und Erweiterungsbauten in der Schweiz

vermehrt eingesetzt. Die Entwicklungen gehen dabei in drei Richtungen: hoch hinaus, weit gespannt und stark belastet. Der 7. Holzbautag an der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau in Biel

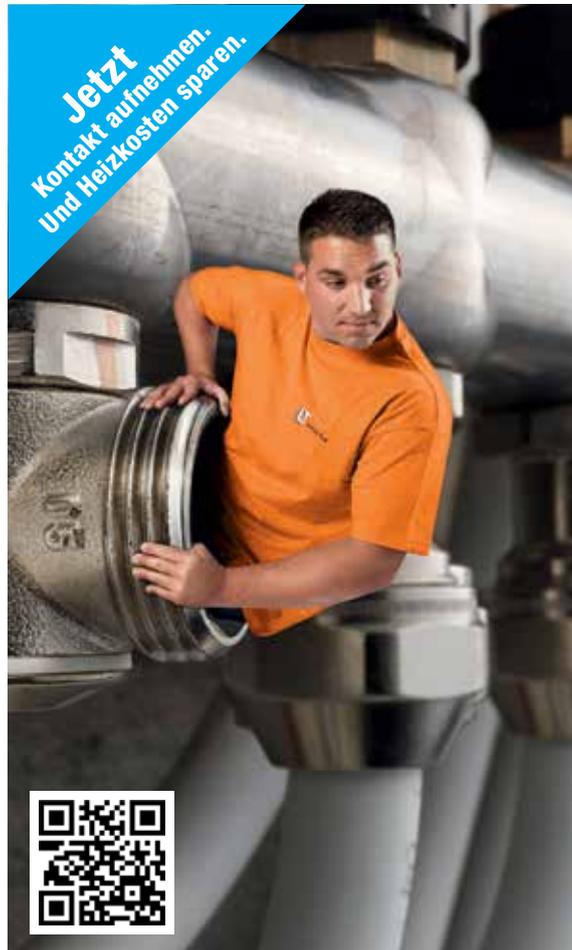
widmet sich am 2. Mai 2013 diesen Trends. Weitere Themen sind Sicherheit sowie kreative und komplexe Dachformen. Die Referate werden von einer Fachaussstellung begleitet. Das Detailprogramm des Anlasses findet sich unter [www.ahb.bfh.ch](http://www.ahb.bfh.ch) sowie unter [www.lignum.ch](http://www.lignum.ch).

**QUALITÄT DURCH MÄSSIGUNG?**

Der SIA führt am 18. Juni 2013 gemeinsam mit der Stadt Zürich (Amt für Hochbauten, Umwelt- und Gesundheitsschutz, Immobilien-Bewirtschaftung) und Energie-Schweiz eine Tagung zum

Thema «Suffizienz im bebauten Raum» durch. Die Organisatoren verstehen die Tagung als Wissenspool und Austauschplattform für Fachleute unterschiedlichen Hintergrunds, mit dem Ziel, Suffizienzstrategien für die eigene Praxis abzuleiten. In Ergänzung zur Tagung erscheint zeitgleich ein zweisprachiges Sonderheft der Zeitschriften «TEC21/TRACÉS», in dem ausgewählte Fragen vertieft behandelt werden. Tagungsort ist das «Folium» am Kalenderplatz (Sihlcity) in Zürich. Das Detailprogramm sowie die Anmeldemöglichkeit findet sich unter: [www.sia.ch/suffizienz](http://www.sia.ch/suffizienz).

ANZEIGE



**Jetzt**  
 Kontakt aufnehmen.  
 Und Heizkosten sparen.

**Kalte Böden?**

**Kein Grund für erhitzte Gemüter.  
 Wir bringen Ihren Heiz-Kreislauf sofort wieder in Gang.**

- Meine Bodenheizung ist über 20 Jahre alt.
  - Meine Wohnräume sind zu kalt.
  - Meine Bodenheizung hat ein Problem, das ich nicht definieren kann.
- Wer hier oben mindestens ein Feld angekreuzt hat, sollte hier unten unbedingt ein weiteres Kreuzchen machen.**
- Bitte vereinbaren Sie einen Gratis-Beratungstermin mit mir: Ich möchte mehr über Zustand, Risiken und mögliche Sanierungsverfahren meiner Heizleitungen wissen.

**Name/Vorname:** \_\_\_\_\_

**Strasse/Nr.:** \_\_\_\_\_

**PLZ/Ort:** \_\_\_\_\_

**Telefon:** \_\_\_\_\_

**E-Mail:** \_\_\_\_\_

**Einsenden an Lining Tech AG, Seestrasse 205, Postfach, 8807 Freienbach/SZ Oder via QR-Code. Oder Telefon: 044 787 51 51**



**Telefon: 044 787 51 51, [rohrexperten.ch](http://rohrexperten.ch)**



Event Halle,  
Messe Basel



Marc Sway

# FOR MEMBERS ONLY!

Stress

Stefanie Heinzmann



Jetzt online anmelden!

[www.svit-festival.ch](http://www.svit-festival.ch)



EIN DANKESCHÖN DES SVIT AN SEINE MITGLIEDER.

## DER FÜNF-STERNE-MAKLER: TAKTIK BEWERTUNGEN

• Die Maklerkartei enthält viele Menschen, die nicht gekauft haben – und aktuell noch mehr, die nicht gemietet haben, sprich: einer von vielen unglücklichen Aspiranten auf die Drei-Zimmer-Wohnung mit Blick auf den Zürichsee. Unzufriedene und frustrierte vermeintliche Dienstleistungsempfänger tummeln sich aktuell gern in Bewertungsportalen wie Qype oder Yelp. Das birgt hohes Gefahrenpotenzial, ist doch eine Tatsache unumstösslich: Unzufriedene Kunden meckern 18-mal, zufriedene Kunden empfehlen uns nur dreimal weiter. Es ist nur noch eine Frage von Monaten, bis in den einschlägigen Immobilienportalen Maklerbewertungen stehen.

Warum? Weil der Trend klar ist: Die Kunden unserer Zeit sind keine einzelnen, dem Dienstleister auf Gedeih und Verderb ausgelieferten Individuen, sondern bilden Gemeinschaften, die bewegen und verändern und vor allem aufklären wollen. Bewertet wird aktuell alles und jeder, von Skigebieten ([www.bergfex.ch/schweiz/top10/](http://www.bergfex.ch/schweiz/top10/)) über Banken und Privatbanken ([www.banken-test.ch](http://www.banken-test.ch)) bis hin zu lokalen Dienstleistern wie Restaurants oder Coiffeure (Qype und Yelp); dies gilt insbesondere für Zürich. Der Grund für den Bewertungs-Hype: Informationen neutraler bis «befreundeter» Dritter über Dienstleister gelangen ungebrems in die Köpfe der Empfänger und werden Basis für Entscheidungen und Meinungen. Die Listings, Kritiken und Empfehlungen stehen für einen Umdenkprozess unserer Gesellschaft und sind die Referenzen von Morgen. Die Bewertenden werden nicht nur als anonyme Stimmabgeber

gesehen, sondern als Community, die sich vor allem für eines stark macht: Den Kundendienst zu verbessern und das Preis-Leistungs-Verhältnis auf einem ausgeglichenen Niveau zu halten. Und das gerne auch mit schlechten bis miserablen Bewertungen.

Wie weit ist die Bewertungsmanie der Kunden mittlerweile auf den Immobilienmarkt durchgedrungen? Qype zählt, Stand Mitte Februar, gerade mal 10 registrierte Immobilienvermarkter in Zürich mit einer einzigen Bewertung. Weitere Recherchen bei deutschsprachigen Bewertungsportalen wie maklerempfehlung.de ergeben leider (noch) nichts für den Schweizer Markt. Schade! Also gibt es zwei Möglichkeiten: Abwarten, dass die Portale damit anfangen und jeder die Bewertung vornehmen kann, inklusive verprellter Nicht-Mieter. Oder selber aktiv werden und den Bewertungsvorgang von innen heraus anstossen. Das ist gar nicht schwer, umgeht Missmutige und gehört morgen ohnehin zum guten Vermarkterton.

«Systematisches Aussortieren», sprich: die Müllabfuhr, gehört in Fredmund Maliks Management-Kybernetik zu den Werkzeugen des Managers. Die glücklichen Käufer und Verkäufer sind es, die es gezielt zu animieren gilt. Das bedeutet: Ich als Immobilienvermarkter muss vorleiten und selber die Bewertungsmaschinerie in Gang setzen. Ein Link an den glücklichen Partner stösst einen differenzierten und dennoch vorab positiv gesteuerten Bewertungsprozess an. Was lässt sich bewerten? Die Verbindlichkeit der Dienstleistung, die Quali-

### LARS GROSENICK

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



tät des Exposés, die prompte Einstellung in sämtlichen wichtigen Immobilienportale, die Vorselektion der Interessenten, die fundierte Finanzierungsberatung... Die Liste ist beliebig lang und kann von jedem Vermarkter selber in Bezug zu seiner eigenen Spezialisierung gesetzt werden.

Wer sich hierauf einlässt, kann entspannt seiner Leistungsbeurteilung entgegensehen und den Bewertungshype zu eigenen Marketing- und Vertriebszwecken gelassen nutzen. Der einfachste Weg sicherlich: Die eigene Homepage für Bewertungen öffnen. Demnächst vielleicht

über ein kleines neues Tool in der Immobiliensoftware. Und die anderen, die Negativblogger und -bewerter? Hier heisst es: Zähne zusammenbeissen und in die Offensive gehen. Bei [www.netztaucher.com](http://www.netztaucher.com) geistert seit einigen Jahren eine ausgesprochen unerschönte Kritik über die Dienstleistung eines Immobiliensoftware-Herstellers herum. Diese hat der Autor prompt mit einer offenen Entschuldigung im Blog beantwortet. Das zog neben einer heissen Diskussion zwischen Fans und Feinden einige «Chapeaus» nach sich: Respekt für die Offenheit im Umgang mit konstruktiver Kritik.



### Weiterbildung Immobilienmanagement

- > Immobilienbewerter/-in eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in eidg. FA
- > Immobilien-Treuhänder/-in eidg. Diplom

**Gerne beraten wir Sie persönlich. Kontaktieren Sie uns!**  
Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)



Schweizerischer Verband  
der Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



Immobilien- und Bildungskompetenz

# Babyboomer wohnen anders

Die Babyboomer kommen ins Rentenalter. Ihre Wohnbedürfnisse unterscheiden sich von jenen ihrer Vorgängergeneration. Sie sprechen kaum auf Alterswohnungen an. Dies zeigt eine aktuelle Erhebung im Auftrag des Kantons Zürich.

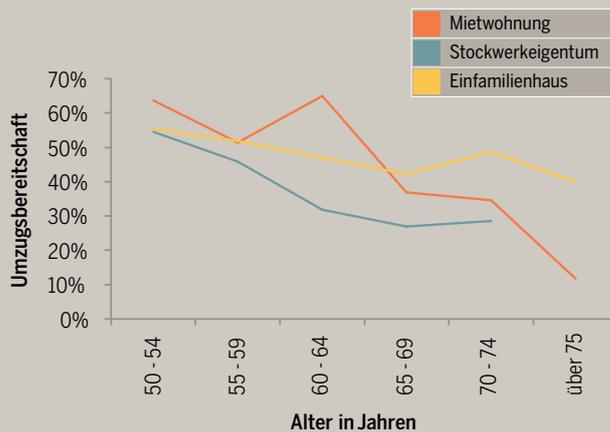
DARSTELLUNG 1: UMZUGSBEREITSCHAFT NACH ALTER

(n=660)



DARSTELLUNG 2: UMZUGSBEREITSCHAFT NACH ALTER UND WOHNFORM

(n=660)



Mieter sehen mit der Pensionierung einen Anlass zum Umzug, Hauseigentümer vor allem mit steigendem Alter.

JOËLLE ZIMMERLI\*

**VERÄNDERTE LEBENSITUATION DER «KÜNFTIGEN ALTEN».** Die geburtenstarke Generation der Babyboomer, also die zwischen 1943 und 1963 Geborenen, kommt ins Pensionsalter. Sie werden die Nachfrage nach Wohnraum in den nächsten zehn Jahren spürbar mitprägen. Babyboomer haben andere Ansprüche an den Wohnraum als die Vorkriegsgeneration, die heute im hohen Alter ist. Sie sind häu-

sionierung, wenn also eine Veränderung im Leben ansteht, zu Umzügen führt. Wer aufgrund einer aufgelösten Partnerschaft im Alter dagegen nochmals umziehen musste, zeigt anschliessend wenig Bereitschaft für eine weitere Veränderung.

Die Umzugsbereitschaft ist bei älteren Menschen grösser, je stärker das soziale Umfeld regional oder national verstreut ist, also je weiter weg Freundeskreis oder Kinder wohnen. Bei den Babyboomern

haupt nicht mehr vorstellen. Die Sesshaftigkeit hängt oft mit einer hohen Wohnzufriedenheit oder mit Erinnerungen zusammen, die mit der Wohnsituation zusammenhängen. Sie ist generell höher in ländlichen Gemeinden.

Babyboomer mit Hauseigentum werden in den nächsten Jahren grössere Beiträge in Erneuerungsarbeiten investieren, mit denen sie ihre Wohnqualität zu Hause erhöhen oder den Wert des Hauses steigern. Dies wird vor allem bei Haushalten mit höheren Einkommen der Fall sein. Solche Erneuerungsarbeiten halten die Eigentümerinnen und Eigentümer jedoch nicht davon ab, einen Verkauf des Hauses in Erwägung zu ziehen.

**» Im Gegensatz zur Vorkriegsgeneration dominieren bei den Babyboomern selbstbestimmte Gründe. Sie wollen nochmals eine neue Wohnsituation gestalten und sich neu erfinden.«**

figer ledig, getrennt, geschieden oder in neuer Partnerschaft, womit «ältere Haushalte» künftig anders zusammengesetzt sind und sich häufiger nochmals verändern werden. Die Umzugsbereitschaft der Babyboomer wird künftig grösser sein als jene der heutigen alten Generation (siehe Darstellung 1). Allerdings zeigen sich Unterschiede.

Gut gebildete Babyboomer zeigen beispielsweise eine grosse Umzugsbereitschaft, die vor allem im Zeitraum der Pen-

trifft dies auf rund 45% zu, während der Wert bei der Vorkriegsgeneration lediglich bei einem knappen Drittel liegt. Dies bedeutet auch, dass ein Grossteil der umzugsbereiten Babyboomer als Zielgruppe von anderen Wohnstandorten «abgeworben» werden kann.

**ERFÜLLTE WOHNBEDÜRFNISSE.** Über ein Drittel der heute über 50-Jährigen kann sich einen Auszug aus dem Haus oder der Wohnung aus freiwilligen Gründen über-

**WOHNMOBILITÄT IM ALTER.** Die Wohnmobilität im Alter erfolgt sowohl aus selbstbestimmten als auch fremdbestimmten Gründen. Im Gegensatz zur Vorkriegsgeneration dominieren bei den Babyboomern selbstbestimmte Gründe. Sie wollen nochmals eine neue Wohnsituation gestalten und sich neu erfinden. Bei der Vorkriegsgeneration stehen praktische Gründe wie die Verkleinerung des Wohnraums oder der Umzug aus gesundheitlichen Gründen im Vordergrund. Es ist eine Generation, die noch immer sehr haushälterisch mit den eigenen Mitteln umgeht.

Viele ältere Mieterinnen und Mieter ziehen nach dem Auszug der Kinder oder nach der Pensionierung in kleinere Woh-

nungen und passen damit ihre Wohnsituation veränderten Bedürfnissen an. Motiviert wird der Umzug häufig dadurch, dass das Haushaltsbudget kleiner wird und so die Wohnkosten gesenkt werden können. Weil der finanzielle Aspekt im Vordergrund steht, erfolgt der Umzug relativ früh mit der Veränderung der Haushaltsgrösse oder mit dem Eintritt ins Rentenalter (siehe Darstellung 2).

Für Hauseigentümer verhält es sich gerade umgekehrt. Je älter sie werden, desto günstiger wird das Wohnen im bald abgezahlten Haus. Eine finanzielle Einbusse durch die Pensionierung hat deshalb keinen direkten Anreiz für eine Wohnsitzenveränderung und ist vielmehr ein Grund zum Bleiben. Mit dem Auszug der Kinder wird der Freiraum und Wohnkomfort noch grösser, als er vorher schon war. Ein Auszug drängt sich deshalb erst aus gesundheitlichen Gründen in den Vordergrund, wenn der Unterhalt des Haushalts mühseliger wird.

Nicht alle älteren Hauseigentümer bewegen sich aber innerhalb dieses Schemas. Viele verheiratete Paare verkaufen ihre Häuser – entledigen sich des grossen Haushalts nach der Familienphase – und kaufen sich stattdessen Stockwerkeigentum an zentraler Lage.

Der Standortwettbewerb der Gemeinden und Städte funktioniert vor allem bei den jüngeren Babyboomern mit einem hohen sozialen Status. Diese würden bei einem Umzug die beste Wohnung auf dem Wohnungsmarkt wählen, unter Berücksichtigung weiterer Standortvorteile wie Erreichbarkeit und Infrastrukturen in der Gemeinde. Die ältere Generation mit tiefem sozialem Status zieht es dagegen vor, bei einem Umzug innerhalb der Wohngemeinde zu bleiben.

Babyboomer stellen hohe Ansprüche an das Wohnungsangebot, und über ein Drittel derjenigen, die in der Umbruchphase sind, schätzen das Angebot im Kanton Zürich als ungenügend ein (siehe Tabelle 1).

**DER WEG AUS DEM EIGENTUM UND IN DAS EIGENTUM.** Bereits heute haben mehr ältere Babyboomer Wohneigentum veräussert als die Vorkriegsgeneration. Insgesamt sind es etwa 20% der Einfamilienhausbesitzenden. Ein weiterer Generationenwandel zeigt sich beim weiteren Vorgehen: Ein beträchtlicher Teil der Babyboomer (43%) hat mit dem Erlös aus der verkauften Immobilie eine neue Wohnimmobilie erworben. Personen aus der Vorkriegsgeneration, die heute noch in Einfamilienhäusern

leben, erwägen einen Verkauf hauptsächlich, um das grosse Haus «loszuwerden» (51%) oder um mit dem Erlös Gesundheits- und Pflegedienstleistungen bezahlen zu können (34%) (siehe Tabelle 2).

Unterschiede gibt es im Umgang mit eigenen Immobilien auch nach sozialem Status. Wer eine höhere Bildung und höheres Einkommen hat, erwägt eher den Verkauf als die Vererbung der Liegenschaft und zieht aus der Gemeinde weg. Personen mit geringerem Status und vor allem Personen aus der Vorkriegsgeneration geben die Liegenschaft eher in der Familie weiter und bleiben in der Gemeinde in einer Mietwohnung wohnen. Ein weiterer Unterschied zeigt sich bei den Raumtypen: Wer in einer Stadt oder in einer gut erschlossenen Gemeinde wohnt, ist weniger bereit, das (wertvolle) Haus zu veräussern. Hingegen ziehen ältere Leute in ländlichen Gemeinden einen Verkauf viel eher in Betracht.

Eine kleine Minderheit von 5% baut im Alter nochmals selbst. Während die Vorkriegsgeneration vor allem auf bisherigen Grundstücken neu baute, erwerben wohlhabendere Babyboomer häufiger neue Grundstücke, auf denen sie bauen können. Während die 50- bis 60-Jährigen hauptsächlich für sich oder als Investiti-

ANZEIGE



**Internorm®**

## **FENSTERAKTION!**

**AKTION: 15. MÄRZ – 15. JUNI 2013**

**3fach-Verglasung zum Preis  
der 2fach-Verglasung.**

Zusätzlich erhalten Sie den  
**ISO Abstandhalter GRATIS** dazu!

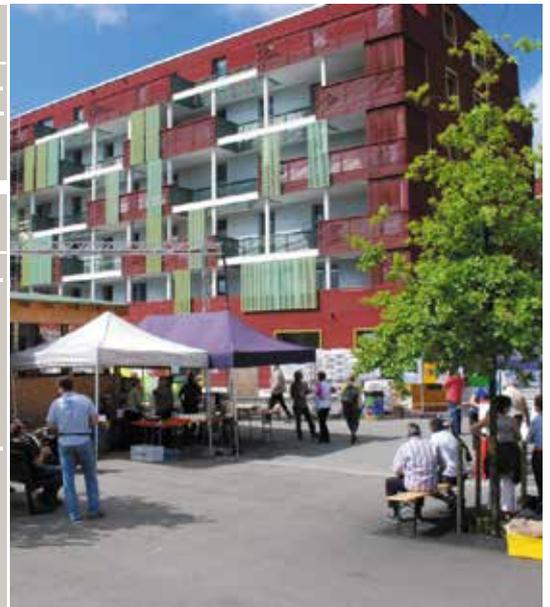
Mehr Informationen bei Ihrem **Internorm-Fachhändler**,  
im Internet unter [www.internorm.ch](http://www.internorm.ch) oder am  
**Internorm-Fenster-Telefon 0800 910 920**

**TAB. 1: EINSCHÄTZUNG DES IMMOBILIEN- UND WOHNUNGSMARKT**  
(n=221)

	Babyboomer		Vorkriegsgeneration
	50-59 Jahre	60-68 Jahre	über 68 Jahre
Es gibt ein grosses Angebot	13%	13%	12%
Wenn man genügend lange sucht, findet man etwas	67%	52%	65%
Auch wenn man angestrengt sucht, findet man nichts	20%	36%	23%

**TAB. 2: GRÜNDE FÜR DEN VERKAUF ODER DIE VERERBUNG VON WOHNHEIGENTUM**  
Mehrfachantworten möglich

	Babyboomer (50 - 68 Jahre)	Vorkriegsgeneration (über 68)
<b>Gründe sind gewesen (rückblickend, n=83):</b>		
Pflegeintensiven Garten und grosses Haus «loswerden»	50%	45%
Erwerb andere Wohnimmobilie	43%	22%
Verwendung Erlös als Altersvorsorge	12%	13%
Für Dienstleistungen, z.B. für Hilfs- und Pflegedienste	2%	5%
Reisen	2%	8%
Sich mehr leisten können	0%	8%
<b>Gründe wären (vorausschauend, n=154):</b>		
Pflegeintensiven Garten und grosses Haus «loswerden»	42%	51%
Erwerb andere Wohnimmobilie	46%	22%
Für Dienstleistungen, z.B. für Hilfs- und Pflegedienste	20%	34%
Verwendung Erlös als Altersvorsorge	38%	27%
Reisen	18%	0%
Sich mehr leisten können	8%	2%



**Tabelle: Babyboomer haben hohe Ansprüche an einen Umzug und wollen nochmals Eigentum bilden. Bild: Mehrgenerationenhaus Giesserei der Genossenschaft Gesewo in Winterthur (Foto: Gesewo).**

on für andere bauen, setzen ältere Babyboomer (60 bis 68 Jahre) häufiger Projekte um, bei denen auch Freunde oder Bekannte beteiligt sind. Gebaut wird eher in kleinen Gemeinden, in solchen mit geringerer Steuerkraft oder in Gemeinden, die in den letzten zwanzig Jahren eine hohe Bevölkerungsdynamik erlebt haben.

**POSITIONIERUNG VON WOHNUNGEN FÜR DIE ZIELGRUPPE DER BABYBOOMER.** Mit einem Umzug nach der Familienphase wird der individuelle Wohnflächenbedarf reduziert, und es wird Wohnraum für junge Familien frei. Die bedürfnisgerechtere Nutzung von bestehendem Wohnraum ist ein grosses Anliegen der Raumplanung, denn damit findet eine Verdichtung der Wohnbevölkerung ohne Bautätigkeiten statt. Und wenn Babyboomer vorsorgen, indem sie ihre Wohnumgebung veränderten Bedürfnissen anpassen, können sie mit grosser Autonomie im eigenen Haushalt alt werden. Mit dem Umzug an eine zentrumsnahe Lage und in ein belebtes nachbarschaftliches Umfeld können sich ältere Menschen auch nach der Pensionierung einfacher in das gesellschaftliche Leben einfügen. Dies ist wichtig für die steigende Zahl Alleinstehender im Alter.

Werden Wohnungen für ältere Personen auf dem Markt angeboten, müssen

diese allerdings verschiedene Aspekte berücksichtigen. Ein Umzug in eine neue Wohnung muss hohen Ansprüchen gerecht werden. Dabei ist nicht nur die Helligkeit, ein moderner Wohnungsgrundriss oder ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wichtig, sondern auch ein generationen-gemischtes nachbarschaftliches Umfeld und die Versorgung und Erschliessung in Gehdistanz. Eine schwellenlose Wohnung und ein Lift genügen nicht, um das Wohnen im Alter attraktiv zu machen.

Von «Alterswohnungen» fühlen sich ältere Personen angesprochen, die einen unmittelbaren Unterstützungsbedarf haben. Aktive und gesunde Ältere, welche die Mehrheit ausmachen, legen Wert auf ein selbstbestimmtes, lebendiges Umfeld. Sollen sie als Zielgruppe für «altersgerechten» Wohnraum gewonnen werden, müssen entsprechende Miet- oder Eigentumswohnungen mit einem neuen Lebensgefühl in Verbindung gesetzt werden, das sich von der vorherigen Wohnsituation unterscheidet. Wer vorher in einem grossen Familienhaus im Grünen gewohnt hat, möchte nachher nicht wenige Strassen davon entfernt in einer Wohnung in einem Haus voller Alten wohnen, sondern an einem anderen Ort etwas Neues erleben. Dieses Bedürfnis sollte ernst genommen werden.

Ein Grossteil der Nachfrage geht von älteren Einzelhaushalten aus. Diese treffen ihre Entscheidung zum Wohnungswechsel ohne Verhandlung in einer Partnerschaft. Sie sind flexibler und häufiger offen für etwas Neues. Wichtig ist also ein gutes Angebot an Kleinwohnungen, die von älteren Einzelhaushalten finanziell getragen werden können.

**«WOHNBEDÜRFNISSE UND WOHNMOBILITÄT IM ALTER»**

Die Studie «Wohnbedürfnisse und Wohnmobilität im Alter» wurde im Auftrag des Amtes für Raumentwicklung des Kantons Zürich verfasst. Als Datengrundlage wurde eine repräsentative telefonische Befragung bei über 700 Personen über 50 Jahren durchgeführt. Die empirischen Ergebnisse wurden in einem Fachbericht aufgearbeitet. In einer Pressekonferenz vom 14. Dezember 2012 hat Regierungsrat Markus Kägi mitgeteilt, dass das Amt für Raumentwicklung die Gemeinden dabei unterstützt, die Wohnmobilität im Alter zu fördern. Dazu wird das Amt das grundlegende Wissen zu diesem Thema vertiefen, den regional unterschiedlichen Handlungsbedarf aufzeigen und gute Beispiele bereitstellen.



**\*JOËLLE ZIMMERLI**

Die Autorin ist Soziologin und Inhaberin des Büros Zimraum. Zimraum ist ein sozialwissenschaftliches Planungsbüro. Es erstellt strategische Grundlagen und Instrumente für die Stadt- und Regionalentwicklung sowie für die Immobilienwirtschaft. Das Büro moderiert Prozesse und unterstützt Bauherren dabei, gesellschaftliche Bedürfnisse in die Planung zu integrieren. [www.zimraum.ch](http://www.zimraum.ch)

# «Büroräume zu vermieten»

Dem Schweizer Büroflächenmarkt stehen anspruchsvolle Zeiten bevor. Dabei macht laut Einschätzungen der Credit Suisse dem Markt weniger das Überangebot zu schaffen als vielmehr die langfristigen strukturellen Veränderungen der Büroflächennachfrage.



Grossprojekte verändern die lokalen Büromärkte, wie beispielsweise Wankdorf City mit dem neuen Posthauptsitz in Bern (Visualisierung: SPS).

RED. ●

**NACHFRAGE IM WANDEL.** Die Nachfrage nach dezentral gelegenen Büroflächen zulasten der Zentren nimmt zu. Die Flächenansprüche in Zeiten flexibler Arbeitsbedingungen wandeln sich, und die Nachfrage nach Büroarbeitsplätzen von Seiten der Industrieunternehmen im Zuge gradueller Gewichtsverlagerungen vom Produktionsbetrieb zum Dienstleistungsanbieter wächst. Kurz: Die Nachfrage wird immer hybrider, und die Ansprüche steigen. Die Büroflächenmärkte sind somit in vielerlei Hinsicht im Umbruch – so auch die Flächennutzung. Dabei ist Desk Sharing nur ein Element von umfassenderen Arbeitsraumkonzepten, die versuchen, eine Antwort auf veränderte Anforderungen an die Zusammenarbeit und damit auch an die Arbeitsumgebung zu geben.

**ÜBERKAPAZITÄTEN BEIM ANGEBOT.** Gleichzeitig reagiert die Angebotsseite dank tiefer Zinskosten bereitwillig auf die neuen Anforderungen der Nachfrageseite, sodass sich ein Verdrängungsmarkt entwickelt, in dem neue den alten Flächen die Mieter abspenstig machen, weil sie die richtigen Lösungen für die anspruchsvolle Nachfrage bieten.

Der Neubauüberhang kommt in den Inseraten neuer Büroflächenangebote deutlich zum Ausdruck. Das ausgeschriebene Volumen liegt mehr als doppelt so hoch als in den Jahren vor der Ausweitungswelle (2005–2008), obwohl das bewilligte Bauvolumen «nur» um rund ein Viertel zugenommen hat. Im Jahresvergleich ist das Neufächenangebot um fast 170 000 m<sup>2</sup> gestiegen – und das zum Grossteil in den zentralen Geschäftsvierteln, den «Central Business Districts»

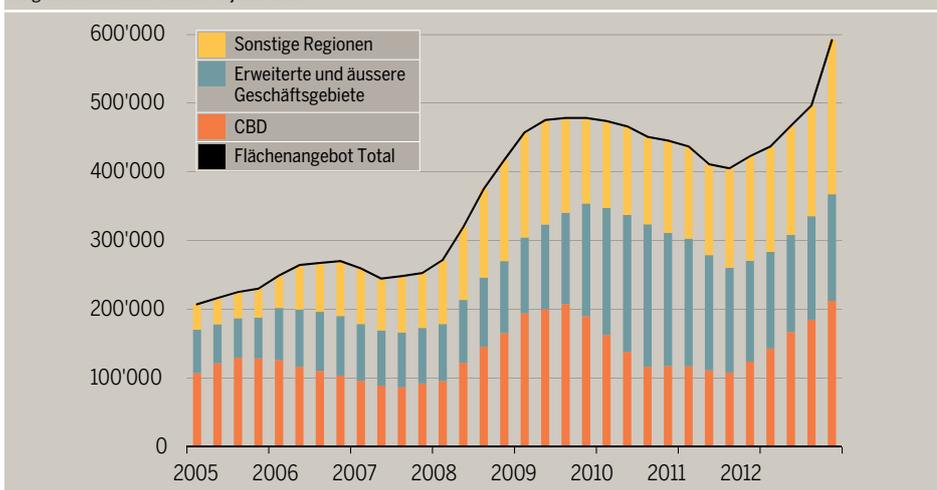
(CBD) der Gross- und Mittelzentren (siehe Abbildung). Die Probleme der CBD-Flächen, die daher rühren, dass viele Unternehmen derzeit günstigere und grosse Flächen an dezentralen Lagen nachfragen, kommen in den hohen Volumen der Neubauinserte wie auch im erhöhten Angebot von CBD-Bestandesflächen zum Ausdruck.

**ZU VIELE FLÄCHEN IN FORTGESCHRITTENER PLANUNG.** Die grössten fünf Büroflächenmärkte vereinen über 40% der gesamten Büroflächen in der Schweiz auf sich. Nicht nur deren Entwicklung insgesamt ist daher von Interesse, sondern im Besonderen auch die Verschiebungen innerhalb der einzelnen Büroflächenmärkte. Aus solchen Veränderungen lassen sich Erkenntnisse über schweizweite Trends und Entwicklungen ableiten.

Im Büroflächenmarkt Zürich kommt der Qualität der Anbindung an den ÖV eine besondere Rolle zu, denn der Markt ist grossräumiger als jener der vier anderen Schweizer Zentren Genf, Lausanne, Bern und Basel. Die Wahl des Standortes ist für Unternehmen entscheidend, um die Pendelzeiten der Mitarbeiter in Grenzen zu halten und um andere Unternehmenss-

ANZEIGE

[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)

**INSERIERTE BÜRO-NEUBAUFLÄCHEN**Angebotene Fläche neuer Projekte in m<sup>2</sup>

Quelle: Meta-Sys AG, Credit Suisse Economic Research

tandorte, Kunden und Partnerunternehmen schnell erreichen zu können.

**ZÜRICH MIT ÜBERKAPAZITÄT.** Die Lagegüte eines Standortes berechnet sich im Hinblick auf den öffentlichen Verkehr aus der Distanz und der Verkehrsfrequenz der Bahnhöfe, Bus- und Tramstationen im unmittelbaren Umfeld. An Lagen mit hoher ÖV-Güte – zum Beispiel im CBD – konnten Vermieter die überwiegende Anzahl an Büroflächen, die 2011 und 2012 inseriert waren, schnell absetzen. Diese Flächen liegen nicht notwendigerweise in unmittelbarer Nähe eines grossen Bahnhofes, sondern dort, wo sich verschiedene Bahnhofseinzugsgebiete mit hohen Tram- und Busfrequenzen überschneiden. Schwieriger als im CBD gestaltete sich die Situation hingegen vielerorts im Limmattal und im Glattal, wo zahlreiche «Ladenhüter» erst nach mehr als 250 Tagen vermietet werden konnten. Die Umwälzungen, die sich vor dem Hintergrund zahlreicher Arbeitsplatzkonzentrationen grosser Unternehmen seit geraumer Zeit ankündigen, werden sich ab diesem Jahr auf dem Zürcher Büroflächenmarkt stärker akzentuieren und die kommenden drei bis vier Jahre prägen. Von Schlieren über das Stadtgebiet, Zürich-Nord, den Glattpark bis zum Flughafen wird das Volumen neu entstehender Flächen bis 2017 auf schätzungsweise rund 53 000 m<sup>2</sup> sein. Damit ist ein Flächenvolumen in fortgeschrittener Pla-

nungsphase, das pro Jahr nicht nur das Bürobeschäftigungswachstum des Kantons Zürich, sondern das gesamte jährliche Beschäftigungswachstum (im zehnjährigen Mittel) aufnehmen könnte. So viele Büroarbeitsplätze wird es definitiv nicht brauchen.

**STABILE SITUATION IN BERN.** Im Vergleich zu den meisten anderen Grosszentren fällt die ÖV-Lagegüte im CBD von Bern im Hinblick auf Verkehrsdichte und Frequenz etwas tiefer aus. Aus der ÖV-Perspektive ballen sich die besten Lagen in unmittelbarer Bahnhofsnähe. Die S-Bahnhöfe Bümpliz, Ausserholligen, Liebefeld, Wankdorf und Ostermündigen spannen ein Polygon auf, in dem ein dichtes Netz von Tram- und Bushaltestellen für die Feinverteilung sorgt. Die ÖV-Güte nimmt daher nach aussen hin nur langsam ab, wodurch sich Büroflächen auch im erweiterten und in Teilen des äusseren Geschäftsgebietes flächendeckend eine gute Erschliessung bietet. Das Gefälle zwischen sehr guter ÖV-Lagegüte im CBD-Kern und schlechteren Lagen ausserhalb ist in Bern dadurch schwächer ausgeprägt als zum Beispiel in Basel, Lausanne oder Genf.

Ab diesem Jahr werden allerdings zwei schon länger angekündigte Entwicklungen den Büroflächenmarkt von Bern kräftig durchschütteln. Erstens beginnt das neue Dienstleistungsviertel Wank-

dorf City zu wachsen. Insgesamt entstehen dort Arbeitsplätze für rund 4400 Beschäftigte. Doch damit nicht genug: In der zweiten Jahreshälfte 2012 wurde der Masterplan für Wankdorf City 2 veröffentlicht, gemäss dem die SBB Interesse an weiteren Dienstleistungsflächen auf der anderen Seite der Schädelinstrasse haben. Vorrang wird dort jedoch die Wohnnutzung haben, womit dem zukünftig hohen Arbeitsplatzangebot entsprechender Wohnraum gegenübergestellt wird. Diese Bewegung wird vom öffentlichen Sektor verstärkt. Die Bundesverwaltung plant seit längerem eine systematische Verlagerung von Arbeitsplätzen mit dem Ziel der Mietkostenreduktion und der Optimierung von Verwaltungsprozessen. Der Neubau des Verwaltungszentrums am Guisanplatz sollte am Ende Platz für 4700 Arbeitnehmer bieten.

Steigende Leerstände werden die Folgen dieser Umwälzungen sein. Die Entwicklung birgt aber auch Chancen. Kleinere Unternehmen aus der Peripherie, die schon immer eine zentrale Lage bevorzugt hätten, bekommen nun die Möglichkeit dazu. Nach Sanierungs- und Umbauphasen könnte so neues Leben in die ehemaligen Büros des Bundes oder der staatsnahen Unternehmen kommen. Auch der Anreiz zu Umnutzungen könnte steigen. Bisher halten sich Beispiele für umgenutzte Dienstleistungsgebäude noch in Grenzen, sie scheitern häufig an mangelnder Wirtschaftlichkeit.

**AUSGEWOGENES BASEL.** Der kleinräumige CBD des Büroflächenmarktes Basel spiegelt sich in der hohen Konzentration von Lagen mit bester ÖV-Güte wider. Vor allem die Nähe zum SBB-Bahnhof und Lagen von dort entlang der Nahverkehrsachsen in Richtung Altstadt bieten eine sehr hohe ÖV-Güte. Aus diesem Blickwinkel erklärt sich auch die hohe Entwicklungstätigkeit rund um den Bahnhof, wo seit der Jahrtausendwende mit dem Peter-Merian-Haus, dem Jacob-Burckhardt-Gebäude, dem Elsässertor, dem Südpark und dem geplanten Büroturm der Bâloise sowie etwas weiter östlich mit dem Projekt City-Gate und dem geplanten Grosspeter-Tower zahlreiche Büroflächen entstanden und noch entstehen. Folgerichtig dehnt sich der CBD immer mehr nach Süden aus.

Ausgehend von diesem Nabel sinkt die ÖV-Güte im erweiterten Geschäftsgebiet nur leicht und erklärt dessen Beliebtheit bei Unternehmen. Gemessen an der Insertionsdauer ist die Vermietbarkeit dort gut, Ladenhüter gab es im Zeitraum 2011 bis 2012 kaum. Auch insgesamt gibt es wenige Anzeichen von grösseren Vermietungsschwierigkeiten. Im CBD wurden zwar einige Angebote registriert, die erst nach längerer Vermarktung vermietet werden konnten, was auch in Basel erneut bestätigt, dass es Innenstadtlagen nicht mehr ganz so einfach haben. Doch Einzelbeobachtungen sollten nicht überinterpretiert werden, denn häufig ist der unzeitgemässe Zustand einer Fläche eher der Grund für Absatzprobleme als die Marktbedingungen in Kombination mit der Lage.

Wie auch in den anderen Grosszentren steht in Basel in den kommenden Jahren der Bau von einigen Grossflächen an. Eine überbordende Ausweitung resultiert daraus nicht, sofern Chemie und Pharma dem Standort Basel die Treue halten, und es gelingt, nicht nur Abwanderungen zu verhindern, sondern auch das eine oder andere Dienstleistungsunternehmen anzuziehen. Das ist zurzeit kein leichtes Unterfangen. Der Trend der Arbeitsplatzkonzentration auf grossen Flächen an dezentralen Lagen erschwert die Firmenansiedelung im CBD und in weiten Teilen des erweiterten Geschäftsgebietes, denn grosse Flächen sind dort rar und teurer als in der Peripherie des äusseren Geschäftsgebietes, wo wiederum die ÖV-Lagegüte zu wünschen üb-

riglässt. Im schlechtesten Fall veranlasst dieses Dilemma Unternehmen zur Abwanderung aus dem Raum Basel, wie jüngst von SBB Cargo verkündet. Grössere und günstigere Fläche an einer Lage mit ähnlich erstklassiger ÖV-Güte ausserhalb des CBD, wie sie Bern neuerdings mit Wankdorf City oder Zürich mit Altstetten, Oerlikon oder seit neuem Zürich-West kennt, gibt es in Basel kaum.

Abschliessend lässt sich festhalten, dass die Sorge vor Leerständen in einem Ausmass, wie sie in vielen europäischen Metropolen heute Realität sind, vorerst noch unbegründet ist. ●

Quelle: Credit Suisse Economic Research: «Der Schweizer Immobilienmarkt 2013», März 2013.

ANZEIGE



**Universität  
Zürich** UZH

**Institut für Banking und Finance – CUREM**

## Weiterbildung: Immobilien Portfolio- und Assetmanagement

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstösse für Berufsleute aus den Bereichen Immobilienportfolio- und Assetmanagement, immobilieninteressierte Anlage- und Vermögensberater/innen sowie institutionelle und private Immobilieninvestoren.

**Themen:** Instrumente zur Steuerung von Immobilienportfolios, Entwicklung und Umsetzung von Immobilien-Businessplänen, Transaktionsmanagement und Projektentwicklung.

**6 Kurstage:** 7./8., 21./22. Juni und 5./6. Juli 2013

### Weitere Lehrgänge:

- **Grundlagen der Immobilienbewertung**, 4 Tage, Mai 2013
- **Urban Management – angewandte Raumökonomie**, 6 Tage, Juni/Juli 2013
- **Indirekte Immobilienanlagen**, 4 Tage, Oktober 2013
- **Master of Advanced Studies in Real Estate**, 18 Monate, berufsbegleitend, Beginn am 3. März 2014
- **Urban Psychology – Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt**, 4 Tage, Februar/März 2014

**Anmeldeschluss**  
Immobilien Portfolio-  
und Assetmanagement

08. Mai 2013

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



the mark of  
property  
professionalism  
worldwide



# Kündigung mangels Rücksichtnahme

Die Beurteilung einer Sorgfaltspflichtverletzung nach Art. 257f OR und die Unzumutbarkeit der Fortsetzung eines Mietverhältnisses ist eine Ermessensfrage, die vom Bundesgericht nur eingeschränkt überprüft wird.

RED. ●

**SACHVERHALT.** Mit Mietvertrag vom 4. September 2009 vermietete die Y AG (nachfolgend: die Vermieterin), vertreten durch die Liegenschaftsverwaltung V AG, der X. (nachfolgend: die Mieterin) eine 3,5-Zimmerwohnung in einer Liegenschaft in Lausanne. Im Februar 2010 gingen bei der V AG mehrere Beschwerden von Nachbarn der Mieterin ein, die sich über erheblichen Lärm (nach 22 Uhr) aus der fraglichen Wohnung beklagten (Spielen von Musikinstrumenten, Tanzen, gegenseitige Beschimpfungen bis spät in die Nacht).

Nachdem die V AG die Mieterin mehrfach mündlich aufgefordert hatte, die Lärmbelästigungen einzustellen, sich die Nachbarn dennoch weiterhin über fortdauernden Lärm beklagten, mahnte die V AG die Mieterin mit Schreiben vom 27. April 2010 schriftlich ab und forderte sie zur Einhaltung ihrer mietvertraglichen Pflichten, insbesondere zur Einhaltung der Nachtruhe von 22 Uhr bis 7 Uhr, auf. Die V AG wies in ihrem Schreiben darauf hin, dass dieses eine Mahnung im Sinne von Art. 257f Abs. 3 OR darstelle und die Vermieterin bei Nichtbefolgung der Aufforderung das Miet-

verhältnis mit einer Kündigungsfrist von dreissig Tagen auf Ende eines Monats kündigen werde. Nachdem sich weitere Nachbarn am 10. Mai 2010 und 13. Dezember 2010 über den von der Mieterin verursachten Lärm beklagt hatten, kündigte die V AG das Mietverhältnis namens der Vermieterin (unter Verwendung des amtlichen Formulars und unter Berufung auf Art. 257f Abs. 3 OR) am 5. Januar 2011 per 28. Februar 2011. Am 26. Januar 2011 gelangte die Mieterin an die Schlichtungsbehörde mit dem Begehren, die Kündigung vom 5. Januar 2011 sei aufzuheben, eventualiter das Mietverhältnis zu erstrecken.

Die Vermieterin plädierte auf Abweisung der Rechtsbegehren der Mieterin sowie (widerklageweise) die Ausweisung der Mieterin. Nach erfolglos verlaufenem Schlichtungsversuch stellte die Schlichtungsbehörde beiden Parteien die Klagebewilligung aus. Der Fall kam vor das Mietgericht. Mit Urteil von 14. Juli 2011 erklärte das Mietgericht die vermietetseitige Kündigung für gültig und verpflichtete die Mieterin, die Wohnung innert fünf Tagen nach Rechtskraft des Urteils zu verlassen. Das kantonale Appellationsgericht wies die Berufung der Mieterin ab und bestätigte das Urteil der ersten Instanz, ebenso das Bundesgericht die geführte Beschwerde.

**AUS DEN ERWÄGUNGEN.** Neben zahlreichen Rügen hatte das Bundesgericht auch die Frage zu beurteilen, ob die Kündigung bloss durch den Mietzinsrückstand der Mieterin begründet war. Dabei berief sich die Mieterin (Beschwerdeführerin) auf die Verletzung von Art. 271 OR. Ihrer Meinung nach war die strittige Kündigung bloss ein Vorwand, da die Beendigung des Mietverhältnisses in Tat und Wahrheit durch den Mietzinszahlungsrückstand der Beschwerdeführerin motiviert gewesen sei. Sie erklärte, dass die Beschwerdeführerin sie am 15. Dezember 2010 ohne die Ansetzung einer Frist wegen dem Zahlungsrückstand gemahnt habe, wobei die Beschwerdeführerin dieser Anordnung nicht folgte. Da sich die Beschwerdeführerin aufgrund der fehlenden Voraussetzungen allerdings nicht auf Art. 257d OR berufen durfte, habe sie das Mietverhältnis unter Bezugnahme auf Art. 257f Abs. 3 OR gekündigt.

Eine Kündigung ist anfechtbar, wenn sie gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstösst (Art. 271 Abs. 1 OR); auch insbesondere in einem Fall der Kündigung des Mietverhältnisses aufgrund des Zahlungsverzugs des Mieters. Es braucht allerdings spezielle Umstände, aufgrund derer die Kündigung angefochten werden kann (Urteil 4A\_497/2011 vom 22. Dezember 2011 E. 2.4 und die zitierten Fälle). Wenn die Voraussetzungen von Art. 257f OR erfüllt sind, ist eine Aufhebung der Kündigung sehr selten zulässig.

Das kantonale Gericht hat das ihm unterbreitete, ähnliche Vorbringen im vorliegenden Fall als unbegründet zurückgewiesen. Nach dem Gericht gäbe es kein Indiz dafür, dass der Kündigungsgrund vorgeschoben worden sei. Im Gegenteil, die Beschwerdegegnerin habe, nachdem sie eine weitere schriftliche Beanstandung der Mieter betreffend das Benehmen der Beschwerdeführerin erhalten habe, rasch reagiert.

Die Ermittlung der tatsächlichen Gründe für eine Kündigung ist eine Tatfrage (Urteil 4A\_305/2011 vom 7. November 2011 E. 2.2, nicht publiziert in BGE 137 III 547). Die vorinstanzlichen Richter haben festgehalten, dass der von der Beschwerdegegnerin vorgebrachte Grund für die strittige Kündigung mit dem wirklichen Willen der Beschwerdegegnerin übereinstimmt. Es handelt sich hier um die Feststellung des Sachverhalts, wobei sich die Beschwerdeführerin auf keinen in Art. 97 Abs. 1 BGG vorgesehenen Grund beruft und sich der Sachverhalt daher nach den Feststellungen der Vorinstanz richtet (Art. 105 Abs. 1 BGG).

Im Schreiben vom 15. Dezember 2010, auf welches sich die Beschwerdeführerin bezieht, verlangte die Beschwerdegegnerin die Bezahlung der ausstehenden Miete und die dazugehörigen Nebenkosten für den Monat Dezember. Die Beschwerdeführerin kam dieser Aufforderung nicht nach, weshalb sie die Beschwerdeführerin – gestützt auf Art. 257d OR – mit Einschreiben vom 3. Januar 2011 formell in Verzug setzte und die Zahlung von 6900 CHF (d. h. drei Monatsmieten und eine Akontozahlung an die Nebenkosten sowie die Verzugszinsen) innert dreissig Tagen, unter Kündigungsandrohung bei nicht fristgerechter Zahlung, forderte. In der Folge kündig-

ANZEIGE

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



Architektur, Gestaltung  
und Bauingenieurwesen

Basic

CAS Bestellerkompetenz

– Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 15. Kurs  
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen

Zielorientierte Prozessführung | Professionelle  
Leitung eines Teams | Vertieftes Grundwissen  
der Projektsteuerung | Selbstreflexion im Bereich  
Sozialkompetenz

23 Kurstage ab 20.9.2013 bis 27.6.2014  
40 ReferentInnen | berufsbegleitend

Start am 20.9.2013 | Anmeldeschluss 23.8.2013  
Informationen [www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung](http://www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung)

te die Beschwerdegegnerin das Mietverhältnis am 5. Januar 2011 unter Anwendung von Art. 257f Abs. 3 OR. Sie hat dann der Beschwerdeführerin am 9. Februar 2011 abermals – diesmal gestützt auf Art. 257d OR – eine Kündigung zugestellt – unter dem Vorbehalt der Wirksamkeit der früheren Kündigung. Mit Schreiben vom 24. Juni 2011 an die Präsidentin des Mietgerichts nahm die Beschwerdegegnerin schliesslich von dieser zweiten Kündigung Abstand, da die von der kantonalen Rechtsprechung geforderten Voraussetzungen zur Verpflichtung des Mieters zur quartalsweisen Bezahlung der Mietzinse im vorliegenden Fall nicht erfüllt seien.

Aus dieser chronologischen Erläuterung des Sachverhaltes folgt, dass die strittige Kündigung vor Ablauf der dreisig-tägigen Frist gemäss Art. 257d Abs. 1 OR ausgesprochen wurde. Zu behaupten, dass die Beschwerdegegnerin dies getan habe, weil die Beschwerdeführerin die Miete nicht innert der angesetzten Frist bezahlte, ist abwegig. Auf der anderen Seite kann nicht erwartet werden, dass die Beschwerdegegnerin schon zu jener Zeit hätte wissen müssen, dass sie die Zahlung der Mieten nicht ein Quartal im Voraus von ihrer Vertragspartnerin verlangen durfte. Ein paar Monate später hat sie dies denn auch in einem Schreiben an die Präsidentin des Mietgerichts dar-

gelegt. Unter diesen Umständen hält das Argument einer vorgeschobenen Kündigung der Prüfung nicht stand. ●

Urteil des Bundesgerichts 4A\_87/2012 vom 10. April 2012, kommentiert von Martin Sohm in «MRA MietRecht Aktuell», 4/2012.

#### MRA ABSTRACT

Die Fachpublikation «MRA – MietRecht Aktuell» ist eine periodisch erscheinende, von Mietrechtsspezialisten betreute Publikation des SVIT Verlag AG. 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 Immobilien 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

---

Vorname Name

---

Strasse, Postfach

---

PLZ, Ort

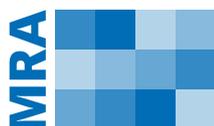
---

Telefon

---

E-Mail

---



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

# Revidierte SIA-Norm 118

Die SIA-Norm 118 (Ausgabe 1977/1991) ist nach einem mehrjährigen Prozess vom Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) revidiert worden. Sie ist seit Mitte Februar 2013 erhältlich und, soweit vereinbart, nun anwendbar.



SIA 118 – ein Brückenschlag zwischen Bauherr und Unternehmen (Foto: Heng Kong Chen, 123rf.com).

CHRISTOPHER TILLMAN & DANIEL REUDT\* ●.....

**35-JÄHRIGE PRAXIS.** Die SIA-Norm 118 enthält Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten. In ihrer bisherigen Fassung aus den Jahren 1977/1991 ist sie in der Schweizer Bauvertragspraxis fest verankert. Die SIA-Norm 118 ist die wichtigste Werkvertragsgrundlage der Schweizer Bauwirtschaft. Bei grösseren Bauvorhaben wird sie zu mehr als 90% angewendet. Die SIA-Norm 118 soll den Abschluss und die Gestaltung der Verträge erleichtern und ergänzt das gesetzliche Werkvertragsrecht im Schweizerischen Obligationenrecht (OR). Auch soll die SIA-Norm 118 bewirken, dass im Bauwesen möglichst einheitliche Vertragsbedingungen verwendet werden.

**DIE SIA-NORM 118 ALS VERTRAGSBESTANDTEIL.** Die SIA-Norm 118 ist allerdings nur ein Regelwerk eines privaten Vereins, des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA). Obwohl neben dem SIA auch Vertreter des Gemeinwesens an der Ausarbeitung der SIA-Norm 118 teilgenommen haben, handelt es sich nicht um Gesetzesrecht und gilt trotz ihrer grossen Bedeutung auch nicht als Usanz (BGE 118 II 295 ff.). Vielmehr ist die SIA-Norm 118 als Allgemeine Vertragsbedingung (AVB) zu qualifizieren. Die SIA-Norm 118 gilt daher nur, wenn die Werkvertragsparteien deren Geltung in der Praxis ausdrück-

lich vereinbart haben: «Vereinbart ist die SIA-Norm 118 (Ausgabe 2013)». Das ist im Streitfall in aller Regel vor Gericht nur dann beweisbar, wenn diese Vereinbarung schriftlich erfolgte. Dementsprechend hat die SIA-Norm 118 immer nur dann Geltung, wenn die Vertragsparteien sie ausdrücklich als Vertragsbestandteil erklären. Idealerweise sollte bereits auf der Offerte des Unternehmers (Handwerker, usw.) die SIA-Norm 118 (Ausgabe 2013) als Vertragsbestandteil erwähnt werden.

**VORTEILE DER SIA-NORM 118 FÜR BAUHERREN UND UNTERNEHMER.** Für Bauherren ergeben sich bei Vereinbarung der SIA-Norm 118 in der Praxis wesentliche Vorteile. Erstens, wer vertraglich die SIA-Norm 118 vereinbart, muss Mängel von Bauwerken entgegen der gesetzlichen Regelung des OR nicht sofort, d. h. als Faustregel nicht innert sieben Tagen, rügen. Er kann dies innerhalb der zweijährigen Rügefrist der SIA-Norm 118 tun. Der Bauherr hat somit keine Soforrügepflicht. Im Gegensatz zur Regelung gemäss OR können gemäss SIA-Norm 118 somit kleinere oder grössere Mängel bis zum Ablauf der zweijährigen Rügefrist gesammelt und zusammen angemeldet werden. Ob letzteres in der Praxis Sinn macht, ist allerdings eine andere Frage. Die Verjährungs- oder Gewährleistungsfrist für verdeckte Mängel,

die erst nach der Abnahme auftreten, beträgt hingegen nach wie vor fünf Jahre seit der Abnahme.

Zweitens muss bei vom Bauherrn gerügten Baumängeln grundsätzlich der Unternehmer die Mängelfreiheit des Bauwerks beweisen und nicht der Bauherr den Mangel. Umgekehrt muss bei Geltung nur des Werkvertragsrechts des OR der Bauherr den von ihm geltend gemachten Baumangel nicht nur behaupten oder nur glaubhaft machen, sondern strikte beweisen, was den Bauherrn belastet.

Drittens hat der Unternehmer bei Vereinbarung der SIA-Norm 118 nicht nur eine Pflicht zur Nachbesserung wie gemäss OR, sondern insbesondere einen primären Anspruch darauf, dass er selber nachbessern darf (Art. 169 SIA-Norm 118).

Viertens äussert sich die SIA-Norm 118 zu verschiedenen Zusammenarbeitsformen zwischen Unternehmern, der ARGE (Konsortium), der Subunternehmer- und der Nebenunternehmerverhältnisse. Darüber schweigt sich das Werkvertragsrecht des OR aus. Während also das OR auf verschiedene praxisrelevante Fragen nicht eingeht und zu ihrer Beantwortung keine rechtlichen Konzepte enthält, stellt die SIA-Norm solche zur Verfügung. Insgesamt empfiehlt es sich sowohl für den Unternehmer wie für den Bauherrn die SIA-Norm 118 (2013) zu vereinbaren.

**WICHTIGSTE NEUERUNGEN DER SIA-NORM 118 (2013).** Die revidierte SIA-Norm 118 übernimmt praktischerweise die Artikelnummerierung der bisherigen Ausgabe 1977/1991. Die neue SIA-Norm 118 hat dabei die bisherigen Artikel 69 bis 82 zum Mengennachweisverfahren ersatzlos aufgehoben. Sodann ist die «Garantiefrist» durch den Begriff «Rügefrist» ersetzt worden. Damit wurde der Kritik Rechnung getragen, dass der Begriff «Garantiefrist» mit der Verjährungsfrist verwechselt werden konnte. Die sog. «Allgemeinen Bedingungen Bau» (ABB), die als SIA 118/XXX bezeichnet und die SIA-Norm 118 bei ausgewählten Werkvertragsparten als Spezialnormen ergänzen, erlangen bei Widersprüchen zur SIA-Norm 118 neu nur dann Geltung, wenn die abweichenden Bestimmungen zur SIA-Norm 118 in der Werkvertragsurkunde selber ausdrück-

» Die Norm SIA 118 wurde zum Teil so verändert, dass sich die Baupraxis auf Änderungen einstellen muss.«

lich aufgeführt sind. Weil heute überwiegend Indexverfahren angewendet werden und das bisher in der SIA-Norm 118 verankerte Mengennachweisverfahren in der Praxis des Bauwerkvertrags praktisch bedeutungslos geworden ist, verweist die SIA-Norm 118 neu nur noch auf die entsprechenden Indexverfahren, die in den neuen SIA-Normen 121 bis 124 geregelt sind. Das von den Vertragsparteien vorgesehene Teuerungsabrechnungsverfahren ist dementsprechend neu separat in der Werkvertragsurkunde zu vereinbaren. Findet keine solche Vereinbarung statt, gibt es kein Teuerungsabrechnungsverfahren.

Wenn sodann bei einer Preisangabe des Unternehmers keine Mehrwertsteuer (MWST) ausgewiesen ist, so wird vermutet, dass die MWST in diesem Fall als nicht

eingereicht gilt und daher vom Unternehmer auf die Werkvertragssumme hinzugeschlagen werden kann. Schliesslich wird neu auch die vorbestehende Bausubstanz rechtlich dem Baugrund gleichgestellt. Somit hat der Bauherr die Beschaffenheit des Baugrundes zu prüfen und bereits in der Ausschreibung die erforderlichen Angaben zu machen. Allfällige spezielle Anforderungen an die Qualität, an die Organisation und die Arbeitsabläufe im Sinn eines projektbegleitenden Qualitätsmanagements sind neu bereits im Voraus in der Ausschreibung festzulegen.

**FAZIT.** Von Anfang an war klar, dass mit der revidierten SIA-Norm 118 die Gewichte zwischen Bauherrn und Unternehmer nicht verschoben werden sollten. Die bestehenden Bestimmungen der bisherigen

SIA-Norm 118 (Ausgabe 1977/1991) wurden soweit wie möglich beibehalten. Änderungen erfolgten nur dann, wenn diese inhaltlich nötig waren. Herausgekommen ist nun mit der SIA-Norm 118 (Ausgabe 2013) eine Norm, die zwar nicht grundlegend verändert, in Teilen aber doch so revidiert wurde, dass sich die Baupraxis auf Änderungen einstellen muss. ●



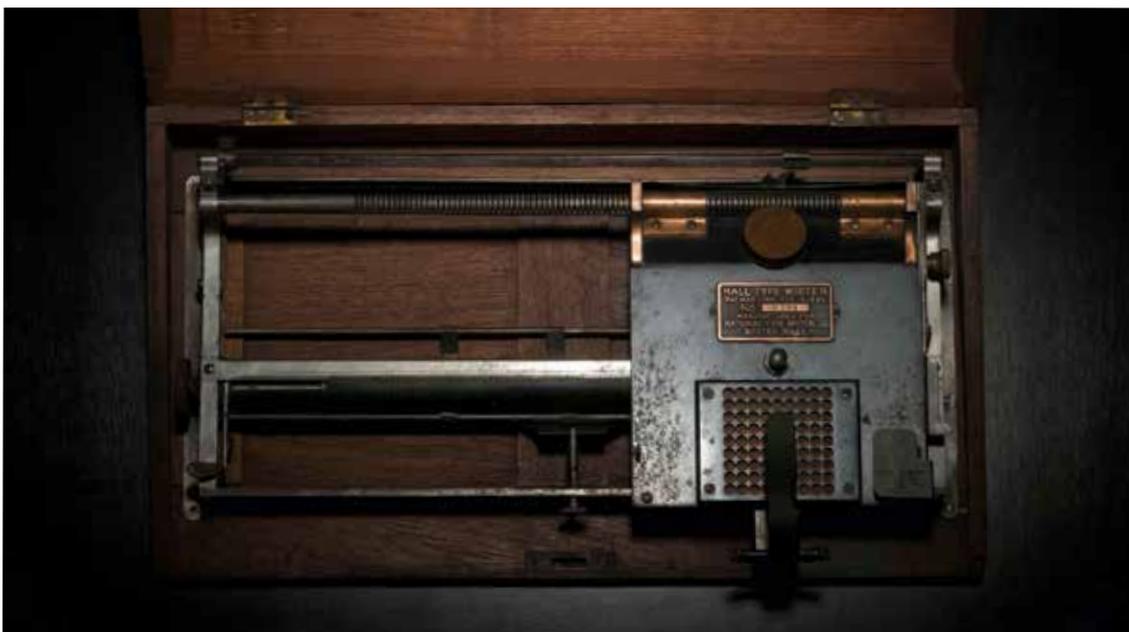
**\*LIC.IUR. CHRISTOPHER TILLMAN**  
lic.iur. Christopher Tillman LL.M., Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, [www.legis-law.ch](http://www.legis-law.ch), Mitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT



**\*LIC.IUR. DANIEL REUDT**  
lic.iur. Daniel Reudt, Rechtsanwalt, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, [www.legis-law.ch](http://www.legis-law.ch)

ANZEIGE

*Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



Maschine Hall Typewriter, 1878. Die erste mobile Schreibmaschine seiner Zeit. Ein Mietvertrag zu schreiben dauerte etwas länger, sah aber sehr schön aus. Heute viel einfacher und professioneller – moderne Software vorausgesetzt. Wir haben sie.

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

Weitere Infos auf:  
[www.extenso.ch](http://www.extenso.ch)  
Telefon 044 808 71 11

eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

# Business Intelligence in der Immo

Business Intelligence (BI) gehört zum modernen Immobilienmanagement dazu. Mittels BI werden das Berichtswesen automatisiert und Daten aus verschiedenen Quellen zusammengefasst. Dadurch können flexibel eigene Analysen generiert werden.



Business Intelligence kann mehr – und schneller (Foto: Sergey Nivens, 123rf.com).

**DANIEL RAST\***

**BI IM ALLTAG.** Folgende Situation dürfte bekannt sein: Sie benötigen dringend eine Analyse aus Ihrem Bewirtschaftungssystem, aufbereitet nach bestimmten Kriterien. Weil in Ihrem Bewirtschaftungssystem genau diese Auswertung nicht verfügbar ist, extrahieren Sie mehr oder weniger komfortabel die benötigten Daten in Ihre Tabellenkalkulation und kreieren in dieser die gewünschte Analyse mit durchaus beträchtlichem Aufwand. Wenn Sie diese Situation kennen, dann setzen Sie bereits BI ein. Im Fachjargon wird diese Methode «Desktop-BI» genannt.

**BI ALS METHODE.** Der Begriff «Business Intelligence» (BI) ist seit etwa 20 Jahren populär. Er bezeichnet Verfahren und Prozesse zur systematischen Analyse von Daten in elektronischer Form mit dem Ziel, Erkenntnisse für verbesserte operative oder strategische Entscheidungen zu gewinnen – oder ganz allgemein: Automatisierung des Berichtswesens, mit dem wesentlichen Merkmal, Unternehmensdaten aus ver-

schiedenen Blickwinkeln zu analysieren. Moderne Bewirtschaftungssoftware-Lösungen bieten eine ganze Reihe von Analyse- und Reporting-Werkzeugen, die bei der täglichen Arbeit Unterstützung leisten.

**BI IN DER PRAXIS.** In der Immobilienbewirtschaftung werden tagtäglich grosse Datenmengen produziert. Die Daten werden akribisch erfasst, verarbeitet und in die Bewirtschaftungssoftware eingespeist. Die für solche Datenverarbeitungen zugrunde liegende relationale Datenbank (siehe Infobox) ist jedoch wenig geeignet, Daten flexibel aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren. BI-Lösungen extrahieren und transformieren deshalb Daten aus der relationalen Datenbank periodisch oder in Echtzeit, meist in eine dafür optimierte Datenbank.

Darüber hinaus werden für ein modernes Immobilienmanagement Informationen benötigt, die in der Datenverarbeitung der Bewirtschaftungstätigkeit nicht enthalten sind und aus anderen internen oder externen Systemen angeliefert

werden. Sofern die Bewirtschaftungssoftware die technischen Voraussetzungen überhaupt bereitstellt, werden diese Daten periodisch importiert und mit den Boardmitteln analysiert. Andernfalls wird aufwändiges «Desktop-BI» für solche Analysen eingesetzt. Vielfach muss sogar darauf verzichtet werden, solche Informationen in die eigenen Auswertungen zu integrieren.

BI-Lösungen sind für die Analyse von Daten aus unterschiedlichen Quellen konzipiert. Heutige BI-Systeme unterstützen unterschiedlichste Datenbanken, können aber auch Dateien in unterschiedlichen Formaten (z. B. Excel, HTML, XML, ASCII) als Datenquelle nutzen. Zusätzlich

## RELATIONALE DATENBANK

Grundsätzlich kann man sich eine relationale Datenbank als eine Sammlung von Tabellen vorstellen, in welchen Datensätze abgespeichert sind. Die einzelnen Spalten der Tabelle stellen die Datenbankfelder dar. Um die Mehrfacheingaben von Daten zu verhindern und die Redundanz zu verringern, werden Beziehungen zwischen Tabellen erzeugt.

Beispielsweise muss bei der Erfassung einer Kreditorenbuchung nur die Kreditor-Nr. eingegeben (gespeichert) werden. Die Kreditor-Informationen wie Name und Adresse sind in der Tabelle «Kreditor» gespeichert.

# bilienbewirtschaftung

gibt es Lösungen, die einfach zu bedienen sind, sodass ein versierter Anwender nach kurzer Einarbeitungszeit in der Lage ist, solche Datenquellen in die eigenen Analysen zu integrieren. Das schafft Flexibilität und Unabhängigkeit von Softwarelieferanten.

**BI ALS CHANCE.** Im heutigen geschäftlichen Umfeld wird zunehmend erwartet, Informationen jederzeit umfassend, schnell und einfach zu erhalten. Ein paar Mausklicks oder Fingertips müssen genügen, um an die gewünschten Informationen zu gelangen: «Wie ist der aktuelle Stand?», «Wie war das letztes Jahr?» Modernste BI-Lösungen bieten hier schon sehr viel. Begriffe wie virtuelle Dashboards, assoziative Suche, interaktive

Analyse, Reports und Geräteunabhängigkeit gehören zum Standard einer Lösung der neuesten Generation. Clevere BI-Tools mit vereinfachter Bedienung ermöglichen nach kurzer Umsetzungszeit Ergebnisse mit hoher Benutzerakzeptanz. Somit kann für das Unternehmen ein echter Mehrwert generiert werden, insbesondere bezüglich Effizienz, Flexibilität, Anwender- und Kundennutzen – dies nicht nur in einem Grossunternehmen, sondern durchaus auch in einem mittelständischen Betrieb.



**\*DANIEL RAST**

Der Autor ist Geschäftsführer der mse Arcus AG und beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft.



**QUALIPOOL: GEMEINSAM FÜR STANDARDS**

In der Vereinigung Qualipool haben sich neun IT-Unternehmen der Immobilienwirtschaft zusammengeschlossen. Gemeinsam setzen sie sich für die Erarbeitung von neuen Standards und zur system- und unternehmensübergreifenden Erfassung und Verarbeitung von Daten ein. Die Mitglieder sind:

- FlowFact Schweiz AG
- IG REM / GARAI0 AG
- Immodata AG
- immopac ag
- MOR Informatik AG
- mse Arcus AG
- TSAB Thurnherr SA
- W&W Immo Informatik AG

Kontakt: Vereinigung Qualipool, c/o Communicators Zürich AG, Wengistrasse 7, Postfach, 8026 Zürich  
Tel. 044 455 56 71, [www.qualipool.ch](http://www.qualipool.ch)  
[prisca.lack@communicators.ch](mailto:prisca.lack@communicators.ch)

ANZEIGE



## Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

Die Software Abalmmo für die Immobilienbewirtschaftung ist eine modulare Gesamtlösung, die von ABACUS gemeinsam mit renommierten Spezialisten aus der Immobilienbranche entwickelt wurde. Mit Abalmmo befindet sich Ihre Immobilienverwaltung stets auf dem neuesten Stand der Technik.

Arbeiten Sie plattformunabhängig und erledigen Sie Wohnungsabnahmen sowie andere Arbeiten mobil auf dem iPad. Vom Vertrag über die Sollstellung und Inkasso bis zum Mahnwesen und der Mietzinsanpassung. Ob Mietwohnungen oder Stockwerkeigentum, Abalmmo ist in jedem Fall eine Erleichterung in Ihrem Arbeitsalltag.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Rufen Sie uns an. Tel. 0848 733 733

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen  
Scheibenackerstrasse 2

[www.all-consulting.ch](http://www.all-consulting.ch)  
[info@all-consulting.ch](mailto:info@all-consulting.ch)

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für



# Im Dienste inspirierender Arbeitsplätze

Büro ist nicht gleich Büro. Je nach Unternehmen variieren die Anforderungen an die Büroimmobilie, an die Bürofläche und deren Möblierungskonzepte.



Kreative Raumgestaltungen schaffen ein inspirierendes Umfeld (Bild: adeco.ch).

GERALD BRANDSTÄTTER\* •

**DER MARKT IST GESÄTTIGT, DER MARKT IST UNTER DRUCK.** Insbesondere bei Büroimmobilien steigen die Leerbestände. Zeitgemässe Büros an guten Lagen zu vernünftigen Preisen bleiben jedoch immer gefragt. Durch das Überangebot an Büroimmobilien und der Wandlung des Immobilienmarktes vom Vermieter-/Verkäufer- zum Mieter-/Käufermarkt, ist ein allgemeines Bestreben zu erkennen, vermehrt auf die Qualität der Nutz-

oder klar strukturierte und hierarchisch aufgebaute Einrichtungsmodelle wie bei einer Grossbank? Je nach Unternehmensstruktur variiert der Bedarf an Büroorganisationsformen stark. Entsprechend sind auch die Anforderungen an die Bürofläche und deren Möblierungskonzepte verschieden.

Die räumlichen Ausprägungen der Planungs- und Einrichtungskonzepte unterscheiden sich stark. Welche Büro-

- Kombibüro
- Moderne Strukturmodelle
- Business-Club
- Reversibles Büro.

Die Attraktivität einer Büroimmobilie hängt mitunter auch davon ab, wie flexibel die genannten Strukturmodelle innerhalb der Bürofläche umgesetzt werden können.

**DIE ARBEITSWELT IST IM UMBRUCH.** Die Büroimmobilie ist das eine, die professionelle Planung und Einrichtung das andere. Büroplanung, das bedeutet Flächenmanagement, moderne Raumgestaltung, flexible Innenausbausysteme, die eine bessere Raumausnutzung und neue Arbeitsqualitäten schaffen. Denn mittels frischer Ideen für die Gestaltung und Planung können inspirierende Arbeits- und Lebensräume entstehen.

Die alle zwei Jahre stattfindende Orgatec in Köln, die grösste Fachmesse für ganzheitliche Lösungen aus allen relevanten Bereichen rund um den Arbeits- und Lebensraum Büro, zeigt jeweils als Gradmesser die aktuellen Trends sowie Visionen kommender Büroeinrichtungen. Zentrales Thema der vergangenen Orgatec war die Gestaltung von kommunikationsfreundlichen Arbeitsplatzkonzepten, die gleichzeitig auch Rückzugsorte zum konzentrierten Arbeiten bieten. Innovative

## » Mittels frischer Ideen für die Gestaltung und Planung können inspirierende Arbeits- und Lebensräume entstehen.«

barkeit zu fokussieren. Nur so kann eine Verbesserung der Vermietbarkeit von Büroimmobilien erzielt und folglich die Rentabilität erhöht werden. Für eine langfristige Nutzbarkeit müssen darüber hinaus die Entwicklung einer nachhaltigen Immobilie angestrebt und wirtschaftliche Faktoren berücksichtigt werden.

Freie verspielte Büroorganisationen wie bei Google, coole Lofts mit heterogenem Mobiliar wie bei einer Werbeagentur

organisationsform gebraucht wird, hängt von den Ansprüchen an Kommunikation, Konzentration und Zusammenarbeit, der Beziehung der Mitarbeiter untereinander und der Flexibilität in der Büroorganisation ab. Generell kann unter folgenden Modellen unterschieden werden:

- Klassische Strukturmodelle
- Zellenbüro
- Gruppenbüro
- Grossraumbüro

## «WICHTIG IST AUCH DIE FLEXIBILITÄT DER RÄUMLICHKEITEN»



• **BIOGRAPHIE**  
**FELIX MESSMER**

Felix Messmer ist Inhaber und Geschäftsführer der Wohnbedarf wb AG. Das Unternehmen steht seit 1931 für modernes Wohnen und zeitgemässes Arbeiten, für Designklassiker und hochwertige Kollektionen. Umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Architektur, Innenausbau und Finanzierung runden die Beratungs- und Einrichtungskompetenz ab.  
[www.wohnbedarf.ch](http://www.wohnbedarf.ch) •

• **Seit über 80 Jahren ist die Wohnbedarf wb AG eine Institution in Sachen Beratung, Konzeption und Einrichtung von Wohn- und Büroräumen. Geschäftsführer Felix Messmer beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die Büromobilie und deren Einrichtung.**

**„Wohnbedarf wb AG richtet seit 1931 Wohn- und Büroräume ein. Worin liegt heute der grösste Unterschied zwischen diesen beiden Bereichen?“**

„Bei der Einrichtung der eigenen Wohnräume le-

gen unsere Kunden vor allem Wert auf das Ambiente, hochwertige Materialien und ein persönlich anmutendes Design. Der Kaufentscheid unterliegt vor allem emotionalen Gesichtspunkten. Bei Büroeinrichtungen stehen die Funktionalität und rationale Entscheidungspunkte im Vordergrund. Häufig entscheiden Gremien über die Investition, d. h. die Lösung muss entsprechend mehrheitsfähig sein. Wir beobachten hier zwei gegensätzliche Trends: einerseits die passende, aber auch kostengünstige Lösung. Andererseits die hochwertige und

nachhaltige Lösung, bei der ein Möbelprogramm und ergänzende Solitäre gefragt sind, die auf lange Zeit nachbestellbar und nicht einem kurzlebigen Zeitgeist unterworfen sind.

**„Die richtige Einrichtung ist das eine, die passende Liegenschaft das andere: Worauf ist beim Kaufen oder Mieten von Büroflächen zu achten?“**

„Je nach Branche ist die Nähe zum Stadtzentrum wichtig, damit steigen allerdings die Kosten. Dies hat wiederum Einfluss auf die Quadratmeterzahl, die dem einzelnen Arbeits-

platz zugewiesen werden kann. Wichtig ist auch die Flexibilität der Räumlichkeiten, d. h. man soll verschiedene Einrichtungs-Szenarien in einer Fläche abbilden können. Je weniger tragende Wände und Säulen eine Architektur aufweist, desto flexibler ist man in der Gestaltung. Die Anbindung an den ÖV sowie die zur Verfügung stehende Infrastruktur sind ebenfalls wichtige Punkte, um attraktive Arbeitsplätze anbieten zu können.

**„Inwiefern beeinflusst der technologische Wandel die Arbeitsplatzgestaltung?“**

„Durch den Wegfall der tiefen Bildschirme und der Verlagerung der Dokumente von Papier auf Datenträger sind die Arbeitsplätze kompakter geworden. Grosse Tischkombinationen sind rechteckigen Einzeltischen gewichen, die man als höhenverstellbare Sitz- oder Stehtische verwenden kann. Die Drucker stehen heute zentral einzelnen Abteilungen oder Breichen zur Verfügung, was wiederum Einfluss auf den Arbeitsplatz hat.

**„Tischfläche, Ablage und Stauraum: Mit wievielen Quadratmetern muss pro Mitarbeiter gerechnet werden?“**

„Das ist je nach Branche und Arbeit sehr verschieden. Auch muss beachtet werden, ob Verkehrs- und allgemeine Flächen wie Cafeteria, Thinktanks oder Sitzgruppen für Spontanbesprechungen mit eingerechnet werden. Ein funktioneller Arbeitsplatz mit eigener Ablage kann heute in 5 m<sup>2</sup> möbliert werden, bei grösseren Firmen kann pro Arbeitsplatz mit rund 20m<sup>2</sup> gerechnet werden. Wird in Einzelbüro-Strukturen gearbeitet ist der Flä-

chenbedarf pro Arbeitsplatz erheblich grösser.

**„Zellenbüro, Gruppenbüro, Grossraumbüro oder gar eine Kombination von allen: Wohin geht der Trend?“**

„Der Trend geht in Richtung Mix der für die Firma und deren Arbeitsprozesse geeigneten Lösung. Es gibt in den meisten Firmen Arbeitsplätze, die sehr gut in Open-Space-Büros angesiedelt werden können – als persönliche Arbeitsplätze oder im Desk-Sharing. Für wiederum andere Funktionen sind Gruppenbüros oder Einzelbüros die ideale Arbeitsform. So-

misch hochwertigen Bürostuhl und eine persönliche Ablage im direkten Zugriffsbereich. Das Tageslicht sollte 90 Grad versetzt zum Bildschirm einfallen, und eine Stehleuchte erzeugt auf der primären Arbeitsfläche mindestens 500 Lux. Durch den Einsatz von LED Lichttechnologie kann die unnötige Lüfterwärmmung am Arbeitsplatz minimiert werden. Der/die Bildschirm/e sollten an einem Bildschirmarm montiert sein und auf die für den Mitarbeiter ideale Höhe eingestellt werden können. Übrigens: Pflanzen

**„Die Arbeitslandschaft bietet den Mitarbeitern verschiedenen Zonen, um die jeweiligen Tätigkeiten in idealem Umfeld auszuüben.“**

bald ein Büro auch für den Kundenempfang dienen soll, gelten andere Anforderungen, als wenn ein rein interner Arbeitsplatz geplant wird. Bei Grossraumbüros ist der Akustik grosse Beachtung zu schenken. Hier gilt es in erster Linie, die Quellen hoher Lärmimmissionen gar nicht erst in Open-Space-Bereichen entstehen zu lassen, und zweitens, die zwangsläufig entstehenden Immissionen mit akustisch wirksamen Materialien und Oberflächen zu dämpfen.

**„Der klassische Arbeitsplatz mit Gumpflanze und schlechter Beleuchtung sollte der Vergangenheit angehören. Wie sieht ein «korrekter» Arbeitsplatz aus?“**

„Ein ergonomisch guter Arbeitsplatz verfügt über einen Sitz-Steh-

tisch, einen ergono-

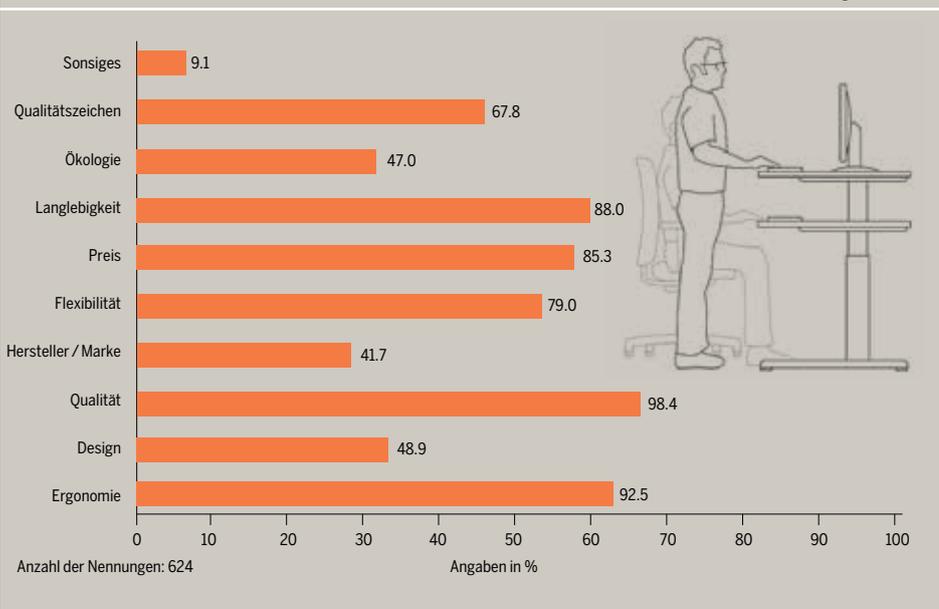
misch wichtigen Funktion in der Arbeitswelt.

**„Gibt es gewisse Design-Trends was die Einrichtung/Gesamtplanung/Gestaltung betrifft?“**

„Beim eigentlichen Arbeitsplatz wünschen die meisten Kunden schlichte und unverspielte Funktionalität im Sinne von Form Follows Function. Bei den Begegnungszonen sind vermehrt Farben gefragt, man will ein wohnliches Ambiente schaffen und dem Mitarbeiter Behaglichkeit bieten. Die Kundenzonen haben je nach Branche einen sehr unterschiedlichen Designanspruch: Eine 150-jährige Privatbank oder eine Anwaltskanzlei möchten mit der Einrichtung etwas ganz anderes vermitteln als eine Werbeagentur oder eine IT-Unternehmung. •

**AUSWAHLKRITERIEN BEIM KAUF VON BÜROMÖBELN**

Worauf haben Sie bei der Auswahl von Schreibtischen, Containern, Drehstühlen und Besucherstühlen besonders geachtet?



Quelle Grafik: bso Verband Büro-, Sitz- und Objektmöbel, Unternehmensbefragung «Erfolgsfaktor Büro». Foto oben und rechts: Wohnbedarf wb AG.

Akustiklösungen und Beleuchtungskonzepte wurden vorgestellt. Generell war zu erkennen, dass das Design der Büroeinrichtung immer wohnlicher wird und dass mehr Bewegung im Büro gefragt ist, um die Gesundheit und damit die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden länger zu erhalten.

Während sich Babyboomer im Open-Space-Office das Einzelbüro zurück wünschen, fordern die jüngsten Arbeitnehmer

Chill-out-Zonen und flexible Arbeitsmodelle. Büromöbel und Arbeitsmittel müssen dem Menschen und der entsprechenden Arbeit gerecht werden. Ungeeignete Möbel und Arbeitsmittel lösen körperliche Beschwerden aus, was zu Leistungseinbußen bis hin zu Arbeitsausfällen führen kann.

Wie sich die Gesamtkosten zusammensetzen, zeigt eine Aufstellung des Buero-Forum:

- 80% der Bürokosten sind Personalkosten
- 14-15% entfallen auf Gebäude- und Flächenkosten
- 4-5% der Kosten werden für Sachmittel inkl. Bürotechnik aufgewendet
- 1-2% der Gesamtkosten sind Einrichtungskosten.

Auf die Immobilie und deren arbeitsfreundliche Einrichtung fallen also rund 20% der Gesamtkosten an. Gleichzeitig

ANZEIGE

# Planen Sie Wohnraum in urbaner Lage?

Zur Ergänzung unseres eigenen Portfolios sowie für Mandanten unserer Tochtergesellschaft, HIG Asset Management AG, suchen wir laufend Immobilien zur langfristigen Anlage:

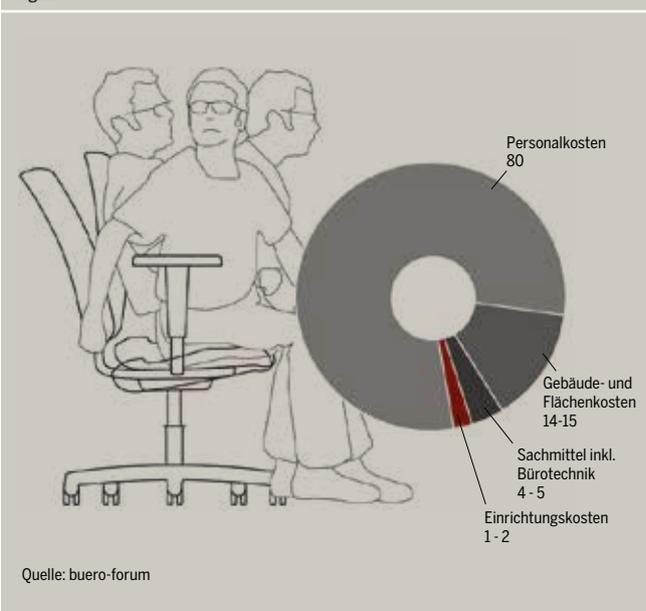
[www.hig.ch/gesucht](http://www.hig.ch/gesucht)



Kontakt: HIG Asset Management AG, Löwenstrasse 25, 8001 Zürich, Tel. 044 213 61 61, info@hig.ch

## BÜROKOSTEN NACH KOSTENARTEN

Angaben in %



Obwohl nur 1 bis 2% der Gesamtbürokosten auf die Einrichtung anfällt, scheuen viele Unternehmen Investitionen bei den Arbeitsplätzen.

wird die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter aber grösstenteils durch das Büro- und Arbeitsplatz-Design (Raumart, Privatheit, Möblierung, Klima, Akustik usw.) bestimmt.

**FLEXIBILITÄT IST GEFRAGT.** Fast 90% der vom renommierten Fraunhofer Institut befragten Personen sind sich einig, dass die Work-Life-Balance in Zukunft konsequent gelebt und sogar zum Status-Sym-

» Die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter wird grösstenteils durch das Büro- und Arbeitsplatzdesign bestimmt.«

bol wird. Eine gute Balance von Arbeitsleistung und Freizeit entwickelt sich so zum wesentlichen Kriterium für die Wahl des Arbeitgebers, neben der verkehrstechnischen Lage und der Einrichtung des Arbeitsplatzes. Das Arbeiten wird in Zukunft durch die technologische Entwicklung zwar einfacher gemacht, je-

doch nicht minder anspruchsvoll. Laut Fraunhofer Institut werden bis im Jahr 2030 alle Büros auf maximale Produktivität ausgerichtet sein. Diese lässt sich erfahrungsgemäss nur erreichen, wenn sich die Mitarbeiter wohlfühlen und dadurch zu Höchstleistungen bereit sind. Dafür müssen sich Unternehmungen auch entsprechend einrichten.

Die Bedeutung der Kommunikation und der projektbezogenen Arbeit wird in Zukunft weiter ansteigen. Durchschnittlich entfallen in den Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz bereits 46% der im Bürobereich geleisteten Stunden auf den kommunikativen Austausch. Etwa die Hälfte aller Unternehmen stellt regelmässig neue Teams zur Bearbeitung ihrer Projekte zusammen – oftmals unterstützt durch Berater und externe Spezialisten. Das wiederum hat Folgen auf die Zusammenstellung der Teamarbeitsplätze, was höchste Flexibilität innerhalb der Bürofläche bzw. der Immobilie verlangt.

Je grösser und unflexibler Flächen sind, je älter die Bausubstanz und je peripherer der Standort, desto geringer ist die Attraktivität der Immobilie. Der Leerstand ebensolcher Flächen steigt. Nur mit Investitionen in die Bausubstanz oder wer dem Interessenten bei den Umbauten und dem Preis entgegenkommt kann auch weniger attraktive Standorte vor dem Leerstand retten. Allein im Wirtschaftsraum Zürich gab es 2012 einen Leerstand von 857 000 m<sup>2</sup> Büroflächen, der in den kommenden drei Jahren um 300 000 m<sup>2</sup> ansteigen wird; schweizweit sogar um 700 000 m<sup>2</sup>.

Umso mehr sollte man sich bewusst sein, dass die Arbeitsmotivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden im Wesentlichen vom Standort der Büroimmobilie, von optimalen räumlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen sowie von ergonomischen Arbeitsplätzen beeinflusst wird. Stimmen diese Faktoren für den Mieter und seine Mitarbeitenden, stimmen auch Perspektive und Rendite für den Vermieter. ●



### \* GERALD BRANDSTÄTTER

Der Autor, ehemaliger Chefredakteur eines Architekturmagazins, ist als Fachautor und Kommunikationsberater in den Bereichen Architektur, Immobilien und Design tätig. [www.conzept-b.ch](http://www.conzept-b.ch)

# Von der Wasserkraft profitieren

Auch wenn der Fukushima-Effekt verebbt, steht die Energiewende auf der politischen Agenda. Die Wasserkraft bleibt dabei für die Schweiz von zentraler Bedeutung. Davon ist der scheidende Leiter der Wasserkraft-Division von Alpiq, Jörg Aeberhard, überzeugt.



Jörg Aeberhard, Energieexperte und scheidender Leiter der Wasserkraft-Division von Alpiq (Bilder: Ivo Cathomen).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\* •

**„Jörg Aeberhard, Sie machen am zweitletzten offiziellen Arbeitstag bei Alpiq einen aufgeräumten, entspannten und sehr zufriedenen Eindruck. Alles erledigt und für die Übergabe bereit?“**

„Ja natürlich, ich kann nun mit gutem Gewissen etwas kürzer treten. Trotz kritischer Medienberichte in jüngster Zeit ist die Beschäftigung mit der Wasserkraft auch für andere Mitarbeiter ein Traumjob. Solch anspruchsvolle Aufgaben werden gerne übernommen.“

**„Sie werden dieses Jahr 60 und wirken sehr vital und tatkräftig. Hat Ihr Ausscheiden mit der momentan nicht einfachen Situation beim grössten Energiekonzern des Landes zu tun?“**

„Nein. Eine Neuorientierung hat dann zu erfolgen, wenn der Enthusiasmus für eine berufliche Tätigkeit noch ungebrochen ist. Aber es trifft zu: Die zurzeit schwierige Situation von Alpiq macht mir als Urgestein

dieses Unternehmens effektiv zu schaffen. Wir hatten in der Vergangenheit gute und teilweise auch schlechtere Zeiten. Ich bin überzeugt, dass das ausgezeichnete Produktions-Portfolio von Alpiq mit einem hohen Anteil an modulierbarer Wasserkraft wieder bessere Ergebnisse bringen wird. Gute Stromprodukte werden über kurz oder lang im Markt auch entsprechend bewertet und honoriert.“

**„Nach der Fusion von Atel (Aare-Tessin AG) und EOS (Energie de l'ouest-suisse) vor vier Jahren waren Sie vermehrt am EOS-Hauptsitz in Lausanne tätig. Gibt es Unterschiede bei diesen beiden grössten Firmen in der Alpiq-Gruppe?“**

„Die Unternehmen waren nicht deckungsgleich. Beide hatten funktionierende und erfolgreiche Strukturen und Abläufe, die man bei einer Fusion nicht gerne sofort ändert oder über den Haufen wirft. EOS pflegte zentralisierte Unternehmensabläufe, Atel setzte auf Entscheidungskompetenzen vor Ort.“

**„Auch mentalitätsmässig?“**

„Mentalitätsmässige Unterschiede sind vor allem sprachbedingt, wie sie oft auch in anderen Sparten und gesellschaftlich zwischen Deutsch- und Westschweiz zu beobachten sind. Ich habe aber auf beiden Seiten hohe Kompetenz und Kooperationsbereitschaft erlebt.“

**„Die Alpiq-Fusion im Frühjahr 2009 fiel genau in eine wirtschaftlich schwierige Zeit, also genau in die Phase, in der die US-Immobilien- und Bankenkrise auch bei uns voll durchschlug. Hat man diese Situation im Strommarkt nicht etwas unterschätzt?“**

„Das Design der Fusion beruhte effektiv auf historischen Höchstpreisen im Energiemarkt. Diese haben sich nun halbiert, was zu entsprechenden Bewertungskorrekturen geführt hat. Seinerzeit hat man aber in guten Treuen eine Entwicklung des europäischen Energiemarktes zu Grunde gelegt. Die Kursentwicklung des Euros hat uns zusätzlich nachhaltig und hart getroffen.“

fen. Zudem hat der politisch deklarierte Ausstieg aus der Kernenergie eine destabilisierende Wirkung. All diese Faktoren beeinflussen das Energiegeschäft mit unseren ausgeprägten Long-Positionen besonders stark. Wir haben insgesamt (zu) wenig Möglichkeiten, dem europäischen Trend durch ein direktes Versorgungsgeschäft auszuweichen.

## „Die klimaabhängige und wetterlaunige Produktion von Sonnen- und Windenergie erfordert nach wie vor die Bereitstellung von zuverlässiger und rasch abrufbarer Leistung.“

**„Die «NZZ am Sonntag» vom 31. März 2013, also vom Ostersonntag, schrieb, dass die Politik die Stromkonzerne lähme, weil die Verwaltungsräte politisch zusammengesetzt seien. Für viele Kantone seien die Beteiligungen an Stromerzeugern – noch – eine sichere Einnahmequelle. Ist die Branche tatsächlich für den längst eingeleiteten Strukturwandel so schlecht gerüstet, wie viele behaupten?“**

„80% der Strombranche stehen im Eigentum der öffentlichen Hand. Alpiq weicht mit ihrem hohen Anteil genossenschaftlicher und privater Aktionäre allerdings von diesem Muster ab. Trotzdem: Es ist verständlich, wenn die Vertreter der öffentlichen Hand die Eigentümerstrategie gestalten und bestimmen wollen. Ich war in vielen Verwaltungsräten von Wasserkraftunternehmen und habe das Mitwirken von Politikern erlebt. Die meisten sind sich der Problematik bewusst und zeichnen sich durch unternehmerisches Urteilsvermögen und Konsensfähigkeit aus. Allerdings ist auf die hohe Belastung der Stromproduktion durch öffentliche Abgaben hinzuweisen, was insbesondere die Konkurrenzfähigkeit der Wasserkraft gegenüber den zu hoch subventionierten neuen erneuerbaren Energien benachteiligt. Diese Effekte sind nicht durch die Vertretungen in den Verwaltungsräten, sondern im politischen Gesetzgebungsprozess begründet.

**„Parlament und Bundesrat debattierten und beschlossen im Juni 2011, also kaum zwei Monate nach der Erdbe-**

**ben-Tsunami- und Atomkatastrophe in Japan, den Umbau der Energieversorgung und bahnten den Atomausstieg an. Waren die drei grossen Schweizer Stromkonzerne überhaupt in diese etwas voreiligen Debatten und Entscheide eingebunden?“**

„Die Stromkonzerne waren bei der Geburt der Ausstiegsstrategie nicht beteiligt. Wir konnten uns erst in der Vernehmlassung zur Energiestrategie äussern und werden nun doch zu Gesprächsrunden mit Verwaltung und Experten eingeladen. Wollen wir eine sichere und umweltfreundliche Stromversorgung bereitstellen, sind alle Technologien in vernünftiger

Weise und am richtigen Ort einzusetzen. Wir weisen in diesem Zusammenhang auf technische Rahmenbedingungen und auf Illusionen hin. So ist etwa ein Ausbau der Wasserkraft (mit Ausnahme der Pumpspeicherung) nie im erwarteten Rahmen machbar – die Schweiz ist bezüglich Ausnutzung der Wasserkraft weitgehend gebaut. Das ist Fakt.

**„Vor zwei Wochen hat der Nationalrat in seiner Frühjahrsession mit grosser Mehrheit die sogenannte «Energie-wende light» beschlossen, die zum Ziel hat, dass der Stau bei der Subventionierung von kleinen Anlageprojekten für erneuerbare Energien rasch abgebaut wird. Ist es überhaupt sinnvoll, wenn der Einspeisezuschlag für erneuerbare Energie von 0,45 auf 1,5 Rappen pro Kilowattstunde steigt?“**

„Das beabsichtigte Förderprogramm für erneuerbare Energien wird sicherlich mehr kosten als heute. Wenn es 1,5 Rappen/kWh kostet, erreicht es bereits die Höhe der gegenwärtigen Wasserzinsen. Richtig scheint mir, dass die Übernahmebedingungen auf den Markt und die Technologieinnovation Rücksicht nehmen.

**„Vermögen die heutigen, in unserem Lande vertretbaren und akzeptierten erneuerbaren Energien, bei einem mittel- und langfristig geplanten Atomausstieg diese nicht mehr vorhandene Energie überhaupt zu kompensieren?“**

„Da gibt es zwei Expertenmeinungen. Die einen bejahen die Möglichkeit einer Kompensation bei einem stagnierenden Strom-

verbrauch – bei Ausschöpfung aller Effizienzmöglichkeiten und dem markanten Zubau von Photovoltaik-Anlagen. Die anderen warnen vor Illusionen. Durch erhöhte Restwassermengen bei neuen und bestehenden Konzessionen wird die Produktion aus der Wasserkraft abnehmen. Investitionen in die Optimierung bestehender Kraftwerke scheitern oft an den ungünstigen Rahmenbedingungen. Der dringliche Ersatz fossiler Energien, vor allem im Gebäudebereich und in der Mobilität, wird zwangsläufig mehr Strom benötigen. Der dafür vorgesehene kräftige Zubau von Photovoltaik erfordert eine ebenso starke, speicherbare und modulierbare Wasserkraft, die eine Verlagerung in das Winterhalbjahr und die Abdeckungszeitgenauer Versorgungsbedürfnisse ermöglicht. Wenn ich die Opposition gegenüber möglichen Zubauten und die negativen Investitionsentscheide in die Wasserkraft beobachte, beurteile ich die Zukunft eher kritisch.

**„Sie sind ein bekennender Befürworter eines gemeinsamen Vorgehens der Alpenbogen-Länder in Bezug auf ein dringend notwendiges Stromabkommen. Wie wichtig ist ein solches Abkommen für unsere zukünftige Energie- und Strompolitik?“**

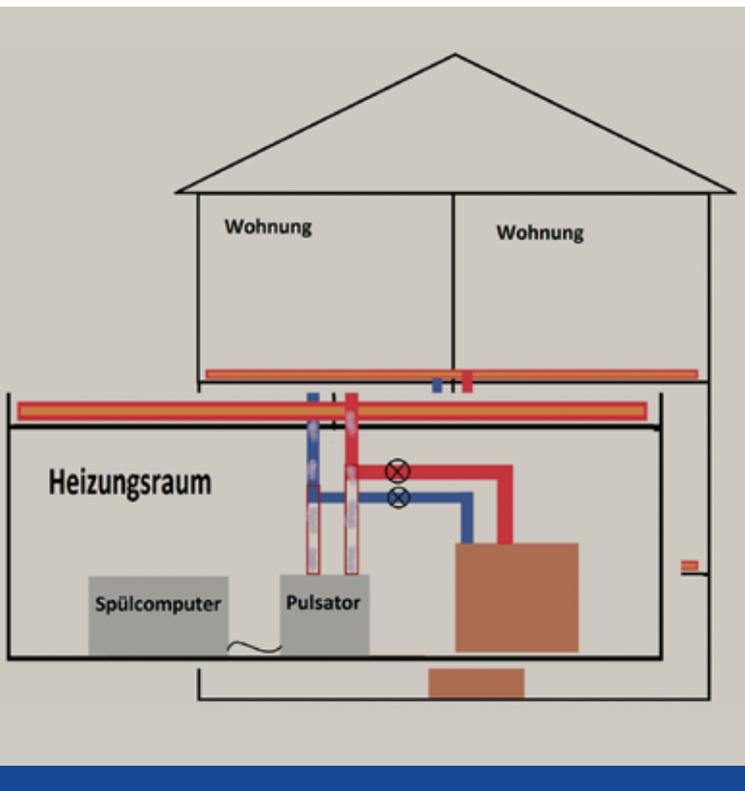
„In der Tat ist ein schlankes Stromabkommen zwingend, das den Alpenländern einen diskriminierungsfreien Zugang zum Strommarkt erlaubt. Der Bedarf an speicherbarer Wasserkraft wird für die grossen Verbrauchszentren um den Alpenbogen immer volatiler, kurzfristiger und ökonomisch bestimmt wertvoller.

**„Die Energiegewinnung aus den bis heute noch weitgehend genügend vorhandenen Wasserressourcen hat nicht zuletzt den wirtschaftlichen Aufschwung der Schweiz nach dem zweiten Weltkrieg ermöglicht. Trotzdem sind in jüngster Zeit kritische Stimmen zu den beiden grossen Pumpspeicherkraftwerken Linthal 2015 und Nant de Drance laut geworden. Verstehen Sie das, und was setzen Sie den Kritikern entgegen?“**

„Grosse, auf 80 Jahre ausgerichtete Wasserkraftprojekte wie die beiden erwähnten Pumpspeichieranlagen lassen sich nicht von aktuellen Bedenken und kurzfristigen Preissignalen richtig bewerten. Entscheidend ist die energiewirtschaftliche Logik. Und die spricht unmissverständlich für ei-

# Alte Bodenheizungen sind besser als ihr Ruf

Verwalten Sie Immobilien mit Bodenheizungen aus den 70er, 80er oder 90er Jahren? Beschweren sich Ihre Kunden über eine ungenügende Heizleistung? Oftmals ist der Grund dafür abgesetzter Schlamm in den Heizleitungen, welcher die Abstrahlungswärme bis zu 30 Prozent isoliert. Mit einer Reinigung und Versiegelung der Bodenheizungsrohre kann ein grosser Teil der Heizkosten eingespart und eine teure Sanierung verhindert werden.



Der richtige Unterhalt von Bodenheizungen sorgt für ein behagliches Wohnklima und tiefe Heizkosten.

**Der Kunststoff Ihrer Bodenheizung.** Bodenheizungen zählen heute zum Standard, doch vor 30 – 40 Jahren waren sie noch relativ neu und galten als ein gehobenes Ausstattungsmerkmal bei Immobilien. Was damals fehlte, waren langjährige Erfahrungen mit Kunststoffrohren. Zu Beginn des Booms von Bodenheizungen waren die verlegten Kunststoffrohre nicht viel besser als ein «Gartenschlauch», nicht zu vergleichen mit dem heutigen Qualitätsstandard. Aus diesem Grund nehmen heute die Schadenfälle von Liegenschaften mit älteren Bodenheizungen stetig zu.

**Hauptursache: Sauerstoffeintritt wegen spröden Kunststoffrohren.** Nach einigen Jahren werden bei den älteren Bodenheizungen die Stabilisatoren in den Kunststoffrohren ausgeschwemmt. Die Rohre werden spröde, was zu einem Sauerstoffeintritt ins Heizungswasser führt. Weitere undichte Stellen im Heizsystem, wie beispielsweise ein offenes Expansionsgefäss, sorgen für einen zusätzlichen Sauerstoffeintritt. Dabei kommt es zu Korrosion an Metallteilen im Heizungssystem, was vermehrt zur Ablagerung von Rost und Schlamm in den Kunststoffrohren führt. Diese Ablagerungen reduzieren die

Heizleistung stark, was als Folge davon die Heizkosten massiv in die Höhe treibt. Partikel, welche während der Heizperiode im System rotieren, verstopfen nach einer gewissen Zeit die Ventile und die Heizleitung zusätzlich.

**Anzeichen für eine verschlammte Bodenheizung.** Wie erkennt man eine Bodenheizung, welche durch Ablagerungen verstopft ist? Zu den Symptomen gehören eine verminderte Heizleistung, kalte Zonen oder ein Total-Ausfall der Bodenheizung.

**Mit einer Wasseranalyse teuren Wasserschäden vorbeugen.** Durch eine Analyse des Heizungswassers sowie der Kunststoffrohre kann schnell festgestellt werden, ob eine Reinigung der Bodenheizung notwendig ist. Sollte sich eine Reinigung aufdrängen, so kann diese einfach, schnell und kostengünstig durch eine Innenreinigung und Versiegelung ausgeführt werden. Somit können teure bauliche Massnahmen wie der vollständige Ersatz der bestehenden Bodenheizung vermieden werden.

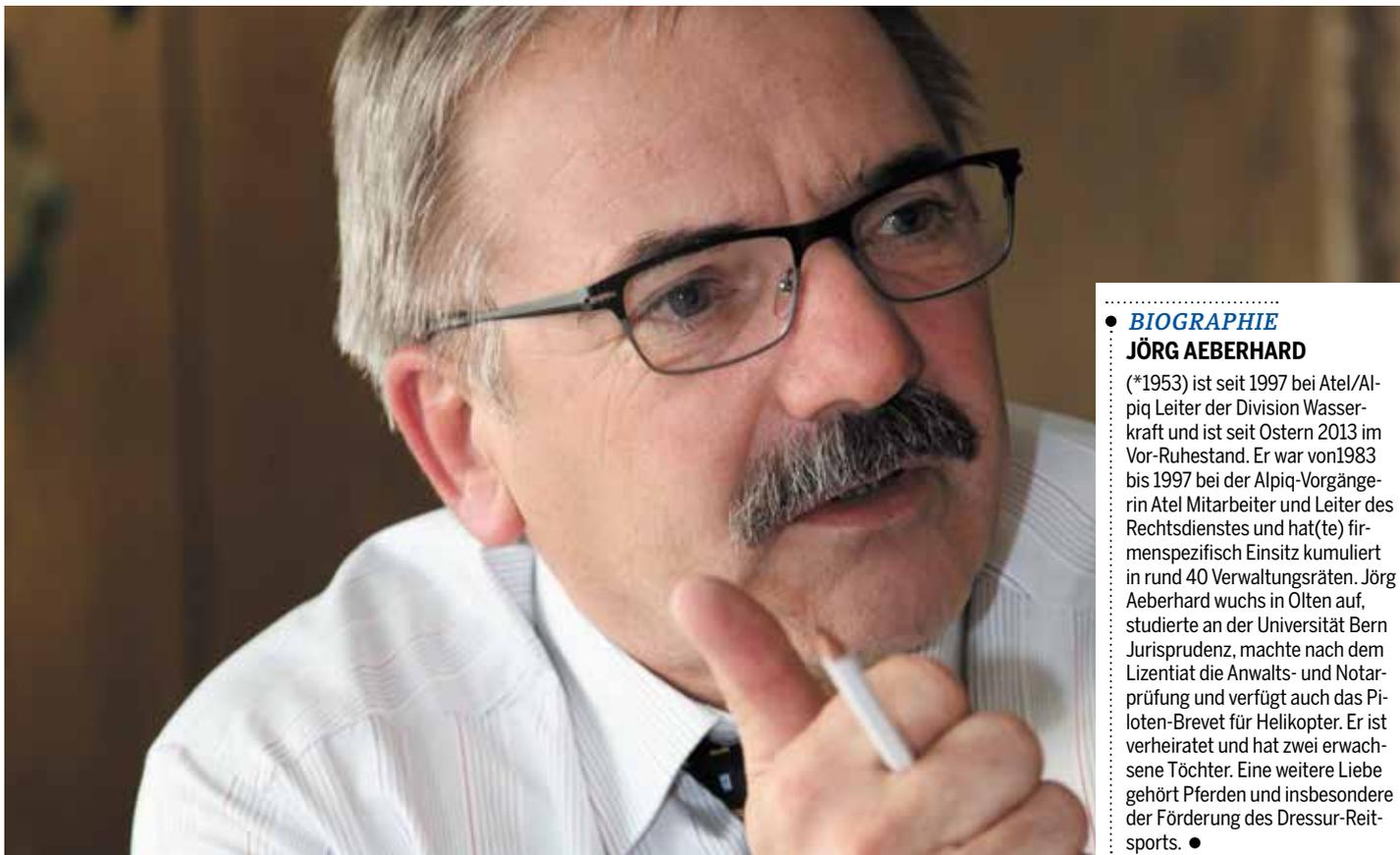
**Die Lösung: Kunststoffrohre reinigen und versiegeln.** Airmax Swiss ist seit Jahren führend auf dem Markt und hat die

Technik für Heizungsreinigung und Rohrversiegelung perfektioniert. Nach einer gründlichen Innenreinigung mit Hilfe eines Spülcomputers und einer Pulsationstechnik werden die Heizleitungen von innen versiegelt. Ausgeschwemmte Stabilisatoren sowie durch den Heizbetrieb entstandene kleine Haarrisse werden so saniert. Somit ist wieder ein langjähriger und energiesparender Heizbetrieb gewährleistet.

**Attraktive Preise durch innovative Reinigungsverfahren.** Durch die innovativen und umweltverträglichen Reinigungs- und Versiegelungsverfahren können attraktive Fix-Preise angeboten werden. Im Zusammenhang mit einer Innenversiegelung der Rohre bietet Airmaxswiss als einziger Anbieter eine Schlamm und Korrosionsschutz-Garantie von 20 Jahren an.

## Weitere Informationen

**Airmax Swiss**  
Systemspülung & Filtertechnik  
Dorfstrasse 31  
8310 Kempthal  
info@airmaxswiss.ch  
www.airmaxswiss.ch  
Tel: 0848 848 828



• **BIOGRAPHIE**  
**JÖRG AEBERHARD**

(\*1953) ist seit 1997 bei Atel/Alpiq Leiter der Division Wasserkraft und ist seit Ostern 2013 im Vor-Ruhestand. Er war von 1983 bis 1997 bei der Alpiq-Vorgängerin Atel Mitarbeiter und Leiter des Rechtsdienstes und hat(te) firmenspezifisch Einsitz kumuliert in rund 40 Verwaltungsräten. Jörg Aeberhard wuchs in Olten auf, studierte an der Universität Bern Jurisprudenz, machte nach dem Lizentiat die Anwalts- und Notarprüfung und verfügt auch das Piloten-Brevet für Helikopter. Er ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter. Eine weitere Liebe gehört Pferden und insbesondere der Förderung des Dressur-Reitsports. •

nen raschen, steuerbaren Leistungsausgleich in einer Welt wetterlaunischer, von Wind und Sonne getriebener Stromproduzenten. Die Investitionen in die Wasserkraft vermögen auch heute noch in den Bergregionen willkommene wirtschaftliche Impulse auszulösen.

» Wenn Frau Bundesrätin Leuthard die Erwartungen in die Wasserkraft so hoch wie in ihrer Energiestrategie 2050 halten will, sind einige Systemänderungen unumgänglich.«

**„Energie und Strom aus Wasserkraft ist nicht nur sauber und umweltverträglich, sondern auch in höchstem Masse erneuerbar, oder?“**

„Tatsächlich ist Wasserkraft objektiv die technische und ökologische Bestleisterin. Sie weist über alles gesehen die geringsten Emissionen aus und hat den höchsten Wirkungsgrad. Der Unfall mit der Schlammla-

wine im Unterwasser des Engadiner-Italo Stausees Livigno führt uns allerdings auch die Risiken vor Augen – oft als Folge von menschlicher Fehlbeurteilung. Die Wasserkraftnutzung kann nicht alle natürlichen Vorgänge unterbinden oder gar ausschliessen.

**„Dazu noch eine Frage zu den Klein- und Kleinstwasser-Kraftwerken: Alpiq hatte im Jahre 2006 dazu eine separate Firma gegründet, Alpiq EcoPower Schweiz AG. In der Zwischenzeit ist es etwas ruhig um diese**

**Nische der erneuerbaren Energien geworden. Ist einer der Gründe die langwierigen, mühsamen und teuren Bewilligungsverfahren?“**

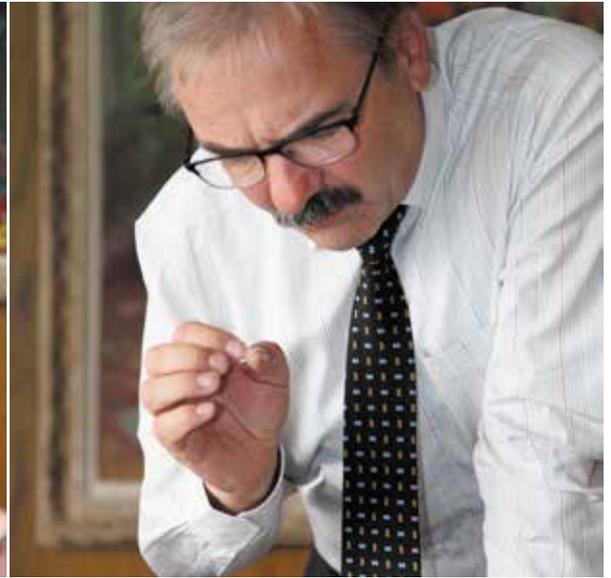
„Aus meiner Erfahrung ist ein optimaler Standort für eine Wasserkraftanlage das Erfolgskriterium für ein schlankes Bewilligungsverfahren. Kleinanlagen haben fast die gleichen Bewilligungsvoraussetzun-

gen zu erfüllen wie ein grosses Wasserkraftwerk. Die gegenwärtigen tiefen Strompreise, mit denen ein neues Kraftwerk, ob klein oder gross, nie mithalten kann, dämpfen die meisten Projektentwicklungen. Kleinanlagen unter 300 kW dürfen aus Bewilligungssicht und zur Erhaltung unbeeinflusst Bergbäche wohl nicht mehr opportun sein.

**„Der gewaltige schweizerische Gebäudepark verbraucht den grössten Teil der gesamten Energiemenge, nämlich für Raumheizung, Warmwasser, Strom und weitere Haustechnikanlagen. Was bringen die Veränderungen und die sogenannte Energiewende für Immobilieninvestoren und Hauseigentümer?“**

„Die Immobilien- und Hauseigentümer werden wahrscheinlich zu Hauptakteuren bei den grossen energiepolitischen Veränderungen. Sie werden vom reinen Verbraucher zu Produzenten. Durch gezielte und vernünftige Wärmedämmungen, durch effiziente und moderne Haustechnik, durch Erdwärme- und Photovoltaik-Anlagen kann vielerorts mehr Energie produziert wer-

» Die klimaabhängige und wetterlaurige Produktion von Sonnen- und Windenergie erfordert nach wie vor die Bereitstellung von zuverlässiger und rasch abrufbarer Leistung.«



den, als für den Eigenverbrauch notwendig ist. Die Mehrerträge können entweder ins Netz eingespeist, dezentralen Speichern zugeführt oder für das Aufladen von Batterien für Elektrofahrzeuge oder Haustechnikanlagen verwendet werden.

**„Es fehlt leider oft an gezielten Investitionen in effiziente Technik, und es braucht dazu ebenfalls Mut und Pioniergeist der Immobilienbesitzer, oder?“**

„Genau. Gebäudeeigentümer, die energietisch autonom werden wollen, müssen bereit sein, für die notwendigen Reserveleistungen auch einen höheren Preis zu zahlen. Dazu ein vielleicht nur auf den ersten Blick etwas abwegiges Beispiel: Wie früher, als etwa die Hebammen bis zur nächsten Geburt ein Wartegeld bezogen, muss eben auch die saubere und nachhaltige Wasserkraft für die jederzeitige Disponibilität von Stromlieferungen entschädigt werden. Entscheidend ist eben nicht ein jahresdurchschnittlicher Verbrauch, sondern die sekundengenaue Versorgung, auch in einer windflauen Nacht.“

**„Der Erneuerungsbedarf des schweizerischen Immobilienparks ist gewaltig. Zudem wird ein gewichtiger Teil unseres täglichen Energieverbrauchs unnötig verschleudert. Studien sprechen von 30 bis 40%. Unsere gesamte Volkswirtschaft bezahlt hierfür mindestens 5 Mrd. CHF. Wie engagieren sich die grossen Strom- und Energie-**

**konzerne für eine verbesserte Energienutzung – besonders in Industrie, im Handel und Dienstleistungssektor sowie im Haushalt?“**

„Alpiq hat im Bereich der Energiedienstleistungen rund 3800 Mitarbeiter in der ganzen Schweiz im Einsatz. Ein Grossteil dieser Aktivität fokussiert sich auf Energie-

**bauliche und gebäudetechnische Erneuerungsbedarf weitsichtigen Fachleuten bekannt. Wie hat sich das Bewusstsein bezüglich Nachhaltigkeit und Energieeffizienz seit Ihrem Start bei Alpiq/Atel vor 30 Jahren manifestiert?“**

„Es ist seit jeher ein zentrales Thema. Heute ist die damalige «Insiderbotschaft»

» Die Weltklimaziele sind kaum erreichbar. Der Verbrauch fossiler Energien wird weiter zunehmen, solange sie zu wirtschaftlich günstigen Kosten abbaubar sind.«

effizienz. Wir machen die Erfahrung, dass in einem gewerblichen Gebäude 10 bis 15% der Energie durch ein kluges Energiemanagement und entsprechende Installationen eingespart werden können. Die Energieeffizienz hat allerdings noch nicht die nötige Selbstverständlichkeit bei Energiebetrachtungen erreicht. Bei starken Preisanstiegen oder bei Energieverknappung wird dieser wichtige Aspekt in Vordergrund rücken.

**„Erstmals richtig ins Bewusstsein nicht nur der Abhängigkeit von fossilen Energieträgern wegen gerufen wurde das Thema Energiesicherheit im Zuge der Erdölkrise in der ersten Hälfte der 1970er-Jahre. Schon damals war der**

längst bei der gesamten Bevölkerung angekommen. Wir müssen aber bei der oft noch immer zu stark ideologischen Diskussion beachten, dass wir das Kind nicht mit dem Bad ausschütten. Neben den erneut anstehenden, grundlegenden Veränderungen in der Energieversorgung im dezentralen Bereich sind die Bedürfnisse des öffentlichen Verkehrs sowie im industriellen und gewerblichen Bereich weiterhin klassisch zu befriedigen. Das heisst: grosse und leistungsfähige Wasserkraftwerke übernehmen weiterhin die so genannte Bandstromversorgung. Daneben braucht es nach wie vor weitere und andere Technologien. Kernenergie oder Gaskraftwerke gehören noch eine ganze Zeit dazu, um ei-

ne leistungsfähige und erfolgreiche Volkswirtschaft mit genügend Energie am Laufen zu halten.

### **Wie sieht die Energiezukunft kostenmässig aus?**

Die so genannte Energiewende mit einer umweltverträglichen und auch zukünftig erfolgreichen Energiestrategie wird ihren Preis haben. Dazu ein Beispiel aus dem Bereich der erneuerbaren Energien: In Deutschland wurden im Jahre 2011 insgesamt 8 Mrd. EUR, also mehr als 10 Mrd. CHF an die Photovoltaik-Betreiber vergütet. Daneben sind auch die Fördergelder für Strom aus Biomasse und für Windstrom hinzu zu rechnen. Das führt dazu, dass der heute den Stromkonsumenten belastete Subventionierungsanteil höher ist als die Produktionskosten selber. Wir in der Schweiz müssen uns gut überlegen, ob wir eine solche Entwicklung wollen. Es liegt an den Bürgerinnen und Bürgern, das zu entscheiden.

### **Was ist denn konkret für die zukünftige Energiepolitik erforderlich und sinnvoll?**

Auf lange Sicht wäre es volkswirtschaftlich nachhaltiger, die rund 17 Mrd. CHF, die unser Land jährlich für Öl und Gas aufwendet, in effiziente Gebäudehüllen-Sanierungen und in intelligente, integrale Energiesparsysteme zu investieren.

### **Und was stört die heutigen Energiehersteller und Wasserkraftbetreiber auch noch?**

Ich will nicht auf Vorrat oder auf hohem Niveau jammern, aber die Geduld der Wasserkraftbetreiber wird heute wirklich strapaziert. Die Belastungen durch Abgaben aller Art nehmen laufend zu. Nur schon die Wasserzinsen haben die 1,5 Rappen-Grenze pro Kilowattstunde vielenorts schon überschritten. Zudem wird die Produktionsmenge durch immer stärkere (Restwasser-)Auflagen geschmälert. Notwendige und sinnvolle Ausbauten der Kraftwerke scheitern vielfach an oft nachträglich ausgeschiedenen, zweifelhaften Schutzzonen. Ein grosses Problem ist auch der bevorstehende Heimfall, also die weitgehende Gratis-Rückgabe der Anlagen an die Gebietseigentümer, meist Kantone und Gemeinden. Das Institut des Heimfalls wurde zu Beginn der Wasserkraftnutzung Anfang des letzten Jahrhunderts ins Leben gerufen. Es sollte die möglichst unterbrochlose Nutzung der Wasserkraft im öffentli-

chen Interesse sicherstellen. Dabei ging man von der Vorstellung aus, dass das öffentliche Gut Wasser gegen Entgelt und für einen gewissen Zeitraum zur Nutzung an Elektrizitätsunternehmen ausgeliehen wird. Diese konnten gewiss davon profitieren, mussten aber auch alle wirtschaftlichen Risiken tragen, die die öffentliche Hand nicht tragen konnte oder wollte. Heute bekunden die Inhaber der Wasserrechte, namentlich die Gebirgskantone, vermehrt den Wunsch, selber in die Produktion einzusteigen. Da ist es doch verständlich, dass alle Kraftwerksgesellschaften versuchen, mit neuen Ideen und Konzepten, Mitbeteiligte für eine neue Konzessionsperiode zu bleiben. Dabei ist eine wichtige Frage nicht zu unterschätzen, die heute bei der Produktionseffizienz zentral ist: Fallen Investitionen gegen Ende einer Konzessionsdauer unentgeltlich oder zu geringen Werten heim, so haben die heutigen Ersteller und Betreiber keinen Anreiz, in bestehende Anlagen zu investieren, sie zu optimieren oder auszubauen. Der Gesetzgeber ist in dieser heiklen Thematik durch Revision des Wasserrechtsgesetzes gefordert.

### **Sie waren vor Ihrer Ernennung und Beförderung zum Leiter der Wasserkraft-Division fast 15 Jahre Leiter des Rechtsdienstes von Atel. Was waren eines der schönsten Erlebnisse und die schwierigste Mission in dieser Funktion?**

Zu den Highlights eines «Hydraulikers» gehören die Konzessionserteilungen für den Bau und Weiterbetrieb neuer Kraftwerke. Bei mir waren dies besonders die Kraftwerke Ruppoldingen, Navizence, Ryburg-Schwörstadt und das zurzeit im Bau befindliche Pumpspeicherkraftwerk Nant de Drance. Von ganzem Herzen gefreut haben mich auch immer die Begegnungen mit den kompetenten und motivierten Mitarbeitern, die aus ihrem profunden Erfahrungsschatz ohne komplizierte Prozesse richtige Entscheidungen in der weitläufigen Kraftwerksthematik treffen. Als schwierigste Aufgabe empfand ich, sich allzu bürokratischen Abläufen zu widersetzen. ●



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

# Kreativität hoch vier

3D-VISUALISIERUNG

WEBCAM live!

[www.imfoehret.ch/webcam](http://www.imfoehret.ch/webcam)



DOKUMENTATION, GIVE AWAYS



INTERNETAUFTRITT

SONNENSTUDIE

[www.imfoehret.ch/sonnenstudie](http://www.imfoehret.ch/sonnenstudie)



CONTAINER, AUSSENWERBUNG



**IMMOTOOLS**  
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

**BUSINESSIMAGES**  
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

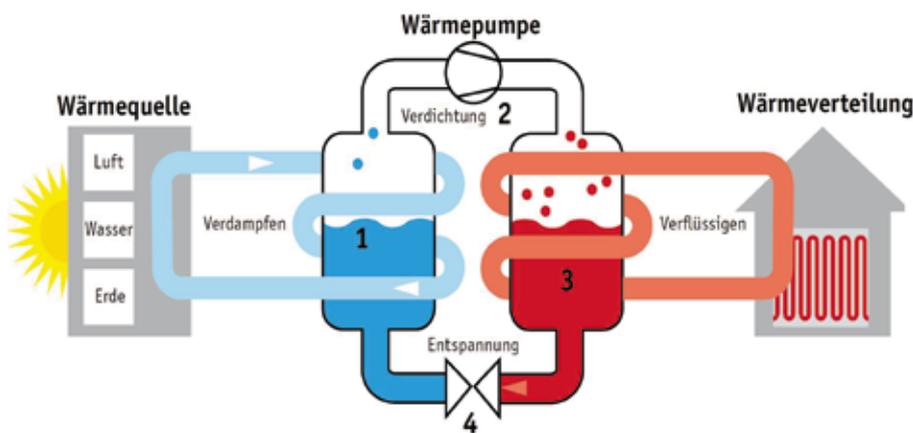
**IMMOCAM**  
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

**IMMOSERVER**  
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20

# Wie effizient sind Wärmepumpen?

Wärmepumpen nutzen mit Hilfe von Strom Umweltwärme aus der Luft, dem Erdreich oder aus Wasser – «sauber und effizient». Das sind Attribute, die dieser Heiztechnik zugeschrieben werden. Das stimmt, wenn verschiedene Faktoren zusammenpassen.



Das Prinzip einer Wärmepumpe (Darstellung: SATW). Rechts: Bohrung für eine Erdsonden-Wärmepumpe.

ARMIN BRAUNWALDER\* •

**HEIZENERGIE AUS UMWELTWÄRME.** Da ist zunächst der eingesetzte Strom als «Motor» für den Wärmepumpenprozess (siehe Box). Der durchschnittliche Schweizer Strommix an der Steckdose stammte 2011 zu zwei Dritteln aus Atom-, Kohle- und Gaskraftwerken. Sauber ist das nicht, wenn eine Wärmepumpe mit diesem Mix betrieben wird. Das Attribut «sauber» gilt erst, wenn der benötigte Strom vollständig aus erneuerbaren Energien stammt.

Wie effizient eine Wärmepumpe arbeitet, hängt von vielen Faktoren ab. Zunächst muss sie über einen möglichst hohen COP-Wert verfügen. Diese Leistungszahl steht für «Coefficient of Performance» und drückt aus, wie viel Wärme mit einer Kilowattstunde (kWh) Strom aus Luft, Erdreich oder Wasser bei voller Leistung erzeugt wird. Die Stromspar-Website [www.topten.ch](http://www.topten.ch) listet nur Wärmepumpen ab einem COP-Wert von 3,3. Das heisst: Die Anlage muss mit einer kWh Strom mindestens 3,3 kWh Wärme erzeugen. Zum Vergleich: Eine Elektroheizung macht aus 1 kWh Strom 1 kWh Wärme. Die COP-Messungen werden allerdings unter bestimmten Betriebsbedingungen gemacht. Diese sind nicht repräsentativ für den Einsatz über das ganze Jahr.

**JAZ-DURCHSCHNITT BEI 3.2.** Wie effizient eine Wärmepumpe tatsächlich ist, drückt erst die sogenannte Jahresarbeitszahl (JAZ) aus. Sie beschreibt das Verhält-

nis von abgegebener Nutzwärme zum erforderlichen Stromverbrauch während eines Betriebsjahres. Je höher die JAZ, desto effizienter ist ein Wärmepumpensystem. Der JAZ-Durchschnitt aller Wärmepumpenanlagen der Schweiz lag 2011 bei 3,2. Die gut 190 000 Wärmepumpen verbrauchten 1,3 Mrd. kWh Strom um 4,2 Mrd. kWh Wärme zu erzeugen.

Beeinflusst wird die JAZ nicht nur vom Wirkungsgrad des Wärmepumpenaggregates (COP-Wert), sondern auch von der Abstimmung der verschiedenen Komponenten aufeinander, der gewählten Temperatur des Heizwassers, dem Anlagenkonzept, der Einstellung der Anlage sowie der Realisierungsqualität. «Das sind komplexe Systeme», sagt Jürg Nipkow, Experte für Wärmepumpen bei der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.). Es gebe sehr viele Möglichkeiten, etwas falsch zu machen. «Das drückt die Jahresarbeitszahl in den Keller», weiss er. Schlechte JAZ-Werte von 2 seien durchaus typisch für Anlagen in Altbauten. Gründe dafür sieht Nipkow in billigen Komponenten, mangelhafter Ausführung und Anlagesteuerung sowie zu hohen Heizwassertemperaturen für zu kleine Radiatoren. In solchen Fällen decken Wärmepumpen nur die Hälfte des Wärmebedarfs aus Umweltwärme, die andere Hälfte mit Strom.

**JAZ 6 TECHNISCH MÖGLICH.** Gemäss dem S.A.F.E.-Experten sind Jahresarbeitszahlen von mindestens 6 technisch mit heuti-

gen Komponenten möglich. Dabei spricht er von Erdsondenanlagen mit Fussbodenheizung und Heizwassertemperaturen von höchstens 30° C. Zu einem solch hocheffizienten System gehören ebenso grosszügig ausgelegte Wärmetauscher, Wasser statt Frostschutz in den Erdsonden, hocheffiziente Umwälzpumpen sowie eine intelligente Steuerung. Im Vergleich zu einem schlechten System mit einer JAZ von 2 oder einer durchschnittlichen JAZ von 3 braucht ein solches Wärmepumpen-Heizsystem zur Produktion von gleich viel Wärme nur noch einen Drittel, beziehungsweise die Hälfte des Stroms.

Effiziente Wärmepumpen: [www.topten.ch](http://www.topten.ch)

## WIE'S FUNKTIONIERT

Wärmepumpen funktionieren grundsätzlich nach folgendem Prinzip: Sie entziehen der Luft, der Erde oder dem Wasser einige Grad Wärme. Das geschieht über ein Kältemittel mit einem extrem tiefen Siedepunkt. Liegt dieser zum Beispiel bei -10° C und die Temperatur der Wärmequelle ist höher, so verdampft das Kältemittel. Nun verdichtet ein elektrisch betriebener Kompressor den Dampf. Dabei wird er erhitzt – ähnlich wie bei einer Velopumpe. Im sogenannten Kondensator gibt der Dampf seine Wärme über einen Wärmetauscher an den Wasserkreislauf des Heizsystems ab. Dadurch verflüssigt sich das Kältemittel wieder. Dann beginnt der Kreislauf von vorne.



\*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](http://www.energieeffizienz.ch), [braunwalder@energie-kommunikation.ch](mailto:braunwalder@energie-kommunikation.ch)

## STROMFRESSER ERSETZEN



Heizungspumpe «Grundfos ALPHA2 25-60» für grössere Gebäude: bester Energie-Effizienz-Index auf topten.ch.

● **Hocheffiziente Umwälzpumpen für Heizungsanlagen brauchen bis 80% weniger Strom als herkömmliche Pumpen. Zu finden sind diese Stromsparer auf [www.topten.ch](http://www.topten.ch).**

Rund 2,6 Mio. Umwälzpumpen in Heizungsanlagen verrichten ihren Dienst in der ganzen Schweiz. Gesamthaft verbrauchen sie etwa 3% des schweizerischen Stroms. Das entspricht etwa dem vierfachen Jahresstromverbrauch des Kantons Schaffhausen. Bei seinen Recherchen für einen Bericht ans Bundesamt für Energie hat Jürg Nipkow von der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.) festgestellt, dass die meisten in Betrieb stehenden Umwälzpumpen stark überdimensioniert sind. Meist verfügen die Pumpen über elektrische Leistungen, die im Durchschnitt dreimal zu hoch sind. Oft sind sie auch standardmässig auf der höchsten Betriebsstufe eingestellt, obwohl das gar nicht notwendig ist. Viele Umwälzpumpen laufen auch dann, wenn es sie gar nicht braucht. Solche Faktoren führen zu einem unnötig hohen

Stromverbrauch. Die neueste, hocheffiziente Generation von Umwälzpumpen spart gegenüber älteren Typen bis zu 80% des Stromverbrauchs ein. Gemäss S.A.F.E.-Experte Nipkow können es bei grossen Pumpen für Siedlungen unter Umständen «nur» 30 bis 50% sein. Das Geheimnis von hocheffizienten Pumpen liegt im Permanentmagnetmotor mit automatischer Drehzahlregelung. Diese Pumpen arbeiten nur, wenn sie wirklich gebraucht werden und passen ihre Leistung automatisch der erforderlichen Pumpmenge an. Werden in der Schweiz alle ineffizienten Umwälzpumpen für Heizungen und Warmwasser durch effiziente Geräte ersetzt und optimal eingestellt, können gemäss EnergieSchweiz 1,15 Mrd. Kilowattstunden pro Jahr eingespart werden. Das entspricht Stromkosten von gut 200 Mio. CHF (bei 20 Rp./kWh). Im Neubau, bei einer Heizungssanierung, einem Pumpendeckel oder bei veralteten Pumpen lohnt sich der Ersatz durch hocheffiziente Umwälzpumpen, die von [www.topten.ch](http://www.topten.ch) gelistet werden. ●



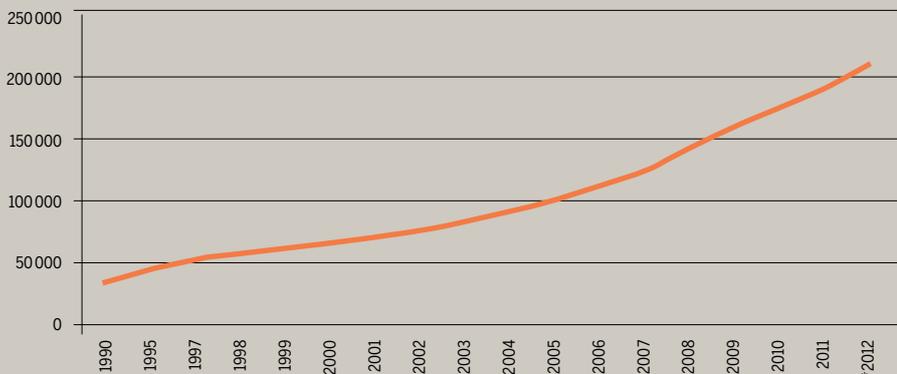
Wärmequelle	Bezeichnung	Jahresarbeitszahl (JAZ)	
		Neubau	Sanierung
Luft	Luft / Wasser-Wärmepumpen (Luft 2° C, Wasser 35° C)	2.8 – 3.5	2.5 – 3.0
Erdreich	Sole / Wasser-Wärmepumpen (Sole 0° C, Wasser 35° C)	3.5 – 4.5	3.2 – 4.0
Wasser	Wasser / Wasser-Wärmepumpen (10° C / 35° C)	3.8 – 5.0	3.5 – 4.5

### WIEVIEL JAZ SOLL'S SEIN?

Die Effizienz einer Wärmepumpe hängt sehr stark von der Temperaturdifferenz zwischen der Wärmequelle und dem Heiztemperaturniveau ab. Je höher die Temperatur der Wärmequelle (Erdreich, Luft, Grundwasser) und je tiefer die Heiztemperatur des Gebäudes, desto höher ist die Effizienz (Jahresarbeitszahl). Auch das Benutzerverhalten beeinflusst die Effizienz. Das Bundesamt für Energie gibt deshalb für verschiedene Wärmepumpensysteme die JAZ in einer Bandbreite an.

### ÜBER 200 000 WÄRMEPUMPEN IN BETRIEB

Schweiz, absolut



### STROMVERBRAUCH DER WÄRMEPUMPEN

Schweiz, total in Mio. kWh/Jahr



Quellen: Gesamtenergiestatistik 2011 / fws.ch (2012: Stand 2011 plus verkaufte WP 2012 gemäss FWS; Sondereffekt 2011: Warme Witterung.

# Mit der Sonne ins Plus

Auch bei guter Dämmung braucht es Energie für den Restbedarf. Diese kommt bei Plusenergiehäusern von der Sonne. Das Konzept überzeugt mittlerweile viele Bauherrschaften.



Das Plusenergiehaus in Schwarzenburg ist mit einer Kombi-Indach-Anlage ausgerüstet, was bedeutet, dass auf dem Dach gleichzeitig Wärme und Strom erzeugt wird (Bild: Schweizer Metallbau).

OTHMAR HUMM\* •

**VON NULL ZU PLUS.** Energieeffizienz ist keine neue Idee. Im Gegenteil: Vor der Verbreitung der fossilen Brennstoffe war die Beheizung eines Hauses aufwändig und scheiterte nur allzu oft an den Kosten und an der Verfügbarkeit von Brennholz. Mit den neuen Konzepten für Null- und Plusenergiehäuser wird für unsere Gesellschaft eine alte Vision endlich Realität. Voraussetzung dafür ist eine gute Gebäudehülle. Denn schlecht gedämmte Häuser brauchen derart grosse Anlagen zur Gewinnung von Solarenergie, um zu einer Null- oder Plus-Bilanz zu kommen, dass die Idee keinen Sinn macht. Auch deshalb ist die vor einigen Jahren von der ETH Zürich verbreitete Empfehlung für dünne Wärmedämmungen in der Praxis kaum umsetzbar (oder nur mit Nachteilen für die Bauherrschaft).

**FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.** Diese Einschätzung wird gestützt durch eine Studie der Internationalen Energie-Agentur (IEA), die Messresultate von fast 300 Plusenergiehäusern aus zehn Ländern ausgewertet. Rund ein Drittel der Objekte basieren auf dem Passivhaus- respektive dem Minergie-P-Standard. Nur einige wenige Bauten sind moderat gedämmt.

Bei 38% der Objekte ist der Anteil der Fenster an der Fassadenfläche grösser als im Durchschnitt üblicher Bauten. Zusätzlich sind die Fenster asymmetrisch verteilt. Kurz gesagt: Die Häuser haben mehr Fenster, und diese sind überwiegend in der Süd- und in der Westfassade integriert. In den Nordfassaden sind

**» Die Gebäude der Schweiz haben das revolutionäre Potenzial, sich vom grössten Energieverbraucher zum Energieproduzenten zu wandeln.«**

EINLEITUNG ZUM HEFT «PLUSENERGIE-HAUS»

nur wenige und nur kleine Glasflächen zu finden. Gemäss Eike Musall von der Bergischen Universität Wuppertal, der an diesem Projekt mitarbeitet, hat das Plusenergiehaus zwei Vorläufer, nämlich das gut gedämmte Schwedenhaus und das in der Schweiz und in den USA über Jahre erprobte Solarhaus.

**EIN HAUS IN SCHWARZENBURG.** Das Haus der Familie Mader steht am Rand von Schwarzenburg, 15 Kilometer südlich von Bern. Das zweigeschossige Wohnhaus mit fast 200 m<sup>2</sup> beheizter Nutzfläche ist ein Holzbau mit Betondecken. Ziel von Pascal und Linda Mader war es, vollständig von fossilen Energien wegzukommen. Der Bahnhof liegt in kurzer Gehdistanz, ein Auto ist entbehrlich. Ein besonderes, wenn auch nicht sichtbares Merkmal des Hauses ist die sehr dicke Wärmedämmung, über 40 cm. Dadurch sinkt der Wärmebedarf für Heizung und Warmwasser so stark, dass 23 m<sup>2</sup> Sonnenkollektoren genügen, um diesen zu 80% zu decken. Ein Fünftel trägt der Holzofen dazu bei. Die Photovoltaikanlage liefert doppelt soviel Strom wie die vier Maders für Beleuchtung, Haushalt- und Bürogeräte brauchen. Für die Minergie Agentur Bau entspricht das Beispiel mit Holzofen und Sonnenkollektoren der solarthermischen Variante. Solarelektrisch versorgt wird dagegen das Haus der Familie Thüring in Biel-Benken, Baselland. Das Einfamilienhaus in massiver Bauweise ist gemäss Markus Thüring mit 20 bis 25 cm Dämmstoff eingepackt. Beheizt wird das Haus ausschliesslich von einer Wärmepumpe, die auch für Warmwasser sorgt. Der Strom für diesen Wärmeerzeuger wie auch für die Beleuchtung und die Geräte kommt vom Dach. Dort sind 46 m<sup>2</sup> Solarzellen

montiert, die jährlich gut 6000 kWh erzeugen. Die drei Bewohner achten sehr auf den Stromverbrauch – «alle Leuchten mit LED», meint Thüring.

**GRENZEN DIESER BAUWEISE.**

Das Konzept Plusenergiehaus stösst im innerstädtischen Kontext rasch an Grenzen. Dies zeigt die Studie «Gebäudestandards in der 2000-Watt-Gesellschaft», die Manfred Huber von Aardeplan im Auftrag der Stadt Zürich verfasst hat. Mit steigender Geschosshöhe würde das Verhältnis von verfügbarer Dachfläche zum Wärmebedarf zu klein – die Sonnenkollektoren hätten keinen Platz. Dies würde schon bei Bauten mit mehr als 5 oder 6 Geschossen gel-

ten. Und die Fassaden eignen sich gemäss Huber aufgrund der Beschattung häufig nicht für die Installation von Sonnenkollektoren. Ebenso häufig würden städtebauliche oder architektonische Gründe gegen Solarfassaden sprechen, meint Huber. Falls sich ein Hausbesitzer in eine Photovoltaikanlage an einem anderen Standort einkauft oder Ökostrom bezieht, lässt sich auf diesem keineswegs aussergewöhnlichen Weg ein Plusenergiehaus realisieren.

**SCHWIERIGE GESTALTUNG.** Was bedeutet der Anspruch einer positiven Energiebilanz für die Architektur des Hauses? Im Vordergrund stehen drei Aspekte, die die Gestaltung eines Gebäudes entscheidend beeinflussen: Wärmedämmung, Befensterung und Solaranlage. Bezüglich des Wärmeschutzes haben die Architekten heute ihre Hausaufgaben gemacht. Das Dämmmaterial wird in den Aussenwänden und im Dach «versteckt», sodass meist wenig sichtbar ist. Um tiefe Fensternischen – sogenannte «Höhlen» – zu vermeiden, lassen die Gestalter die Fenster weit aussen anschlagen. Daraus resultieren tiefe Leibungen im Innern des Hauses mit Platz für Pflanzen oder gar zum Sitzen. Auch die Positionierung und die Formate der Fenster stimmen zumeist mit den wohnphysiologischen Wünschen der Bewohner überein – Licht ist fast immer willkommen. Schwieriger wird es auf dem Dach oder an der Fassade. Die Integration von Sonnenkollektoren oder Solarzellen endet häufig in einem Desaster. Eine Vollintegration

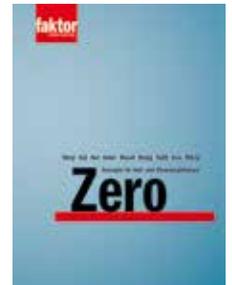
bringt die besseren gestalterischen Resultate, was bedeutet, dass statt Auf-Dach-Anlagen In-Dach-Lösungen anzustreben sind. Das spart sogar noch Geld, weil auf das konventionelle Dach verzichtet werden kann. Als sinnvoll erweist sich auch, die Metallstege zwischen den einzelnen Kollektoren oder Paneelen in der gleichen Farbe wie die Gewinnflächen zu wählen. Dadurch ergibt sich ein «ruhigerer» Gesamteindruck.

**ZUM BEGRIFF.** Der Begriff «Plusenergiehaus» geht auf das «Heliotrop» in Freiburg im Breisgau zurück, das der Architekt Rolf Disch 1994 konzipiert und realisiert hat. Sein damaliges Ziel war nicht nur eine vollständige Deckung des häuslichen Energiebedarfes, sondern ein Plus an elektrischem Strom, der über das öffentliche Elektrizitätsnetz anderen Strombezügern zukommt. Die Idee von Disch zog rasch weite Kreise und führte zu Parolen wie «Das Haus als Kraftwerk». Disch hat sich schon in den 1990er-Jahren den Begriff markenrechtlich schützen lassen. Nicht alle der in der Folge entstandenen Pionierbauten erreichen die gestalterische Qualität der Disch-Häuser, ganz abgesehen davon, dass einzelne Hausbesitzer mit der komplexen Kraftwerkstechnik, insbesondere mit der Steuerung, überfordert sind. ●



\* **OTHMAR HUMM**  
Der Autor ist freier Fachjournalist und Geschäftsführer der Faktor Journalisten AG, Zürich.

## HEFT UND BUCH ZUM THEMA



● **Im Faktor Verlag sind zwei Publikationen erschienen, die das Thema Plusenergiehäuser beleuchten.**

Im 48-seitigen Heft «Plusenergie-Haus: Grundlagen für Bauherrschaften, Architekten und Politiker» stellen die Autoren Heidi Huber, Thomas Metzler und Daniel Rufer das Haus Allmend in Küssnacht vor. Es handelt sich um ein Einfamilienhaus, das ein altes am gleichen Standort ersetzt. Erhoben wurden die Energieverbräuche, der Aufwand für die Erstellung sowie die Gewinne der (kaum sichtbaren) Solaranlage. Die Schrift kommt wie ein Ratgeber daher und eignet sich für Bauherrschaften besonders gut, weil die Darstellung anschaulich und populär ist. Detaillierter ist das 150-seitige Buch «Zero: Konzepte für Null- und

Plusenergiehäuser». Es ist für interessierte Bauherrschaften ebenso geeignet wie für Architekten. In diesem Werk sind unter anderem enthalten: Definition Plusenergiehaus; Energiebilanzierung; Geschichte dieser Bauten; Querschnitt guter Beispiele; architektonische Merkmale; Minergie-A und Minergie-P; ökologischer Mehrwert; Graue Energie. Neben dem ausführlichen Text enthält das Buch über 200 Fotos, Grafiken und Tabellen – eine wahre Fundgrube für Interessierte. ●

**Bezugsquellen:**

Das Plusenergie-Haus: Grundlagen für Bauherrschaften, Architekten und Politiker. 48 Seiten, 30 Franken, Faktor Verlag, Zürich 2013. [www.faktor.ch](http://www.faktor.ch)  
Zero: Konzepte für Null- und Plusenergiehäuser. 156 Seiten, 50 Franken, Faktor Verlag, Zürich 2013. [www.faktor.ch](http://www.faktor.ch)

ANZEIGE



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

Bei rostigen Wasserleitungen gibts Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren: das EMPA-getestete Promotec®-Rohrstanierungssystem mit umweltverträglichem, gesundheitlich unbedenklichem Beschichtungs-Material. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

Promotec Rohrstanierung ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen. Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

Promotec Service GmbH, 4153 Reinach  
Tel. 061 713 06 38, Fax 061 711 31 91  
[promotec@promotec.ch](mailto:promotec@promotec.ch), [www.promotec.ch](http://www.promotec.ch)



# Nachhaltiger Supermarkt

Das EcoCommercial Building Programm hat einen nachhaltigen Supermarkt entworfen, dessen Bilanz sich sehen lassen kann: Die Energiekosten liegen um 75% unter den Werten für ein konventionelles Gebäude.



Markant ist die Fassade mit seiner Photovoltaik-Verkleidung, auch das begrünte Dach macht das Thema Nachhaltigkeit von Weitem sichtbar (alle Abbildungen: Bayer MaterialScience AG).

**THOMAS ADENAUER\*** ●.....  
**GROSSES SPARPOTENZIAL.** Im Rahmen seines EcoCommercial Building Programms (ECB) hat Bayer MaterialScience gemeinsam mit dem Architekturbüro Planquadrat eine Studie für einen nachhaltigen Supermarkt in Deutschland erstellt. Dank energetischer Optimierung und auf der Basis einer intelligenten Kombination moderner Materialien und Technologien könnte für das Einzelhandelsgebäude mit

einer Nutzfläche von 3500 m<sup>2</sup> ein energetisches Einsparpotenzial von 60 000 EUR pro Jahr erreicht werden – das ergab die Gebäudesimulation im Vergleich zu einem konventionell gebauten Supermarkt. Die Energiekosten würden von 23 EUR auf nur noch 6 EUR pro m<sup>2</sup> und Jahr sinken. Unter ökologischem Gesichtspunkt zählt vor allem die Reduktion des Kohlendioxid- und Stickoxid-Ausstosses um mehr als die Hälfte. Zudem könnte

der Schwefeldioxid-Ausstoss um die Hälfte gesenkt werden. Damit wäre der Supermarkt auch bestens gerüstet für das Gold-Zertifikat der DGNB.

Massgeblich für die Realisation eines rundum nachhaltigen Supermarktes ist ein integraler Planungsprozess, und zwar von Beginn an. Genau dies leistet das von Bayer MaterialScience ins Leben gerufene ECB Programm: Die Produktexperten von mehr als 50 Partnern des ECB ver-



## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet

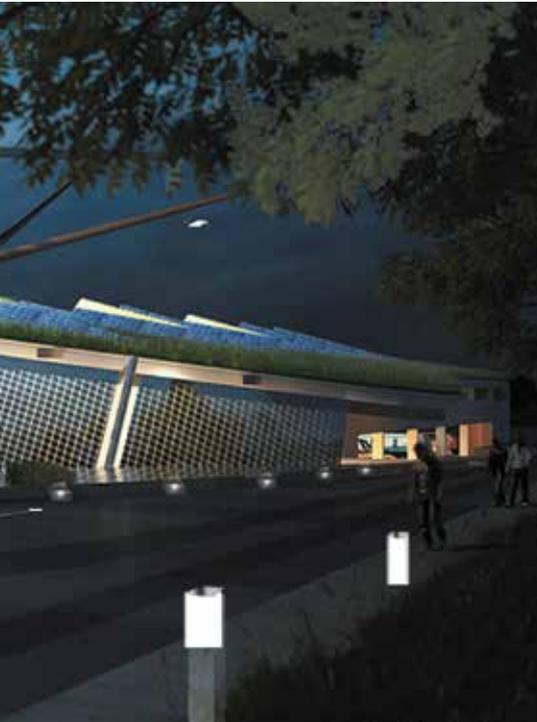


Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf  
 Telefon +41 44 738 50 70  
 info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für



## DAS ECO COMMERCIAL BUILDING PROGRAMM



knüpfen ihr Know-how für eine ganzheitliche Planung und unterstützen damit Entwickler, Investoren und Planer beim Bau nachhaltiger Gebäude.

Als Referenzgebäude für die Studie des ECB diente ein alleinstehender, konventioneller Supermarkt mit einem Gesamt-Jahresenergieverbrauch von rund 198 kWh/m<sup>2</sup>. Der nachhaltige Supermarkt erzielt im Vergleich mit 107 kWh/m<sup>2</sup> einen deutlich niedrigeren Jahresenergieverbrauch. Grund der optimalen Energiebilanz des Einzelhandelsgebäudes ist das durchdachte Gebäudekonzept – eine intelligente Kombination von Entwurf, Planung und innovativen Materialien.

**PHOTOVOLTAIKFASSADE.** Markant ist das Design des Supermarktes, der sich wie ein Hügel aus der Landschaft erhebt. Der Eingang öffnet sich gegen Süden, und die Front wird komplett von einer Photovoltaikfassade genutzt. Der im Eingangsbereich vorgelagerte Wassergürtel reflektiert das Sonnenlicht und erhöht damit die Effizienz der Photovoltaikfront zusätzlich. Die Photovoltaikfassade mit einem 60°-Winkel erzielt einen Jahresmittelwert der Sonneneinstrahlung von 135 W/m<sup>2</sup>.

Die Solarmodule sind in eine Leichtbau-Kunststoffverschiebung aus Polycarbonat integriert. Damit ist zugleich für die notwendige Beschattung im Inneren gesorgt. Da Polycarbonat etwa 10-mal leichter ist als Glas, kann es meist auch ohne schweres Gerät verarbeitet werden. Zudem wird bis zu 30% weniger Stahl für die Unterkonstruktion benötigt – was sich auch finanziell auszahlt. Das begrünte Dach macht das Thema Nachhaltigkeit weithin sichtbar. Zugleich trägt es zur Klimatisierung des Innenraums und zum Rückhalt von Regenwasser bei.

**EFFIZIENTES BELEUCHTUNGSKONZEPT DURCH TAGESLICHTOPTIMIERUNG.** Die frühe Abstimmung zwischen Architektur und Gebäudetechnik ermöglichte die Entwicklung eines energieeffizienten Beleuchtungskonzepts, das die Nutzung von Tageslicht miteinschließt: Die Dachfenster des Supermarktes sind bewusst gegen Norden ausgerichtet und reduzieren dadurch die Kühllast enorm. Gleichzeitig gelangt natürliches Tageslicht ins Gebäude und senkt den Energiebedarf für die Beleuchtung um bis zu 25%. Der optimale Neigungswinkel der Shedflächen für den Sonneneintrag wurde mit Hilfe einer Simulation ermittelt und beträgt 57°.

Für die Verschiebung der Dachfenster kommen mit Nanogel gefüllte Polycarbonat-Multisteg-Platten zum Einsatz. Sie kombinieren Bruchsicherheit mit einem geringen Gewicht, hoher Transparenz und hervorragenden Dämmeigenschaften: Die eingesetzte Verschiebung besitzt einen Wärmedurchgangskoeffizient von 1,0 W/m<sup>2</sup>K und entspricht damit in etwa den Werten einer horizontalen Dreischeiben-Verglasung. Dabei weisen die Polycarbonat-Platten jedoch mit ca. 7 kg/m<sup>2</sup> ein deutlich geringeres Gewicht auf – die Dreischeiben-Verglasung wiegt im Durchschnitt ca. 35 kg/m<sup>2</sup>. Dies ermöglicht eine wesentlich leichtere Konstruktion mit weniger Befestigungselementen und Verstrebungen.

Trotz intensiver Tageslichtnutzung ist die Verwendung künstlicher Lichtquellen unerlässlich. LED-Technologien verbrauchen im Vergleich zu Glühlampen weniger Energie bei gleicher Lichtmenge. In Supermärkten setzen sie die Wa-



ECB Programm: Einsparung durch integrales Planen

Das EcoCommercial Building Programm ist ein Kompetenz-Netzwerk für nachhaltiges Bauen aus namhaften Herstellern von Materiallösungen und Dienstleistern wie Planern und Architekten.

Mit seinen Partnern entwickelt das Netzwerk nachhaltige Gebäudelösungen mit integrierten Energie- und Materialkonzepten und unterstützt öffentliche und gewerbliche Bauherren, Architekten und Planer bei der Konzeption und Realisation energieoptimierter Gebäude – von der Sanierung bis hin zum Neubau. Die Experten kennen verschiedenste zukunftsfähige Baulösungen und können so die Energieeffizienz und Klimaverträglichkeit von Gebäuden verbessern und Betriebskosten deutlich reduzieren.

Zu den Leistungen des ECB Programms gehören die Beratung zu innovativen Materiallösungen sowie Machbarkeitsstudien, die architektonische Konzeption, Planung und Ausführung von Bauprojekten. Mit Hilfe von Computersimulationen können die Experten im Vorfeld konkrete Aussagen über den künftigen Energieverbrauch, über Betriebskosten und die Amortisierung machen.

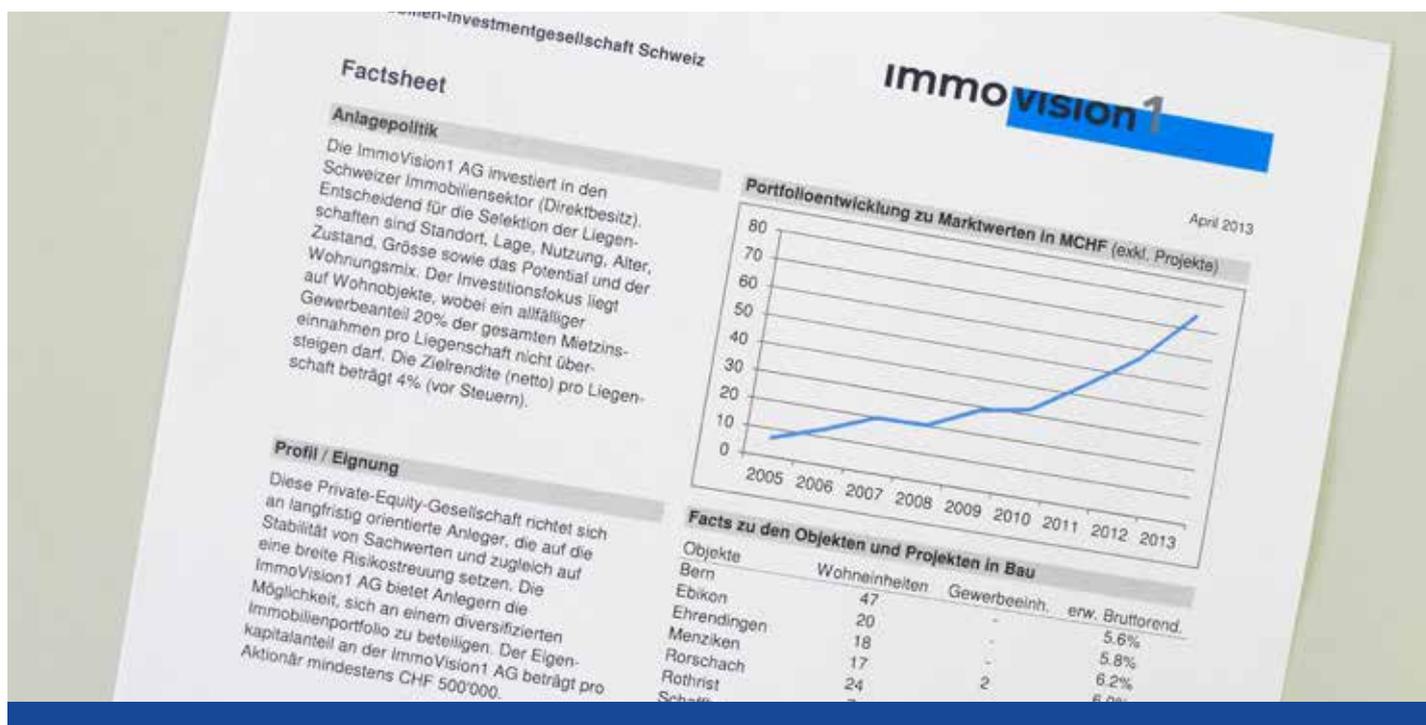
Dabei betrachten sie den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes – von der Projektentwicklung über eine mögliche Umnutzung bis zum Ende der Nutzungsdauer. Ein Ansprechpartner von ECB koordiniert die Anfragen ins und Lösungsvorschläge aus dem Netzwerk. Bei Bedarf oder Wunsch stellt das ECB einen direkten Kontakt mit den betreffenden Netzwerkpartnern her.

Für die Entscheider von Bauvorhaben, Investoren, Architekten und Planer bedeutet die Nutzung des ECB Programms wertvolle Zeiterparnis durch planungsunterstützende Dienstleistung aus einer Hand. Die Vorauswahl an qualifizierten Partnern im ECB-Netzwerk von Dienstleistungs- und Produktherstellern ermöglicht einen schnellen und direkten Zugang zum spezialisierten Fachwissen – die Spezialisten können frühzeitig in die Planung mit eingebunden werden. Der Nutzer profitiert stets von maßgeschneiderten Lösungen auf individuelle Anforderungen und Ideen.

Mehr Informationen finden Sie unter [www.materialscience.bayer.com](http://www.materialscience.bayer.com) und [www.ecocommercial-building-network.com/de/](http://www.ecocommercial-building-network.com/de/).

# Vermögensverwaltung von Immobilien – unsere Erfahrung und Kompetenz

Sie sind eine private oder institutionelle Eigentümerschaft von Immobilien oder planen den Aufbau eines Immobilienportfolios, möchten sich jedoch weiterhin vollständig auf Ihre vertraute Kerntätigkeit konzentrieren können? Ihr Dilemma - unsere Lösung: das Management von Immobilienportfolios ist eine Kernkompetenz der Markstein AG.



Die globale Verunsicherung hinsichtlich der weiteren Entwicklung des Kapitalmarktes führt dazu, dass nach wie vor Alternativen zu den klassischen Geld- und Kapitalmarktanlagen gefragt sind. Dabei sucht man Kapitalanlagen mit volatilitätsärmeren Renditen und mit einem möglichst hohen Inflationsschutz. Renditeimmobilien rücken dabei immer wieder ins Anleger-Visier. Der Anlagedruck auf Immobilien durch institutionelle Investoren ist infolge der vergleichsweise stabilen und gut kalkulierbaren Rentabilität weiterhin hoch. Zudem flüchten auch private Anleger in den Real Estate Markt und verstärken so die Nachfragedynamik zusätzlich.

Damit Sie sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren können, nimmt die Markstein AG sämtliche Eigentümerfunktionen im Mandatsverhältnis wahr. Uns zeichnen die langjährige Erfahrung, die solide Ausbildung der Arbeitskräfte und unser systematischer Portfoliomanagement-Prozess aus. Dieser Prozess beginnt mit einem ersten persönlichen Kontakt, bei dem das allfällig bereits bestehende Portfolio analysiert und die passende Strategie erarbeitet wird. Die sich daraus ergebenden Resultate werden in detaillierten

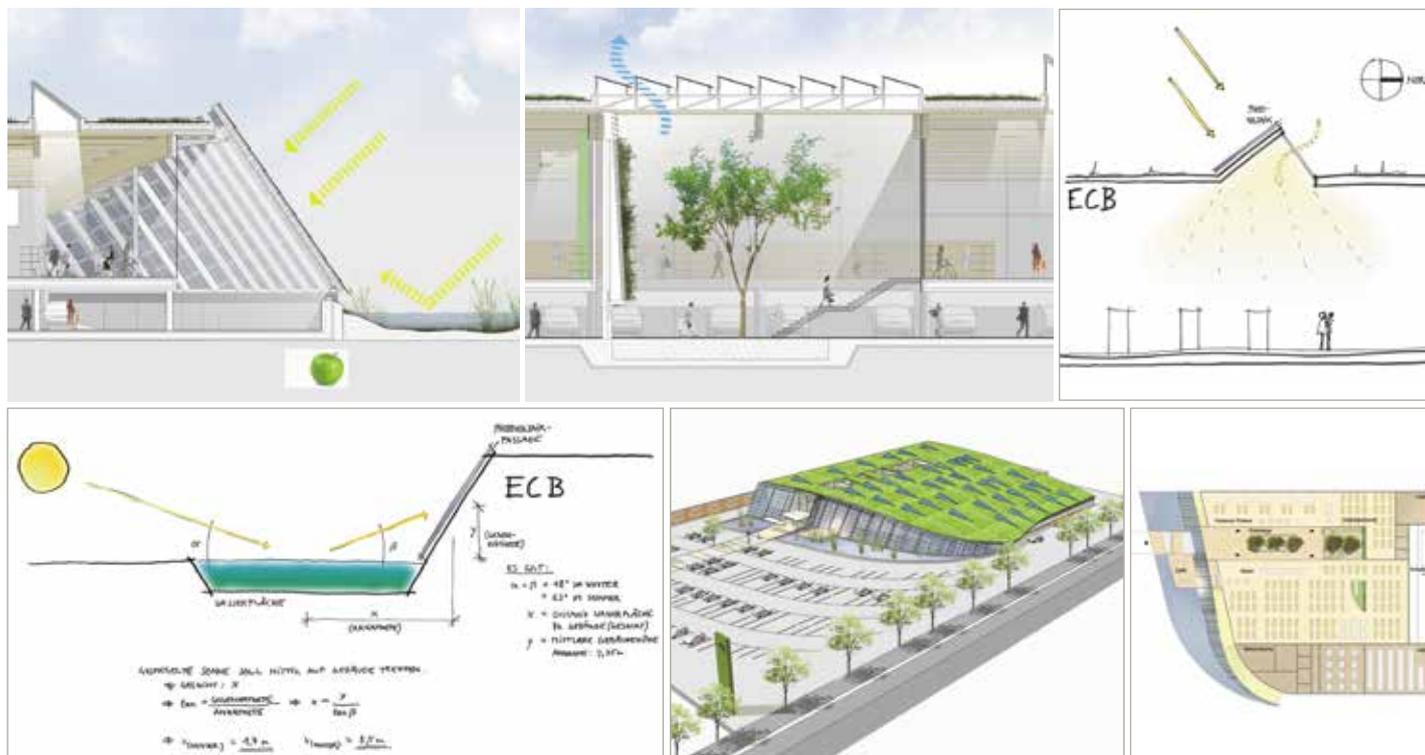
Grundlagenpapieren sowie in einem Investitionsplan zusammengefasst. Jene Dokumente bilden die Basis der Portfoliostrategie.

Nachdem die strategischen Absichten definiert und die Grundlagendokumente ausgearbeitet sind, beginnt das Portfolio-Team mit der Umsetzung. Wir evaluieren mögliche neue Standorte/Objekte, leiten die Vermarktung allfälliger zu verkaufenden Objekte ein oder koordinieren die notwendig gewordenen Sanierungsarbeiten. Bei der Akquisition werden die Lage (Makro- und Mikrosicht), Grösse, Art, Zustand und Preisniveau der Liegenschaften sowie Renditepotential und Investitionsrisiko berücksichtigt.

Parallel zu den Portfolioaktivitäten koordiniert das Markstein-Portfolioteam die Zusammenarbeit mit den Liegenschaftsverwaltungen, welche die Wohn- und Geschäftshäuser vor Ort sowohl technisch als auch administrativ betreuen. Dabei empfehlen wir bewährte Standards in Bezug auf den Vermarktungs-/Vermietungs-/Sanierungsprozess und legen den Reportingumfang und -rhythmus fest. Mit diesen Partnern pflegen wir eine geregelte, kooperative und professionelle Zusammenarbeit.

Auf Basis unseres permanenten Monitorings und Controllings über die Entwicklung der einzelnen Liegenschaften erstellt Ihnen die Markstein AG regelmässige Investoren-Reportings und überwacht so die Einhaltung der festgelegten Strategie. Die Investoren ihrerseits verfolgen auf Basis unserer Berichterstattungen zeitnah die Entwicklung Ihres Portfolios. An regelmässigen Eigentümersitzungen werden sich abzeichnenden Potentiale und Risiken besprochen um entsprechende Massnahmen frühzeitig einleiten zu können. Mit diesem Instrumentarium stellen wir sicher, dass Ihr Portfolio eine nachhaltig gesunde Strategie aufweist und stets im Namen der Eigentümer gehandelt wird. Der weitsichtige Einsatz unserer Werkzeuge ist Garant für den zukünftigen Erfolg Ihres Portfolios.





Links oben: Durch die Reflektion der Sonneneinstrahlung auf dem vorgelagerten Wassergürtel wird die Effizienz der Photovoltaikanlage auf der Eingangsfront noch erhöht. Mitte oben: Im Inneren des Supermarktes sorgen Dachfenster gegen Norden für eine gleichmäßige Belichtung ohne direkte Sonneneinstrahlung. Rechts oben: Durch die Nutzung von Tageslicht lässt sich der Energiebedarf für die Beleuchtung um 25% reduzieren. Die gegen Norden ausgerichteten Shedflächen reduzieren die Kühllast. Die Rückseite dient zur Gewinnung von Solarenergie mittels Photovoltaikmodulen. Links unten: Entscheidend für den Wirkungsgrad der Photovoltaikanlage sind die Ausrichtung und die Neigung der Aufstellflächen.

re optimal in Szene und können dennoch den Energiebedarf um 75% und mehr senken. Polycarbonat-Umhüllungen der LED sorgen für eine lange Lebensdauer, diese liegt derzeit bei etwa 50 000 Stunden. Geringe Wartungskosten sind damit garantiert.

Die Rückenflächen der Dachfenster lassen sich wiederum für weitere Photovoltaikmodule nutzen, was sich ebenfalls positiv auf die Energiebilanz des Gebäudes auswirkt. Zusammen mit der Photovoltaikfassade erreichen diese einen Gesamtenergieeintrag von 35 kWh/m<sup>2</sup> pro Jahr, was damit etwa 32% des tatsächlichen Energieverbrauchs entspricht.

**DIE GEBÄUDEHÜLLE ALS BASIS DES KONZEPTS.**

Das nachhaltige Baukonzept wird getragen von der energie- und ressourceneffizienten Gebäudehülle mit dem Hochleistungsdämmstoff Polyurethan. Je nach Anwendungsbereich werden Lambda-Werte bis zu 0,024 W/(m\*K) erreicht,

was im Vergleich zu anderen etablierten Dämmstoffen bis zu 40% höhere Dämmleistungen oder entsprechend schlanke Aufbauten ermöglicht. Polyurethan behält seine Dämmleistung konstant über Jahrzehnte hinweg. Der Werkstoff ist aufgrund des niedrigeren spezifischen Gewichts auch um den Faktor 7 leichter als die Alternative aus Mineralwolle mit vergleichbarer Dämmleistung. Dies ermöglicht rohstoff- und kostensparende, leichtere Baukonstruktionen.

**KONVENTIONELLE HEIZUNG, ERNEUERBARE ENERGIEN.**

Durch eine sinnvolle Kombination von konventionellen Heizquellen und erneuerbaren Energien lässt sich der Supermarkt angenehm, wirtschaftlich und ökologisch klimatisieren. Die Beheizung und Kühlung erfolgt über eine Sole-Wasser-Wärmepumpe sowie mittels Betonkernaktivierung über ein Flächensystem im Fussboden und in der Decke.

**BODENBELÄGE.** Der Unterhalt macht bei einem Gebäude den wesentlichen Anteil der Lebenszykluskosten aus – etwa 80% der Kosten fallen erst nach Fertigstellung an. Wichtige Faktoren sind die Reinigung und Haltbarkeit des Bodens. Die Wahl des Belags sollte daher ganz bewusst getroffen werden. Fugenlose Systeme auf Basis von Polyurethanen sind hoch belastbar und lassen sich einfach sauber halten. Wartungsintervalle können verlängert werden, die Pflege geht schneller, und es werden weniger Reinigungsmittel und Wasser verbraucht. Das reduziert die Kosten, die Umwelt profitiert, und die Böden sind auch schön in der Optik; es lassen sich ganz individuelle Farben realisieren.



**\*THOMAS ADENAUER**  
Der Autor arbeitet bei der Bayer Material-Science AG für das EcoCommercial Building Programm und betreut die Segmente Retail und Office.

# Ersatz statt Sanierung

Die Siedlung Gütschhöhe oberhalb der Stadt Luzern ist eine Liegenschaft der Wohnbaugenossenschaft GEFA. Der Verein Green Building Schweiz hat ihr und drei weiteren Ersatzneubauten, die nach energetischen Kriterien realisiert wurden, ein Portrait gewidmet.



Neu ersetzt alt – der Ersatzneubau umfasst 8300 m<sup>2</sup> Energiebezugsfläche, verteilt auf 56 Wohnungen mit durchschnittlich 104 m<sup>2</sup> Wohnfläche.  
Fotos: Reinhard Zimmermann

STEPHAN WÜTHRICH\* •

**ANALYSE ZEIGT VORTEILE DES ERSATZNEUBAUS AUF.** Die bestehende Siedlung Gütschhöhe der gemeinnützigen, liberalen Wohnbaugenossenschaft GEFA über der Stadt Luzern und mit Blick auf den Vierwaldstättersee machte trotz hohem Alter immer noch einen gefälligen Eindruck. Sie umfasste 13 Vierfamilienhäuser und ein Neunfamilienhaus, insgesamt also 61 Wohnungen. Eine detaillierte Analyse und der anschließende Wettbewerb zeigten jedoch, dass in den nächsten Jahren tiefgreifende und kostenintensive Renovierungen, weit über die Einrichtungen und Oberflächenmaterialien hinaus, anstehen würden. Der Vergleich zwischen einer Totalsanierung und einem Ersatzneubau zeigte klare Vorteile für den Neubau auf. Die

Sanierung erwies sich als langfristig teurere Lösung und hätte den Bedürfnissen von Mieter und Vermieter an einen zeitgemässen Wohnungsbau nicht gerecht werden können.

Der Ersatz der Mehrfamilienhäuser durch einen grösseren Baukörper nützt das Bauland optimal aus und trägt zur Verdichtung der Siedlung bei, ohne die Aussenraumqualitäten zu schmälern. Das Erstlingswerk der GEFA an prominenter Lage wurde so sinnvoll ersetzt.

**STARK VERRINGERTER ENERGIEVERBRAUCH.** Dank dem kompakten Ersatzneubau wurde der Energieverbrauch stark gesenkt, was sich direkt in den tieferen Mietnebenkosten zeigt. Mitunter deshalb können die ansprechenden Wohnungen mit modernem Wohnungsstandard trotz

Neubau preisgünstig angeboten werden. Dies war stets ein grosses Anliegen der Wohnbaugenossenschaft. Der Ersatzneubau weicht mit 56 Wohnungen nur geringfügig vom Wohnungsangebot des ursprünglichen Bestandes ab. Der weiträumige Aussenraum ist jedoch ein klarer Mehrwert gegenüber dem Vorgängerprojekt. Im Sinne einer zukunftsweisenden Siedlungsstruktur bestehen heute sogar noch Landreserven für weitere Verdichtungen.

Den Ersatzneubau mit den bereits vermieteten Wohnungen plante und realisierte die MMJS Jauch-Stolz Architekten AG. Die Vorzüge der neuen Wohnungen für die Mieter sind vielseitig und werden auch oft gerühmt. So zum Beispiel stehen die begrünten Dachterrassen als Gemeinschaftsräume allen Mietern frei zur

Verfügung. Die kinderfreundlich gestaltete, grüne Umgebung spricht nicht nur Familien an. Diese jedoch profitieren besonders von den grosszügigen Wohnungen. Durch die Nutzungsflexibilität der Tragstruktur und der Fassade können die Wohnräume zudem individuell verändert werden.

Beim Energiekonzept setzt das Gebäude auf Kompaktheit, zukunftsweisende Dämmstärken und den Einsatz von erneuerbaren Energien. Der bereits niedrige Wärmebedarf wird über eine Erdsonden-Wärmepumpe optimal abgedeckt. Dieses umweltfreundliche Haustechniksystem, wäre bei der Umbauvariante aufgrund der hohen Vorlauftemperaturen nicht sinnvoll gewesen. Mit einer Primärstruktur aus Beton und Backstein und einer hinterlüfteten Holzfassade

konnte eine bewährte und kostengünstige Konstruktion realisiert werden. Dabei wird der unterschiedlichen Lebensdauer der einzelnen Gebäudeteile wie auch der Grauen Energie der Baumaterialien gleichwohl Rechnung getragen. Der effiziente Einsatz des Trinkwassers und die gezielte Wahl von schadstoffarmen Materialien runden die nachhaltige Bauweise ab. Dank dem Nachhaltigkeitskonzept werden die Bauten von Bund und Kanton finanziell unterstützt. Die Zertifizierung nach dem Gebäudestandard Minergie-Eco verleihen dem Ersatzneubau einen klaren Mehrwert und heben ihn vom üblichen Wohnungsangebot ab.

**\*STEPHAN WÜTHRICH**

Der Autor ist dipl. Bauingenieur HTL und Mitglied der Direktion der CSD Ingenieure AG, Geschäftsstelle Bern-Liebefeld.

## ENERGIEWENDE IM GEBÄUDEPARK

● **Der von der Wirtschaft getragene Verein Green Building Schweiz will im Rahmen der Energiewende im Gebäudepark Schweiz strategische und praktische Akzente setzen.**

Durch gezielte politische Anregungen – unterstützt durch unsere Mitglieder und weitere Wirtschaftsverbände – sollen die Rahmenbedingungen für energieeffiziente Sanierungen, aber auch für Ersatzneubauten in der Schweiz verbessert werden. Im Anwendungsfall kann der Er-

satzneubau auch eine energieeffiziente Sanierung darstellen. In seiner praxisorientierten und projektspezifischen Beratung liefert der Verein den Bauherren Entscheidungsgrundlagen, um Sanierung und Ersatzneubauvarianten einander gegenüberzustellen.

[www.greenbuilding.ch](http://www.greenbuilding.ch) ●

ANZEIGE

NEU!

# SWISS MAKLER TOOL

APP statt Software; mobiles Arbeiten; attraktive Benutzeroberfläche; Mac oder Windows; Export der Objekte zu allen gängigen Immobilienportalen; One-Klick Exposé-Versand; professionelle Vorlagen inklusive; intuitive Bedienung; persönliche Beratung durch Successmanager; engagierter Service Desk; Organisation, Bewirtschaftung, Marketing und Vertrieb vereint in einem Programm; ab 198 CHF pro Immobilienbüro oder Lizenzen-Flatrate.



Gratis Online  
Demonstration

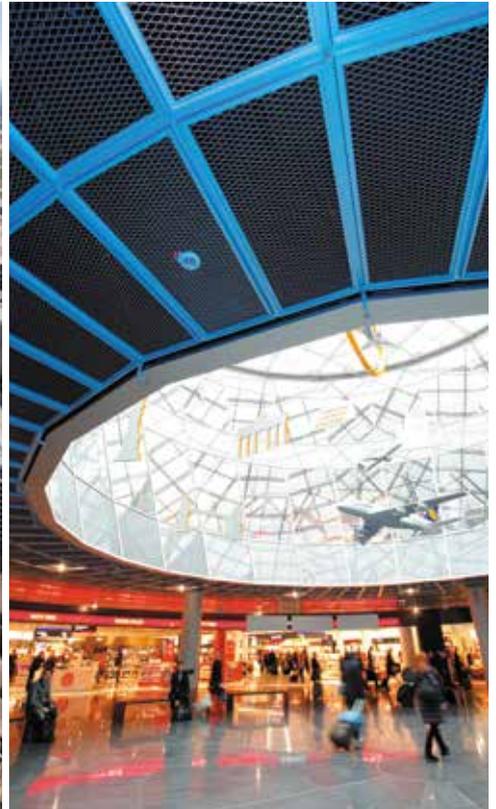
Termin vereinbaren: [www.flowfact.ch/termin](http://www.flowfact.ch/termin)

Doppelt profitieren: Bis zum 15.05.2013 erhalten Sie 10% Rabatt. Kennwort „I love Immobilien“.

**FlowFact**  
CRM Software.

# Ein Flughafen denkt langfristig

Was sind die richtigen Nachhaltigkeitsziele für einen internationalen Flughafen? Fraport, die Betreibergesellschaft des Frankfurter Flughafens, hat sich diesen Fragen gestellt und gemeinsam mit den Immobilienberatern von pom+ Nachhaltigkeitsziele definiert.



Fraport betreibt mit dem Flughafen Frankfurt eines der grössten Drehkreuze der Welt (Bilder: Fraport).

**MARION PEYINGHAUS\*** • .....  
**NACHHALTIGKEITSZIELE PROZESS- UND OBJEKTBEZOGEN DEFINIEREN.** Fraport gehört international zu den führenden Unternehmen im Airport-Business und betreibt mit dem Flughafen Frankfurt eines der bedeutendsten Luftverkehrsdrehkreuze der Welt. In den nächsten Jahren wird Fraport die Infrastruktur des Frankfurter Flughafens modernisieren und erweitern. Das umfassende Kapazitätsausbauprogramm beinhaltet den Bau einer neuen Landebahn sowie eines dritten Terminals. Ausserdem wird Fraport kontinuierlich zusätzliche Einzelhandelsflächen erschliessen und das Immobiliengeschäft erweitern.

Die jüngsten Bauprojekte und Sanierungen werden unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit geplant, entwickelt und bewertet. So rücken zum einen Zertifizierungssysteme in den Vordergrund, die Aussagen zur Qualität der Bauprojekte zulassen. Zum anderen muss das Portfolio unter Einbezug von Nachhaltigkeitsaspekten bewertet werden, sodass Risi-

ken früh erkannt und abgewendet werden können.

Mit dem Leitsatz «Wir verankern nachhaltiges Bauen in unseren Unternehmensgrundsätzen» hat sich Fraport zum Ziel gesetzt, Nachhaltigkeit nicht nur in ihre Projektentwicklungen und Neubauprojekte zu integrieren, sondern sämtliche Prozesse auf den Prüfstein der Nachhaltigkeit zu stellen. Betroffen ist das gesamte Leistungsspektrum: von der Projektentwicklung über den Bau bis zum Betrieb der Immobilien. Dazu zählen die Mieterbetreuung und das Mietvertragsmanagement sowie das Controlling und die Steuerung der Dienstleister.

Um Nachhaltigkeitskonzepte umzusetzen, braucht es Ziele, von denen sich Entscheidungen ableiten und an denen sich erreichte Ergebnisse messen lassen. Zur Verankerung der Nachhaltigkeit in den Unternehmensgrundsätzen wurde ein zweistufiges Modell gewählt. Dabei wurden prozess- und objektbezogene Ziele der Nachhaltigkeit abgeleitet und definiert.

**DIE GRÖSSTEN POTENZIALE BEIM NEUBAU UND IN DER SANIERUNG.** Bei den prozessbezogenen Zielen wurden die Fraport-Leistungsfelder in Prozesse untergliedert. Sämtliche Prozesse wurden auf die Fragen geprüft, an welcher Stelle Nachhaltigkeitskriterien greifen und mit welchen Massnahmen ein Mehrwert für die Beteiligten erwirtschaftet werden kann.

Die grössten Potenziale wurden für die Projektentwicklung, die Steuerung der Neubauprojekte und die Sanierung erkannt. Um diese Potenziale sicher zu heben, wurde z. B. festgelegt, welche Nachhaltigkeitsfaktoren in die Betrachtung aufgenommen werden. Neben der technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Überprüfung wird somit zusätzlich geprüft, welche Nachhaltigkeitskriterien das Objekt zum aktuellen Planungsstand erfüllt und welche Investitionen getätigt werden müssen, um diese Kriterien erfüllen zu können. Analog wurden für alle weiteren Prozesse im Immobilienmanagement Ziele, Massnahmen und Verantwortlichkeiten für die Nachhaltigkeit definiert.

**KONKRETISIERUNG DER OBJEKTBEZOGENEN ZIELE.** Parallel dazu fanden Workshops statt, die der Konkretisierung der objektbezogenen Ziele dienen. Für die Festlegung der objektbezogenen Ziele wurde das Portfolio in einem ersten Schritt in Objekt-Cluster unterteilt. Unterschieden wurden somit Gebäudetypen wie Terminals, Verwaltungsgebäude oder Infrastrukturimmobilien.

Als Kriterienkatalog wurden die Publikation «Nachhaltiges Immobilienmanagement» (siehe Textbox) und die Messgrößen der verschiedenen anerkannten Zertifizierungssysteme herangezogen. Jeder Objekttyp wurde dabei durchleuchtet. So hat der Faktor Tageslicht bei dem Objekt-Cluster Verwaltung eine viel höhere Bedeutung als bei den Ein-

zelhandelsflächen des Terminals oder den Frachtbereichen. Zudem wurde bei der Prüfung differenziert, ob es sich um objekt- oder um portfoliobezogene Kriterien handelt. Auf Ebene des Portfolios stehen z. B. Faktoren zur Steuerung der Dienstleister oder zur Positionierung in der Gesellschaft stärker im Vordergrund als bei Einzelobjekten.

**NACHHALTIGE VERANKERUNG IN DEN KÖPFEN.** Die Verankerung der Nachhaltigkeit in den Unternehmensgrundsätzen und die dazu durchgeführten Projekte sorgen insbesondere für die Sensibilisierung der Mitarbeiter. Die systematische Überprüfung der Prozesse und der konsequente Einsatz von Instrumenten und Systemen unter Berücksichtigung

der Nachhaltigkeitskriterien schulen das Denken der Beteiligten und schaffen die Grundlage für eine differenziertere, nachhaltigere Betrachtungsweise der Objekte und Portfolios. ●

**NACHHALTIGES IMMOBILIENMANAGEMENT**

«Nachhaltiges Immobilienmanagement – Die Risiken von morgen sind die Chancen von heute» ist eine Anleitung zum Handeln, die von der Interessensgemeinschaft privater professioneller Bauherren (IPB) und der Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren (KBOB) herausgegeben wurde. Erstellt wurde die Publikation von pom+Consulting AG und Rütter + Partner. Info und Bezug über [www.bundespublikationen.admin.ch](http://www.bundespublikationen.admin.ch)



**\*DR. MARION PEYINGHAUS**  
Die Autorin ist Geschäftsführerin der pom+International GmbH, leitet das Frankfurter Büro der Schweizer Immobilien- und Organisationsberatung pom+Consulting AG.

ANZEIGE

**NeoLink** – Ihr direkter Draht zum Tank

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

**NeoLink vereinfacht das Tankmanagement**

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

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

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

# Immobilien im Aufbruch

Mit acht Top-Referaten zeichnete das vierte Real Estate Symposium in Baden das «Big Picture» mit spannenden Informationen zur Krise in Europa und fokussierte auf den Aufbruch im Schweizer Immobilienmarkt.



Gut gefüllte Ränge – top besetztes Podium.

**RETO WESTERMANN\*** ●.....  
**VOLLE RÄNGE BIS ZUM SCHLUSS.** Rundum in Europa leiden die Staaten unter der Krise, nur in der Schweiz war und ist wenig davon zu spüren. Im Gegenteil: Die Bau- und Immobilienbranche blickt auf einige ihrer besten Jahre zurück, und die Auftragsbücher sind voll. Doch was sind die Gründe für diesen Aufbruch in der Krise? Warum haben sich gerade Immobilien als sicherer Wert erwiesen? Und wie sieht die Zukunft aus? Eine spannende Ausgangslage für das vierte Real Estate Symposium vom 12. März in Baden, veranstaltet von den vier Fachkammern des SVIT - KUB, SMK, FM und SEK.

Gut 200 Fachleute – rund 50 mehr als im Vorjahr – füllten die Trafo-Halle, just am selben Tag, als sich die Kardinäle in Rom zum ersten Tag des Konklaves trafen. «Sowohl in Rom als auch bei uns hier in Baden geht es um den Aufbruch», eröffnete denn

auch Tagungsleiter Dr. Andreas Meister, Präsident der FM-Kammer, das Symposium, dessen Gäste nicht enttäuscht wurden: Die acht Top-Referenten und ihre Themen sorgten für einen abwechslungsreichen

## » Der Referenzzinssatz hat den Markt verändert.«

PROF. DR. DONATO SCOGNAMIGLIO, CEO IAZI

Tag. Die einzelnen Vorträge passten wie die Stücke eines Puzzles zusammen, lieferten Antworten auf die im Tagungsprogramm gestellten Fragen, und selbst bei den Vorträgen am späten Nachmittag waren die Reihen dicht besetzt – ein Bild, das sich an vergleichbaren Veranstaltungen

sonst kaum bietet. Fazit: Wer in Baden nicht dabei war, hat etwas verpasst.

Nach den einleitenden Worten von Dr. Andreas Meister, Tagungsleiter und Präsident der FM-Kammer des SVIT, legte Dr. Aymo Brunetti das erste gewichtige Puzzle-Teil bereit. Brunetti ist Professor an der Uni Bern, war viele Jahre beim SECO tätig und hat dort die Bewältigung der Krise an vorderster Front erlebt. Entsprechend spannend und praxisbezogen war sein Referat, das mit einem Vergleich der Krise von 2007 mit derjenigen der Dreissigerjahre startete. «Am Anfang sah es 2007 sogar schlimmer aus», sagte Brunetti. Knapp zwei Jahre später war der Turnaround aber geschafft: «Banken und Regierungen hatten aus den Dreissigerjahren gelernt.» Entscheidend für das gute Abschneiden der Schweiz in

den Krisenzeiten sei die Binnennachfrage, so Brunetti, und dort vor allem diejenige nach Immobilien. Doch einfach nur freuen und zurücklehnen darf sich die Immobilienbranche nicht: «Es besteht ein gewisses Risiko für eine Überhitzung des Marktes», erklärte Brunetti auf Nachfrage von Tagungsleiter Meister.

**WIR SIND DAS RISIKO.** Wie sich die stark gestiegene Nachfrage nach Immobilien in der Schweiz konkret ausgewirkt hat, führte Oliver Hofmann aus, seit Januar CEO von Wincasa. Ein wichtiges Indiz ist die Zahl der Immobilienfonds: Rund 75 davon mit einem Anlagevolumen von total 80 Mrd. CHF gibt es unterdessen. Parallel zur Nachfrage stieg auch die Zahl der Beschäftigten in der Branche und das Angebot an Lehrgängen – fast jede Hochschule, so Hofmanns Fazit, halte heute Kurse bereit. Für ihn hat der Run auf Immobilien aber auch Schattenseiten: Beispiele sind für ihn die Verdrängungsspirale auf den Immobilienmärkten oder das Rückschlagsrisiko bei Immobilienaktien.

Das dritte Puzzlestück steuerte Professor Dr. Donato Scognamiglio, CEO des IAZI, bei – ein Referat, bei dem niemand auf die Uhr schaute: Denn kaum jemand in der Branche versteht es trockene In-

halte derart witzig und spannend aufzubereiten wie Scognamiglio. Ernst zu nehmen sind aber seine Feststellungen. So sei bei teuer gekauften Anlageobjekten mit heute schon tiefen Renditen ein Zinsanstieg heikel, weil die Mieten nur langsam angepasst werden könnten. «Der Referenzzinssatz hat den Markt verändert», brachte es Scognamiglio auf den Punkt. Doch die Gefahr lauert seiner Meinung nach auch noch anderswo: «Das grösste Risiko im Immobilienmarkt sind wir und unsere Entscheidungen.»

Wie eine Krise dank mutigen Entscheidungen bewältigt werden kann, zeigte anschliessend Ueli Jäger. Als Projektleiter bei

**» Es besteht durchaus ein Risiko für eine gewisse Überhitzung des Immobilienmarktes.«**

PROF. DR. AYMO BRUNETTI, UNIVERSITÄT BERN

der Wirtschaftsförderung ist er mitverantwortlich für den erfolgreichen Wandel des Kantons Schaffhausen vom Industrie- zum Dienstleistungsstandort. Im Rahmen der Globalisierung gingen Ende der 1990er-

Jahre knapp 10 000 Arbeitsplätze bei Georg Fischer und SIG verloren. Der Kanton setzte in der Krise auf eine Vorwärtstrategie und schaffte es, einige Dutzend ausländische Firmen nach Schaffhausen zu holen. «Türöffner waren meist die tiefen Steuern, doch der Rest muss auch stimmen», fasste Jäger das Erfolgsrezept zusammen. Ein Punkt, der zusammen mit den Themen der anderen Referenten für ausreichend Diskussionsstoff in der Mittagspause sorgte.

**MUT ZUM UMDENKEN.** Mit demselben Dialekt wie vor dem Essen ging es nach der Pause weiter. Peter Bänziger, gebürtiger Schaffhauser und Leiter des Asset Managements bei Swisscanto, führte seine Zuhörer in die Mechanismen des Immobilienmarktes ein und ergänzte das begonnene Puzzle weiter. Interessant und gerne gehört war seine Einschätzung der Marktaussichten: «Die Immobilienpreise brechen nur ein, wenn es zu einer Rezession kommt – und danach sieht es überhaupt nicht aus. Wenn überhaupt, dann werde es eine kleine Abkühlung geben.»

Ein Thema, an das Dr. Felix Grisard, VR-Präsident der HIAG-Gruppe, nahtlos

dynamisch



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

flexibel

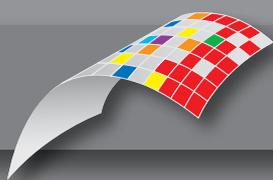


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

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  
www.edruck.ch

[www.immoscout24.ch](http://www.immoscout24.ch)

IMMO

SCOUT 24

## Sparen Sie Zeit und Geld!

ImmoScout24 – IHR Partner für  
Immobilienmarketing

# Zeit & Geld SPAREN

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches  
Beratungsgespräch.

Um Zeit und Geld zu sparen rufen Sie uns  
gleich an! 031 744 21 11.

„Wir sollten immer so handeln, dass ein hoher Nutzen für eine möglichst grosse Zahl an Menschen entsteht.“

DR. CHRISTOPH WEBER BERG, THEOLOGE UND DOZENT FÜR WIRTSCHAFTSETHIK



anknüpfen konnte. Die gesunkene Nachfrage war für ihn vor einigen Jahren Anlass, das Unternehmen neu auszurichten: «Man muss in solchen Situationen den Mut haben, das Kerngeschäft aufzugeben», sagte Grisard und schilderte mit viel Engagement, wie die HIAG den Turnaround von der Holzhandels- zur Immobilienfirma geschafft hat.

„Die Immobilienpreise brechen nur ein, wenn es zu einer Rezession kommt – danach sieht es überhaupt nicht aus.“

PETER BÄNZIGER, LEITER GESCHÄFTSBEREICH ASSET MANAGEMENT SWISSCANTO

Ein Wandlungsprozess, den in ähnlicher Form auch die Immobilienabteilung der SBB durchlaufen hat, wie Geschäftsleitungsmitglied Markus Streckeisen im Anschluss ausführte. Nötig war das Umdenken bei den SBB wegen der rasanten Zunahme der Passagierzahlen. Dadurch mussten die Bahnhöfe ausgebaut und zu Dienstleistungszentren umfunktioniert werden. Ein zweites Standbein der aktuellen Tätigkeit sind SBB-Grundstücke in Bahnhofsnahe, die gezielt entwickelt wer-

den. Gefordert ist die Immobilienabteilung auch in Zukunft: «Die stetig zunehmenden Passagierzahlen machen einen weiteren Ausbau der Bahnhofsinfrastruktur nötig», sagte Streckeisen.

Die letzten 45 Minuten des Symposiums gehörten Dr. Christoph Weber Berg, Theologe und Dozent für Wirtschaftsethik. Er appellierte dafür, das eigene Tun auch unter ethischen Gesichtspunkten zu betrachten: «Wir sollten immer so handeln, dass ein hoher Nutzen für eine möglichst grosse Zahl an Menschen entsteht und nicht nur für einige wenige», gab er den Zuhörern eine einfache, aber effektive Anleitung mit auf den Weg. «Damit ist das

Puzzle endgültig komplett», freute sich Tagungsleiter Dr. Andreas Meister und lud zum Apéro ein, der nach acht spannenden Referaten wohlverdient war und die Möglichkeit bot, das Gehörte im Gespräch nochmals Revue passieren zu lassen.



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

## «HOTELLERIE UND GASTRONOMIE»

### SEMINARWORKSHOP DER SCHÄTZUNGSEXPERTEN-KAMMER SVIT

#### DATUM

- Donnerstag, 11. Juli 2013 in Zürich, Hotel Holiday Inn Messe Zürich
- Mittwoch, 16. Oktober 2013 in Bern, Hotel Bern

#### PROGRAMM

- 13.00 Begrüssungskaffee  
13.30 **Hotellerie in der Schweiz**  
Referat von Michael S. Kauer, MS MBA, Leiter Beratung, Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit SGH
- Entwicklung, Trends und Finanzierung
  - Spezifische Herausforderungen in den alpinen Ferienregionen, im Mittelland und in den Städten
  - Einfluss der Zweitwohnungsinitiative (Lex Weber)
  - Hotelbewertung (Einblick in die Auswirkungen des SGH Reinvest Hospitality als Basis für den DCF-Wert, Kennzahlen und Eckwerte)
  - Vertragswerke
- 14.45 Pause  
15.15 **Gastronomie in der Schweiz**  
Referat von Tina Müller, Unternehmensberaterin Gastroconsult
- Der Gastronomiemarkt Schweiz im Wandel der Zeit
  - Trends und Konsumverhalten der Gäste
  - Grossgastronomie vs. Kleingastronomie – die Herausforderung
- 15.45 **Bewertung von Gastronomiebetrieben**  
Referat von Fritz Rohrer, Vizedirektor Gastroconsult, Unternehmensberater, dipl. Hoteller-Restaurateur SHV, Immobilienschätzer mit eidg. Fachausweis
- Die Gastronomiebewertung, Ausgleich der stellvertretenden Werte
  - Mietwertmodelle
  - Bewertungsparameter, -kosten und Kennzahlen
- 16.30 Ende

#### KOSTEN

300 CHF für Mitglieder SEK, 400 CHF für Mitglieder übriger Fachverbände für den Workshop, zuzüglich MWST

#### ANMELDUNG

- bis 12. Mai 2013 für das Seminar in Zürich vom 11.07.2013
- bis 10. September 2013 für das Seminar in Bern vom 16.10.2013

Anmeldung an Beat Ochsner: bochsner@kpmg.com, schriftlich an KPMG AG, Beat Ochsner, Postfach, 8026 Zürich oder Telefon 058 249 29 40 bzw. 079 753 68 83

# 16. - 18. Juni 2013

Kongresszentrum Rondo - Pontresina

[www.summercampus.ch](http://www.summercampus.ch)

## Das Intensivseminar- Event für Immobilien- Bewirtschafter

Update für Bewirtschafter:  
Verfahrensrecht im Mietrecht,  
Vertragsgestaltung, Immo-Marketing,  
Versicherungsmanagement,  
Kommunikation



Jörg Abderhalden,  
Motivationscoach



Leo Martin



Stephan Wegelin



Markus Somm

**SVIT SUMMER  
CAMPUS  
PONTRESINA**

Jetzt anmelden!



# Update für Bewirtschafter

Vom 16. bis 18. Juni 2013 treffen sich Bewirtschaftungsexperten in Pontresina zum SVIT Summer Campus – das kompakte Seminar-Event für Immobilienfachleute.



Auszeit für Weiterbildung (Foto: Stazersee, swiss-image.ch/Christoph Sonderegger).

SIMON HUBACHER •

**DRITTE AUFLAGE.** Worauf ist bei der Rückgabe eines Mietobjekts zu achten? Welche Marketing-Tipps helfen bei der Vermietung von schwierigen Mietobjekten? Was ist neu bei der Vertragsgestaltung im Mietrecht? Antworten geben u. a. die Immobilienrechtsexperten von Wenger Plattner Rechtsanwälte am SVIT Summer Campus in Pontresina, der dieses Jahr bereits zum dritten Mal durchgeführt wird und von A bis Z auf die Wei-

## » Der Campus ist Weiterbildung und Networking in entspannter Atmosphäre.«

terbildung von Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter ausgerichtet ist, vom 16.-18. Juni 2013. Veranstaltet wird der SVIT Summer Campus vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz, dem Dachverband der Schweizer Immobilienbranche.

**INTENSIV-WORKSHOPS.** In zwei Tagen besuchen die Bewirtschaftungs-Experten im Kongresszentrum Rondo in Pontresina

sechs Intensiv-Workshops. Sie werden dabei von Schwingerkönig und Unternehmer Jörg Abderhalden als Motivationscoach begleitet, der neben «Basler Zeitung»-Chefredaktor Markus Somm zwei der drei ebenfalls inbegriffenen Impuls-Referate halten wird. Zum Workshop-Programm gehören auch Seminare von Bestseller-Autor Leo Martin über «Geheimwaffen der Kommunikation» und von Immomarketing-Experte Stephan Wegelin über die «Vermietung von schwierigen Immobilienobjekten».

**PRAXISWISSEN.** Die vollständig auf Praxiswissen strukturierte Weiterbildungsveranstaltung wird zu einem konkurrenzlosen All-inclusive-Preis von 990 CHF pro Teilnehmenden angeboten. Das intensive Arbeitsprogramm wird ergänzt von je einem geselligen Abendessen in der «Pitschna Scena» in Pontresina und im Sportzentrum Silvaplana Mulets, wo die Teilnehmenden traditionellerweise am Gewinnspiel «Murmeli-Mountain-Race» teilnehmen können.

Infos und Online-Anmeldung: [www.summervcampus.ch](http://www.summervcampus.ch)

## DIE IMMO-WORKSHOPS VON WENGER PLATTNER RECHTSANWÄLTE

### Rückgabe der Mietsache

Dr. Gaudenz Schwitler / Michael Grimm

Bei der Rückgabe einer Mietsache können sich verschiedene rechtliche Fragen stellen. In welchem Zustand hat der Mieter die Mietsache zurückzugeben? Wann haben allfällige Instandsetzungsarbeiten zu erfolgen? Wie hat der Vermieter vorzugehen, wenn der Mieter das Übergabeprotokoll nicht unterzeichnet? Wann und in welcher Form sind Mängel an der Mietsache zu rügen? Wie hat der Vermieter vorzugehen, wenn der Mieter das Mietobjekt verlassen hat, jedoch noch Gegenstände im Mietobjekt zurücklässt? Die Referenten geben anhand von praktischen Beispielen Antworten auf diese Fragen. Den Teilnehmern soll aufgezeigt werden, welche Vorkehrungen der Vermieter für eine reibungslose Übergabe und Abgabe der Mietsache treffen kann und welche Rechtsbehelfe und Verfahren ihm dazu zur Verfügung stehen.

### Schiedsgerichtsbarkeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft

Dr. Thomas Wetzel / Martina Isler

Die Tendenz staatlicher Gerichte, die verfahrensrechtlichen Hürden in der ordentlichen Gerichtsbarkeit immer höher zu legen, lassen die Schiedsgerichtsbarkeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft je länger je mehr als unternehmerische Lösung zur Bewältigung von Konflikten erscheinen. Anhand der Entwicklungen des Mietverfahrens unter der neuen ZPO und ausgewählter Beispiele wird dies verdeutlicht.

### Vertragsgestaltung

Placidus Plattner / Simon Fluri

Bei Geschäftsmietverträgen geben die sogenannte «Rohbaumiete» und die Überwälzung von Nebenkosten und Unterhaltspflichten auf den Mieter immer wieder Anlass zu Kontroversen in der Literatur und in der Praxis. Thematisiert werden die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und die Grenzen der Vertragsfreiheit sowie die wichtigsten Punkte, die bei der Gestaltung von «Rohbau»-Mietverträgen zu berücksichtigen sind.

# Ausweitung der Geldmenge: Chance oder Risiko?

Das Swiss Real Estate Institute hat am 28. Februar 2013 zum Podiumsgespräch an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich eingeladen. Im ausgebuchten Auditorium leitete Reto Lipp die Diskussion mit Experten aus der Immobilienindustrie, Ökonomen und einem Vertreter der Schweizer Nationalbank (SNB).



Angeregte Diskussion vor vollen Rängen: Podiumsgespräch an der HWZ von Ende Februar.

PETER ILG\* •

**STEHT EIN INFLATIONSSCHUB BEVOR?** Ende der 1970er- und Anfang der 1980er- und 1990er-Jahre stieg die Geldmenge (M2) in der Schweiz wesentlich stärker als das Wirtschaftswachstum; jeweils um rund 15%. Dies führte zu Inflationsraten mit etwa einer halben Impulsstärke, das heisst rund 7,5% Inflation. Die Zeitverzögerung zwischen Geldmengenerhöhung und Inflation lag bei etwa zwei Jahren.

Mitte der 1990er-Jahre und Anfang 2000 stieg die Geldmenge rund 12% beziehungsweise über 20%; die Inflation blieb bei tiefen 1 bis 2%. Aufgrund der Finanzkrise und der Einführung des fixen Wechselkurses CHF-EUR erhöhte sich ab 2008 die Geldmenge um beeindruckende 38%. Gleichzeitig haben sich die Fremdwährungsanlagen der Nationalbank zwischen 2008 und 2012 von rund 47 Mrd. CHF auf 430 Mrd. CHF nahezu verzehnfacht. Gemessen an der Expansion ihrer Bilanzsumme hat die SNB in den vergangenen Jahren die expansivste Geldpolitik in Europa und den USA betrieben.

Es stellt sich die Frage, ob dadurch in ein paar Jahren Inflationsschübe in der Schweiz auftreten werden, nach dem Muster der vergangenen Jahrzehnte, oder ob es trotz der massivsten Geldmengenausweitung nur zur moderaten Inflation kommt wie Mitte der 1990er-Jahre und Anfang

2000. Entscheidend dabei wird sein, ob die Voraussetzung für eine Inflation gegeben ist – wie dies in der ersten Phase der Fall war –, oder nicht – wie dies in der zweiten Phase der Fall war. Die Voraussetzung für eine Inflation wäre vor allem die Auslastung der Schweizer Volkswirtschaft bis an ihre Kapazitätsgrenzen. Zurzeit ist dies (noch) nicht der Fall.

**„Es braucht sehr viel, bis es in der Schweiz zu Notverkäufen kommt.“**

CHRISTOPH CAVIEZEL

**RATIONAL – ODER DOCH NICHT?** Reto Lipp wollte von den Podiumsteilnehmenden wissen, ob diese grosse, neu geschaffene Geldmenge in den Immobilienmarkt geflossen sei und ob sich dort eine Blase gebildet habe. Christoph Caviezel, CEO der Mobimo Gruppe, stellte eine anhaltende starke Nachfrage nach Eigentumswohnungen fest, die nach wie vor zu steigenden Preisen führe. Solange die Käufer dieser Wohnungen solide finanziert sind, sieht Caviezel kaum ein Risiko einer Immobilienblase. Wichtig sei aber, dass die

Banken bei der Finanzierung konservativ seien und dadurch keine Kreditblase erzeugen. Martin Neff, Chefökonom der Credit Suisse, wies darauf hin, dass nicht nur die Preisentwicklung wichtig sei, sondern auch die unterliegenden Faktoren wie die Kaufkraft. So hätten sich beispielsweise in Zug die Einkommen in den letzten zehn Jahren pro Jahr im Schnitt um rund 5% erhöht,

entsprechend sei auch ein Anstieg der Immobilienpreise in diesem Umfang kaum problematisch. Jan Eckert, CEO von Jones Lange LaSalle Schweiz, sieht kaum Spekulationskäufe bei Eigentumswohnungen. In den meisten Fällen würden die Wohnungen von den Käufern selbst bewohnt, was dazu beigetragen habe, dass die Eigentumsquote in der Schweiz nun bei knapp 40% liege; im europäischen Vergleich immer noch mit Abstand der tiefste Wert.

Zu etwas anderen Ansichten gelangte Bertrand Rime, Leiter der Finanzmarktstabilität der SNB: Die Modellberechnungen für Eigentumswohnungen zeigen, dass die Preisentwicklung ab 2008 schweizweit nicht mehr mit rationalen Faktoren wie Einkommenssteigerung erklärt werden könne, was eine Indikation für eine nicht nachhaltige Entwicklung darstelle. Das gleiche gelte auch für die Häuserpreise in einigen Re-

gionen. Martin Neff hielt fest, dass sich die Preise für Wohneigentum seit 2008 um 25% erhöht hätten. Er wies aber auch darauf hin, dass die Banken aus den früheren Immobilienkrisen gelernt hätten und bei der Hypothekarvergabe eine Tragbarkeit des Hypothekarzinses von 5,5% verlangen würden. Zudem hätten frühere Krisen gezeigt, dass die Eigentümer zuerst in anderen Bereichen sparen würden, bevor sie aus dem Haus oder der Wohnung ausziehen. Christoph Caviezel stimmte dem zu: «Es braucht sehr viel, bis es in der Schweiz zu Notverkäufen beim selbst genutzten Wohneigentum kommt.» Zudem sei in den letzten Monaten bei Eigentumswohnungen eine deutliche Marktberuhigung festzustellen.

Weitgehende Einigkeit bestand auf dem Podium in Sachen kommerzielle Lie-

genschaften: Unternehmen reduzieren ihren Flächenbedarf seit der Finanzkrise, gleichzeitig werden neuen Büroflächen erstellt, was mittelfristig, auch in Ballungsgebieten wie Zürich oder Genf, zu tiefen Mietzinsen und längeren Leerstandszeiten führen wird. Die zumeist institutionellen Investoren sind aber in der Regel solide finanziert und könnten auch höhere Leerstände verkraften.

**UNGEWISSE INFLATIONSSCHUTZ.** Zum Schluss der Diskussion stellte sich die Frage, ob die Inflation doch irgendwann kommt und ob dann ein Immobilieninvestment als Inflationsschutz geeignet wäre. Bertrand Rime hielt fest, dass die Kreditvergabe in der Wirtschaft nicht im gleichen Masse wie die Girokonten bei der Nationalbank angestiegen sei. Solange dies der

Fall sei und die Schweizer Volkswirtschaft nicht an ihre Kapazitätsgrenzen stosse, bestehe kaum Inflationsgefahr. Sämtliche Zentralbanken der Welt seien sich bewusst, wie wichtig und anspruchsvoll das richtige Timing für die Normalisierung der Geldpolitik ist. In den 1990er-Jahren hatte die Schweiz Inflation, die Zinsen sind angestiegen und die Immobilienpreise sind gesunken. Zumindest damals waren Immobilien somit kein ideales Investment in Zeiten mit Inflation. ●

Bilder und Beitrag homegateTV unter [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch)



\* DR. PETER ILG

Der Autor ist Leiter des Swiss Real Estate Institutes der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich: [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch).

ANZEIGE



**Wenn wir ein Rohr von innen sanieren,  
kommt 100%ig sauberes Trinkwasser heraus.**

**100%ig einwandfreies Trinkwasser bei über 100 Tests,  
so das Ergebnis des Labors Simec AG im Dezember 2012.  
Weitere gute Gründe, die für Lining Tech sprechen:**

- seit 25 Jahren die Nr. 1 für Rohrsanierungen von Trinkwasserleitungen
- weit über 10 000 sanierte Wohnobjekte
- sofort verbesserter Wasserdruck
- 1A-Trinkwasserqualität
- kein Aufspitzen von Wänden und Böden
- weitere 25 Jahre wartungsfrei funktionstüchtig
- 10x schneller und mindestens 3x günstiger

**Darum: keine Rohrsanierung ohne unsere Offerte.**



Telefon: 044 787 51 51, [rohrexperten.ch](http://rohrexperten.ch)

**LINING TECH**

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

**SEMINAR  
MIETRECHT «BEST PRACTICE»  
07.05.2013**

Seminar zur Auffrischung bewährter Praktiken bei Verträgen und Verhandlungen. Sie festigen Ihre Kompetenz auf dem Gebiet der Vertragsgestaltung und dem Umgang mit Ihren Mietern bezüglich der rechtlichen Fragen. Sie können daraus Ihre Handlungen und Abläufe optimieren.

**PROGRAMM**

- Umgang mit Mietern bei Umbau
- Überwälzung der Kosten umfassender Überholungen
- Neue Gerichtsentscheide zum kleinen Unterhalt
- Kündigung wegen Zahlungsverzug und/oder Vertragsverletzung
- Vorgehen bei vorzeitiger Rückgabe der Mietsache
- Mietzinsherabsetzung wegen Baulärm vom Nachbargrundstück

**ZIELPUBLIKUM**

Neulinge in der Immobilienbewirtschaftung und erfahrene Fachleute, die ihr Wissen auffrischen möchten.

**REFERENTEN**

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

**DATUM**

Dienstag, 7. Mai 2013  
08.30 – 16.30 Uhr

**ORT**

Hotel Arte, 4600 Olten

**TEILNAHMEGEBÜHR**

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

**AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN**

Siehe Info auf der nächsten Seite.

**ANMELDETAG**

Siehe nächste Seite.

**SEMINAR  
BAUMÄNGEL: HAFTUNG UND  
VERSICHERUNG  
29.05.2013**

Führen Sie selber oder für Dritte Umbauten/Sanierungen durch? Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Haftung, Garantie und Versicherung im Zusammenhang mit Baumängeln? Sie können Ihr Wissen an diesem Seminar auf den

neuesten Stand bringen. Die Darlegung der einschlägigen rechtlichen Grundlagen gehört ebenso dazu wie auch die Behandlung und Besprechung von aktuellen Gerichtsentscheiden.

**PROGRAMM**

- Haftungsfragen/Versicherungen beim Bau und Umbau von Liegenschaften
- Typische Verträge beim Bau (Überblick)
  - Grundzüge der Haftung (wer haftet wem? / Regress)
  - Mängelrechte gemäss OR und SIA
  - Überblick über Bauversicherungen
  - Verjährung / Verwirkung

Haftungsfragen bei der Bewirtschaftung einer Liegenschaft

- Mieteransprüche bei Mängeln
- Haftpflichtversicherung
- Verjährung

ANZEIGE

## Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Besuchen Sie uns an der  
Messe in Ihrer Nähe.  
Daten und Details unter:  
[www.merker.ch/messen](http://www.merker.ch/messen)

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

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



## ZIELPUBLIKUM

Dieses Seminar richtet sich an alle, welche ihr Wissen bezüglich Haftung im Immobilienbereich auffrischen und vertiefen wollen. Dazu gehören Immobilienprofis aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, -vermarktung, -treuhand und -beratung (Bauherrenberater, Architekten), Portfolio-Manager, Firmeninhaber sowie weitere Kreise aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.

## REFERENT

PD Dr. Peter Reetz, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Partner bei der auf Immobilien- und Baurecht spezialisierten Kanzlei Reetz Sohm Rechtsanwälte, Privatdozent für Privatrecht, Zivilprozessrecht und SchKG an der Universität Fribourg, Dozent am Lehrgang Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht.

## DATUM

Mittwoch, 29. Mai 2013  
08.30 – 16.00 Uhr

## ORT

Mövenpick Hotel  
Im Zentrum, 8501 Zürich-Regensdorf  
www.moevenpick-regensdorf.com

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Info auf dieser Seite.

## ANMELDEKONDITIONEN

Siehe unten.

## SEMINAR 6E JOURNÉE ROMANDE DU DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER – DIALOGUER AVEC LA POPULATION 30 AVRIL 2013

**Concertation : comment faire pour bien faire ?** Les développeurs immobiliers sont confrontés à un phénomène certes nouveau mais en rapide propagation : le refus populaire de la densification urbaine. Oui à de nouveaux logements, mais SVP pas en face de chez moi. Ce qu'on appelle parfois le syndrome NIMBY (Not in My Backyard – Pas dans mon jardin) illustre l'opposition existant entre l'intérêt général et les intérêts particuliers. Comment les concilier ? Politiciens et urbanistes croient connaître la solution et répètent en cœur : « A travers la concertation ! » Mais la concertation sur quoi exactement, avec quels interlocuteurs, selon quelles procédures ? Comment faire pour convaincre sans imposer ? Ce séminaire aborde cette problématique aussi cruciale que sensible avec des intervenants ayant subi, provoqué ou observé l'échec de projets immobiliers. Il donne également la parole à des professionnels de la concertation, notamment des représentants de Bâle-Ville, canton où, depuis 2005, la constitution prévoit un article pionnier qui oblige à « associer la population des quartiers » à tous les projets d'urbanisation. La journée se terminera par une table ronde à laquelle participera notamment la conseillère d'Etat vaudoise en charge du logement.

## PROGRAMME

- 8.15 Accueil, café et croissants
- 9.00 Etude de cas I : Coppet Dialogue de sourds sur le projet de la Gare, par Pierre-André Romanens, ancien syndic de Coppet

- 9.20 Etude de cas II : Bussigny L'échec du projet de l'Industrie vu par a) Stefan Nellen, propriétaire b) Jacques Virchaux, opposant
- 10.00 Etude de cas III : Renens La concertation autour du projet Florissant vue par a) Antonio Da Cunha, Prof UNIL : « Portée et limites de la participation » b) Luc Vodoz, CEAT-EPFL : « Réussir une concertation »
- 10.40 La fronde des citoyens « Les collectifs citoyens comme instrument de participation », par Olivier Barraud, opposant aux excès de la densification
- 11.00 Pause
- 11.30 Les précurseurs alémaniques: « La méthode bâloise », par Thomas Kessler, Directeur de la section Développement urbain, Bâle-Ville
- 12.00 « Leçons tirées de trois projets concrets », par Nadine Käser, collaboratrice scientifique à la Haute Ecole Spécialisée de la Suisse du Nord-Ouest (FHNW)
- 12.30 Déjeuner
- 14.00 Table ronde : Les conférenciers du matin + Béatrice Métraux (conseillère d'Etat VD), Daniel Rossellat (syndic Nyon), Tinetta Maystrat (municipale Renens), Jean-Daniel Lüthi (municipal Bussigny), Christine Ziegler (Inter Act, consultante en processus participatifs)
- 16.00 Fin

## PUBLIC CIBLE

Développeurs immobiliers, urbanistes, gérants, propriétaires privés et institutionnels, avocats, notaires, architectes, ingénieurs, fiduciaires, experts fiscaux, experts-comptables, banquiers et tous les professionnels de l'immobilier qui veulent construire du logement.

## DATE

Mardi, 30 avril 2013  
08.15 – 16.00

## LIEU

Beau-Rivage Palace, Lausanne

## PRIX DU SÉMINAIRE

450 CHF (+TVA), 350 CHF (+TVA) pour les membres du SVIT Romandie  
Sont compris : présentations des conférenciers sous format électronique, accueil café-croissants, pause café et repas de midi.

## INSCRIPTION

Les inscriptions aux séminaires de la SVIT School se font exclusivement sur [www.svit-school.ch/inscription](http://www.svit-school.ch/inscription)

## 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.

## ANMELDEKONDITIONEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

**Tagesseminar Mietrecht «Best Practice»**  
am 07.05.2013

**Tagesseminar Baumängel: Haftung und Versicherung**  
am 29.05.2013

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](mailto:info@svit-sres.ch)

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

### ☛ SACHBEARBEITERKURSE

#### SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

##### SVIT Aargau

10.08.2013 – 19.10.2013  
Prüfung: 26.10.2013  
Dienstag: 18.00 – 20.35 Uhr  
Samstag: 08.00 – 11.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

24.04.2013 – 11.09.2013  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
Prüfung: 18.09.2013  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

Start 13.08.2013  
Dienstag und Donnerstag  
18.00 – 20.30 Uhr  
St. Gallen

##### SVIT Zürich

19.08.2013 – 18.11.2013  
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### SB2 VERMARKTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

##### SVIT Aarau

31.08.2013 – 09.11.2013  
Prüfung: 23.11.2013  
Dienstag: 18.00 – 20.35 Uhr  
Samstag: 08.00 – 11.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Bern

02.09.2013 – 30.11.2013  
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Zürich

20.08.2013 – 26.11.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und  
5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### SB3 VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT Aarau

17.10.2013 – 28.11.2013  
Prüfung: 05.12.2013  
Donnerstag: 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

25.09.2013 – 20.11.2013  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
Prüfung: 27.11.2013  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

25.04.2013 – 20.06.2013  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Ostschweiz

Start 18.06.2013  
Dienstag und Donnerstag  
St. Gallen

##### SVIT Ticino

settembre – novembre 2013  
giovedì, ore 18.00 – 20.30  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

11.11.2013 – 09.12.2013  
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### SB4 LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

##### SVIT Aarau

16.10.2013 – 27.11.2013  
Prüfung: 04.12.2013  
Mittwoch: 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule Lenzburg

##### SVIT Basel

Modul 1: 04.12.2013 – 22.01.2014  
Modul 2: 29.01.2014 – 26.03.2014  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
Prüfung: 02.04.2014  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

Modul 1: 13.8.2013 – 22.10.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Modul 2: 29.10.2013 – 10.12.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Ostschweiz

Modul 2: Start 21.05.2013  
Dienstag und Donnerstag  
St. Gallen

##### SVIT Zürich

Modul 1: 14.05.2013 – 09.07.2013  
Dienstag, 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 Bern

03.09.2013 – 05.12.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr und  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Zürich

20.08.2013 – 03.12.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und  
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

##### SVIT Ostschweiz

Start 24.08.2013  
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr  
St. Gallen

### ☛ 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](http://www.okgt.ch)

**SVIT Bern:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

**SVIT Graubünden:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

**SVIT Ostschweiz:** Auskunft erteilt

Rolf Nobs, Resida Treuhand AG,

Bazenheid, T 071 932 60 20

**SVIT Zürich:** siehe [www.okgt.ch](http://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](http://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](http://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](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

oder bei den regionalen Lehrgangslieferungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen.



► **REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

Die regionalen Lehrgangslleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilienreuehand 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

**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 Lehrgangslleitung/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, Siewerdtstrasse 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

**Kosten:** Der langfristig günstige Energieträger. **Effizienz:** Dank Brennwertechnik tiefere CO<sub>2</sub>-Emissionen. **Umwelt:** Mit Ökoheizöl schwefelarm extrem niedrige Schadstoffemissionen; ideal in Kombination mit Solarenergie. **Versorgung:** Auf Jahrzehnte gesichert; dank Lagerung im eigenen Tank hohe Unabhängigkeit. **Unter dem Strich ist Heizen mit ÖL die richtige Lösung.** Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder [www.heizoel.ch](http://www.heizoel.ch)

**HEIZEN MIT ÖL**

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





Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT hat sich seit seiner Gründung 1933 sehr stark entwickelt und agiert heute sehr kundenorientiert. Landesweit zählt er heute 2000 Immobilienunternehmungen und Einzelmitglieder, die sich alle dazu verpflichten, hohe Qualitätsstandards und standesethische Grundsätze einzuhalten. Für aktuelles Spezialwissen sorgen Fachkammern. Gleichzeitig ist der SVIT eine Berufsvereinigung, die sich für eine moderne Ausbildung von Fachleuten stark macht.

Wenn es um Immobilien-Know-how geht, sind der SVIT, seine Gremien und seine Mitglieder somit die erste Wahl. Wer eine Auskunft braucht, findet via SVIT die richtige Adresse und tatkräftige Unterstützung.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

## **Dipl. Immobilientreuhänder/in 30 – 40 %**

Ihre Aufgabe besteht darin, schrittweise die Qualität der Lehrmittel auf den Stufen Sachbearbeiter, Fachausweis und Diplom sicherzustellen. Zu Ihren Haupttätigkeiten gehören das inhaltliche Korrekturlesen von bestehenden Skripten, die Überprüfung auf die Kompatibilität mit den Lernzielen der Wegleitungen, die Überprüfung und Ergänzung der Aufgaben und Lösungen, das Erstellen ergänzender Bereiche, die noch in den Skripten fehlen und die Aktualisierung der Inhalte auf die rechtlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten.

Für diese Tätigkeit bringen Sie ein Diplom als Immobilientreuhänder mit und sind sattelfest in den Programmen Word und Excel. Sie sind es gewohnt genau und sorgfältig zu arbeiten, sind zuverlässig und bewahren auch in hektischen Zeiten den Überblick. Zudem haben Sie Freude am Lesen und Schreiben und haben eine Affinität zu Bildungs- und Verbandsthemen.

Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen richten Sie per Post (keine Bewerbungen per Email) an:

SVIT Schweiz  
Marcel Hug, Personalverantwortlicher  
Puls 5  
Giessereistrasse 18  
8005 Zürich  
Tel: 044 434 78 88



**Flughafen Zürich AG betreibt die national und international etablierte Verkehrs- und Begegnungsdrehscheibe der Schweiz – den Flughafen Zürich. Wir bieten interessante und vielseitige berufliche Herausforderungen in diesem einzigartig spannenden Arbeitsumfeld.**

## Senior Marketing Manager Real Estate

Das Property Management stellt die renditeorientierte Bewirtschaftung von Land und Immobilien im Eigentum der Flughafen Zürich AG sicher. Dazu gehört die Vermarktung von bestehenden sowie im Rahmen von Projektentwicklungen neu entstehenden Büroflächen. In den kommenden Jahren stellt das Projekt The Circle eine besondere Herausforderung dar. In enger Abstimmung mit dem Projektteam und dem externen Vermarktungspartner koordinieren Sie die Vermarktung der Büroflächen und begleiten potentielle Mieter als Key Account von der Projektvorstellung über den Vertragsabschluss bis zum erfolgreichen Einzug. Sie sind dabei insbesondere auch für alle mietrechtlichen Fragen zuständig.

### Ihre Aufgaben:

- Laufende Marktbeobachtung und Evaluation potentieller Mieter in enger Zusammenarbeit mit unserem Vermarktungspartner
- Projektvorstellung und Follow Ups mit potentiellen Mietern in enger Koordination mit dem Projektteam «The Circle»
- Erstellung und laufende Weiterentwicklung sämtlicher für das Mietverhältnis erforderlichen Vertragsgrundlagen (inkl. Nebenkosten, Schnittstellenbeschrieben, Parkplätze, etc.)
- Erstellung von Mietofferten und Begleitung der Vertragsverhandlungen
- Betreuung der Mieter während Projektentwicklung; zentrale Schnittstelle zwischen Mieter und Projektorganisation «The Circle»
- Stellvertretung für alle Vermarktungsaufgaben und Landgeschäfte im Rahmen der bestehenden Flughafeninfrastruktur
- Diverse Projektleitungsfunktionen im Hinblick auf künftige Bewirtschaftungsfragen

### Unsere Anforderungen:

- Sehr gute Kenntnisse des Schweizer Mietrechts, idealerweise Abschluss als Immobilienreuhänder
- Mehrjährige Erfahrung in der Vermarktung von Geschäftsimmobilien
- Sehr gute Kenntnisse und Vernetzung innerhalb des lokalen sowie des Schweizerischen Immobilienmarktes
- Positive, gewinnende und kundenorientierte Persönlichkeit mit guten Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten
- Hohes Mass an Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit, genauer und präziser Arbeitsstil
- Verhandlungsgeschick und kompetenter Umgang mit rechtlichen und finanziellen Fragestellungen
- Guter Mix aus Durchsetzungsstärke, Hartnäckigkeit und Teamfähigkeit
- Erfahrung in der Koordination mit einer Vielzahl von internen und externen Partnern
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

### Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Online-Bewerbung!

**Herr Iwo Hungerbühler**  
Human Resources

Flughafen Zürich AG  
Postfach, CH-8058 Zürich-Flughafen  
[www.flughafen-zuerich.ch](http://www.flughafen-zuerich.ch)

Best Jobs Baggenstos AG  
Habsburgerstrasse 26  
CH-6002 Luzern

Tel. 041 220 10 00  
Fax 041 220 10 08  
www.bestjobs-ag.ch  
stellen@bestjobs-ag.ch



Haben Sie ein Auge für erstklassige Immobilien? Hier erwartet Sie ein attraktiver Aufgabenbereich und ein erfolgreicher Arbeitgeber!

Wir suchen für unsere Kundschaft im Kanton Zug, nach Vereinbarung, einen qualifizierten

### IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER (m/w)

#### Ihre Aufgaben:

- Kontakte mit Liegenschaftseigentümern, Mietern und Handwerkern
- Erst- und Wiedervermietungen
- Durchführen von Wohnungsbesichtigungen und -übergaben, Auskünfte über Mietinteressierte einholen sowie Mietverträge abschliessen
- Bearbeiten von Mietvertragskündigungen inkl. Korrespondenz
- Wiedervermietung von gekündigten Objekten und Besichtigung solcher Objekte mit Abklärung über anstehende Renovationsarbeiten
- Überwachung von Renovationsarbeiten und Kontrolle der Rechnungen
- Aufnahme von Schadenfällen mit Versicherungsanmeldungen
- Betreuung von STWEG und durchführen von Stockwerkeigentümersammlungen

#### Unsere Erwartungen:

- Abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung
- Einige Jahre Berufserfahrung im Immobiliensektor und abgeschlossene Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis
- Selbständige, effiziente und zielorientierte Arbeitsweise

#### Ihr Gewinn:

- Zentrale Arbeitslage und moderner, ergonomischer Arbeitsplatz
- Zeitgemäss Anstellungsbedingungen

Gerne erwarten wir Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen inkl. Foto an die untenstehende Kontaktperson.  
Ihre Personalberaterin: Nadya Schärli-Müllli,  
Telefon direkt: 041 226 10 07 oder per  
E-Mail an: Nadya.Schaerli-Muellli@bestjobs-ag.ch

**Mägert & Co**

Real Estate

Parallelstr. 60, 3714 Frutigen

Seit über 10 Jahren verwalten wir Immobilien in der ganzen Schweiz. Zur Ergänzung unseres Teams in 3714 Frutigen suchen wir:

### Immobilien-Bewirtschafter/in 100%

#### Aufgaben:

- Betreuen des Liegenschaftenportefeuilles
- Abschliessen von Mietverträgen
- Wohnungsübergaben und -abnahmen
- Erstellen von Mieter-Schlussabrechnungen
- Behandlung von Schadenfällen
- Fertigung von Inseraten in Printmedien und Internet
- Schriftlicher und telefonischer Kontakt mit Mietern, Handwerkern, Hauswarten, Ämtern
- Planung/Koordination von Unterhaltsarbeiten

#### Anforderungen:

- Erfahrung in der Immobilienverwaltung
- Gute EDV-Kenntnisse als Anwender
- Sicheres Auftreten
- Ausbildung: Bewirtschafterin mit eidg. FA oder KV-Angestellte mit Interesse an Fortbildung

#### Wir bieten:

Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Familienunternehmen mit attraktivem Gehalt und Arbeitsbedingungen.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung. Vorzugsweise per E-Mail: [personal@m-immo.ch](mailto:personal@m-immo.ch)



Appenzell Ausserrhoden

Für die Betreuung der Liegenschaften im Hochbauamt suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n einsatzfreudige/n

### Liegenschaftenverwalter/in

Weitere Informationen über diese Stelle finden Sie unter:

[www.ar.ch/stellen](http://www.ar.ch/stellen) > Liegenschaftenverwalter/in

Cerchiamo per subito o per data da convenire un/a

### **AMMINISTRATORE IMMOBILIARE**

Si richiede:

- attestato professionale federale di amministratore immobiliare o titolo equivalente
- capacità di amministrare autonomamente mandati di gestione
- ottime conoscenze del tedesco
- buone conoscenze dei programmi informatici standard

L'esperienza maturata nel campo dell'amministrazione immobiliare, in particolare nella gestione condominiale costituirà titolo preferenziale.

Si offre l'inserimento in una struttura di primaria importanza con prestazioni sociali all'avanguardia in ambiente di lavoro dinamico e giovanile.

Offerte corredate dall'usuale documentazione, sono da inviare per iscritto, al nostro indirizzo, all'attenzione del capo del personale.



**Lambertini, Ernst & Partners**  
Gestioni Immobiliari S.A.

Via S. Balestra 18 - Casella postale 6012 - 6901 Lugano  
Telefono 091 910 40 30 immo@lepartners.com  
Telefax 091 923 36 06 www.lepartners.com

In unserer jungen, erfolgreich aufstrebenden Firma besetzen wir eine neue Stelle und suchen zu diesem Zweck eine(n) professionelle(n),

### **Immobilienvermarkter(in), 80% - 100%**

Sie sind eine 30- bis 40jährige Verkäuferpersönlichkeit, haben einen Abschluss als Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis und /oder Erfahrung in der Vermarktung von grösseren Neubauprojekten und weisen deshalb profunde Marktkenntnisse auf – insbesondere bezüglich dem Immobilienmarkt im Kanton Aargau.

Ihr Aufgabenbereich umfasst die selbständige Vermarktung von grossen, attraktiven Neubauprojekten im Kanton Aargau, aber auch in der Region Zürich. Ihr Arbeitsort wird deshalb je nach Tagesablauf Zürich oder Aarau sein.

Wir verstehen uns als Boutique in den Bereichen Bewertung und Vermarktung von Immobilien. Bei uns erwartet Sie deshalb eine attraktive und moderne Arbeitsstelle in einem familiären, aufstrebenden Betrieb, der sich durch hohe Fachkompetenz, persönlichen Service, hervorragendes Dienstleistungsniveau und sehr gutes Arbeitsklima auszeichnet.

Herr Daniel Thoma erwartet gerne Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder elektronisch.

 **PROPERTY**  
**primus** Bewertung und Vermarktung  
von Immobilien

**Primus Property AG**  
Daniel Thoma  
Binzallee 4, 8055 Zürich  
E-Mail: info@pripro.ch

# Mit Vierzig voller Tatendrang

40 Jahre und kein bisschen müde: Der SVIT Solothurn zeigt sich an der GV 2012 in bester Verfassung. Hans Peter Merz startet als neuer Präsident mit engagierter Crew schwungvoll ins neue Geschäftsjahr. Dank Vorgängerin Myriam Huber ist das Terrain bestens bestellt.



Der obligate Frühstücksbrunch des SVIT Solothurn stärkt für die Generalversammlung im Anschluss und fördert zugleich die schöpferischen Fähigkeiten.

THOMAS KASAHARA\* ●.....

**BRAUCHGEFÜHL.** Von allen Mitgliederorganisationen des SVIT Schweiz startet die Generalversammlung des SVIT Solothurn mit Abstand am frühesten. Nach abendlichem Ausreisser 2012 im «Alten Spital» in Solothurn findet am 21. März 2013 die GV – wie in den Vorjahren Brauch – erneut im Restaurant Eintracht in Kestenholz statt, dies bewährt kombiniert mit Frühstücks-Start. Übungsgemäss startet der SVIT Solothurn um 8 Uhr bei wärschaftem Brunch mit obligatem «Speckdrum», nebst Eiern, Käse und vielem Mehr. Wen wundert's, dass bei aktivierten Magensäften und bester Stimmung das Wiedersehen noch mehr Freude bereitet und gleichzeitig das Spektrum erweitert wird.

**BLAUE ZONE.** Nach dem morgendlichen «Bodybuilding» wird beim SVIT Solothurn selbst die Farbenlehre neu definiert: «Die Gäste sind gelb und die Mitglieder blau», stellt Präsidentin Myriam Huber zu Beginn der Generalversammlung nüchtern klar, denn: «Dies ist

wichtig für unsere Beschlussfähigkeit und Beschlussfassung.» Huber hält sich, bekannt fokussiert, nicht lange mit den Abwesenden auf: «Wichtig sind Sie, die da sind.» 17 Mitglieder sind persönlich anwesend und weitere 8 vertreten – somit mehr als die zur Beschlussfähigkeit erforderlichen 19. Die Präsidentin hält zudem wertschätzend fest: «Beim SVIT Solothurn haben die Partner beratende Funktion und können sich somit auch während der GV zu Wort melden».

**TEMPO 40.** Auch beim 40. GV-Jubiläum ist keine Frühlingmüdigkeit feststellbar. Der Verlauf der GV erfolgt «zügig und gemäss Einladung», wie Huber treffend bemerkt. Ehrenmitglied wird – neben dem anwesenden Gerhard Roth – neu Roman Schreier aus Etziken, der seit 40 Jahren als Pionier treues Mitglied des SVIT Solothurn ist. Neu aufgenommen wird die gribi theurillat Bewirtschaftung AG, Härkingen, mit Dieter Ruf als Firmenvertreter. Wo Licht ist auch Schatten: Der SVIT Solothurn gedenkt in ei-

ner Schweigeminute der letztes Jahr verstorbenen Ursula Brunner, Firmenvertreterin der Genossenschaft Migros Schönbühl.

**MENGENLEHRE.** Prägendes Element der Jahresrechnung 2012 ist der SVIT Day, bei dem sämtliche Rückstellungen steuerkonform aufgelöst werden konnten. «Wir sind immer noch sehr liquid», hält Michael Frieder treffend fest. Nachdenklich stimmt den Finanzchef einzig, dass sich zehn Mitglieder kurzfristig abmeldeten, die bestellten Nachtessen nicht mehr storniert werden konnten und die Rechnung unnötig belastet wurde. Er bittet, diesen Umstand mit Blick auf die Sponsoren vermehrt zu beachten.

**ACTION.** Zur neuen Aktionsfonds-Einlage im Budget stellt Huber klar: «Es ist wichtig, den Aktionsfonds jährlich zu öffnen, damit wir unser gesetzliches Umfeld so erhalten, dass wir weiter arbeiten können. Auch dient er zu Werbezwecken. Die Einlage muss nicht zwingend gleich hoch sein.»

**ABSCHIED.** Den homogenen siebenköpfigen Vorstand verlassen gleich drei bestandene Mitglieder, dies unter Applaus für ihre grossen Verdienste. Erich Brand, der den Vorstand aus beruflichen und zeitlichen Gründen verlässt, war über zehn Jahre im Vorstand, die letzten vier als versierter Vizepräsident. Petra Marti, vier Jahre Vorstandsmitglied, leitete die letzten drei Jahre das Verbandssekretariat kompetent und schaffte den Raum, damit das künftige Sekretariat weiterhin räumlich eng mit dem Präsidium zusammenarbeiten kann.

**BRÜCKENBAUERIN MIT FLAIR.** Als drittes scheidendes Vorstandsmitglied wird Präsidentin Myriam Huber durch die Laudatio von Vizepräsident Erich Brand gebührend geehrt. Brand bringt es auf den Punkt: «Myriam Huber hat in ihren vier Präsidiums-jahren dem SVIT Solothurn klare Konturen verschafft und das Image auch dank gezielter PR nachhaltig verbessert. Unter ihrem Präsidium fanden unvergessliche Topanlässe statt, insbesondere das SVIT Plenum



Der Frühstücksbrunch ist willkommene Plattform für Austausch und Kameradschaft. Myriam Huber (ehem. Präsidentin) spontan mit neuen Perspektiven.

2012 in Solothurn und das 40 Jahre Jubiläum des SVIT Solothurn. Ein besonderer Dank gilt Myriam Huber, dass sie unsere Anliegen nach Zürich getragen und zudem nachhaltig Brücken zum SVIT Schweiz geschlagen hat». Huber knüpfte enge Kontakte auch zu den anderen Mitgliederorganisationen des SVIT und war als versierte Networkerin an deren Generalversammlungen stets ein sehr gern gesehener Gast.

**FRÜHLINGSERWACHEN.** Einstimmig gewählt wird als neuer Präsident Hans Peter Merz. Sichtlich gerührt, startet Merz mit erfrischender Antrittsrede an Kollegen, Gönner und Sponsoren: «Ich danke Euch vielmals für Eure Wahl, es ist mir eine Ehre, den SVIT Solothurn und somit Euch präsidieren zu dürfen. Am Dienstag, um exakt 6.14 Uhr zog die Sonne von Süden nach Norden über den Äquator. Wenn die Sonne exakt senkrecht über dem Äquator steht, ist dies die astronomische Definition des Frühlingsanfangs. Meteorologisch hat der Frühling bereits am 1. März ange-

fangen und am nächsten Sonntag stellen wir nachts die Uhren bereits wieder auf Sommerzeit. Und seit exakt 12.02 Uhr ist der phänologische Frühlingsanfang. Wir befinden uns jetzt also bis Mittag immer noch im Frühlingsanfang. Dort unterscheiden die Biologen dann noch zwischen Vorfrühling (wenn Schneeglöckchen, Haselnuss und Weidenkätzchen ihre Köpfchen gegen Süden strecken), gefolgt vom Erstfrühling (dann blühen Forsythien, Stachelbeeren und Birnbäume) und schliesslich – nein nicht der zweite Frühling – der Vollfrühling (wenn Apfelbäume, Flieder und Ebereschen blühen). Habt ihr gewusst: Der Frühling zieht mit 40 km pro Tag durch Europa und braucht für die circa 3600 Kilometer lange Strecke von Faro an Portugals Algarve nach Finnland genau 90 Tage. So kommt es auch mir vor bei meiner Reise im SVIT: 2007 im Frühling traf ich an der SOCASA die allein auf einem Gartenbänkchen sitzende Myriam, die mir Auskunft über den SVIT Solothurn gab. Ich setzte mich zu ihr auf das Bänk-

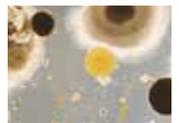
chen und wurde in der Folge Mitglied beim SVIT Solothurn. 2010 durfte ich im Komitee des SVIT Plenum in Solothurn mitwirken, das noch heute bei allen Teilnehmenden in legendärer Erinnerung ist. 2011 habt Ihr mir bereits damals das Vertrauen erwiesen und mich in den Vorstand gewählt. 2012 feierten wir das 40-Jahre-Jubiläum an der Aare. 2013 darf ich nun den SVIT Solothurn präsidieren: Dies ist für mich der Beginn des Sommers. Mein Ziel für die nächsten vier Jahre ist,

dass der SVIT Solothurn sich eines prosperierenden Wachstums erfreut. Dass wir weiterhin laufend von unserer Verbandstätigkeit profitieren und ernten dürfen, ohne das Säen, Hegen und Pflegen zu vernachlässigen.» (Auszug aus der Antrittsrede)

In diesem Sinne wünscht der neue Präsident gutes Gedeihen und Wohlergehen, dankt nochmals herzlich für die Wahl und das entgegengebrachte Vertrauen und «für die aktive Mitarbeit.

## 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](http://www.sprschweiz.ch)



» Mein Ziel ist, dass sich der SVIT weiterhin eines prosperierenden Wachstums erfreut und wir nebst sähen auch ernten dürfen.«

Hans Peter Merz, neu gewählter Präsident des SVIT Solothurn



Myriam Huber (ehem. Präsidentin) im Gespräch mit Christoph Geiser (neuer Vizepräsident). Nach Brunch folgt – ohne Crunch – die GV am «runden» Tisch.

**CHANGE MANAGEMENT.** In den Vorstand gewählt werden neu Christoph Geiser (Inhaber der Christoph Geiser Immobilien, Feldbrunnen) als Vizepräsident sowie Michael Mägli (Immobilien-Bewirtschafter mit eidg. FA, TRO Treuhand & Revisions AG, Olten) und Marcel Peter (Filialleiter Winca SA AG, Olten) für Spezialaufgaben. Dies als Ergänzung zu den bisherigen bestehenden Vorstandsmitgliedern Hans Peter Merz (neu Präsident), Michael Frieder (Kassier), Urs Grütter (Politische Themen) und Sepp Weibel (Presse). Der ehemalige Vizepräsident Erich Brand bleibt dem SVIT Solothurn in Funktion als neuer stellvertretender Revisor – neben dem verdienten Peter Lüscher – erhalten und somit weiter «brandgefährlich». Das Sekretariat des SVIT Solothurn wird neu bei Merz geführt. Durch die Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH in Zuchwil mit Helena Kissling sind wie bisher die räumlichen Synergien von Sekretariat und Präsidium gewährleistet.

**VORSCHAU 2013.** Mit der Frühjahresausgabe der Immobilienzeitung «immobest Solothurn» des SVIT Solothurn mit ImmoScout24 am 12. April, dem Fachvortrag «Stockwerkeigentum» mit Koryphäe Prof. Dr. Amédéo Wermelinger samt Lunch am 4. Juni, dem SVIT-Day am 12. September und dem legendären Bänzejass mit Fondueplausch am 21. November sind attraktive Farbtupfer auf der reichhaltigen Palette 2013 des SVIT Solothurn zu finden.

**POWER STRESS.** Marcel Hug, GL-Mitglied des SVIT Schweiz und Geschäftsführer der SVIT Swiss Real Estate School, überbringt erfrischend beste Grüsse des Dachverbandes: Präsident Urs Gribi und Direktor Tayfun Celiker sind unabkömmlich infolge Vorbereitung des Mitgliederfestes «80 Jahre SVIT Schweiz», an dem 1500 bis 2000 Teilnehmende erwartet werden. «Es wird mit einem tollen Programm aufwarten. Neben Stefanie Heinzmann und Marc Sway wird es» – so Hug augenzwinkernd, – «auch Stress geben – somit fast alle der Jury

der Sendung, die keiner schaut und doch jeder kennt.» Neben dem Feiern vergisst der SVIT das Feiern nicht. Zum Thema Geldwäscherei hält Hug pointiert fest: «Wir sind der Meinung, dass die Zeit mit den Koffern vorbei ist: Auf beiden Seiten steht eine Bank. Deshalb ist eine Verschärfung des Geldwäschereigesetzes absolut unverhältnismässig.» Auch die drohende eidgenössische Erbschaftsteuer ist auf dem SVIT-Index: «Wir werden uns vorbereiten und die Initiative politisch vehement bekämpfen.» Hug schliesst mit froher Botschaft: Da die SVIT Swiss Real Estate School AG 2012 sehr gut abschloss, wird der SVIT Solothurn, der seit zwei Jahren Mitaktionär ist, wohl «auch den einen oder anderen Batzen erhalten». Mit den Worten «Was ist ein Verband ohne Mitglieder oder Organisation?», präsentiert Hug mit «Film ab» ein packendes Film-Kurzporträt, das den dynamischen SVIT in all seinen Facetten beleuchtet. Vor so viel Power kapituliert selbst sein Laptop, der plötzlich den Geist aufgibt. Den

begeisterten Zuschauern wird Hugs «symbolische» Message bildhaft klar: Den SVIT sollte man nicht «filmen», denn er ist im Aufbruch und mit mächtig viel Power unterwegs.

**HABEMUS APÉRO.** Merz schliesst die GV mit ausgestreckten Armen, dies papstgleich ohne überflüssige Worte: «Ich fasse mich kurz. Draussen steht der Apéro. Stossen wir an auf unsere Mitglieder und auf unser neues Jahr.» Auch hier bleibt der SVIT Solothurn unangefochten in der Poleposition. Am «Apéro vor 11» nehmen neben den Mitgliedern auch die zahlreichen Sponsoren teil. Die guten Kontakte werden gepflegt und die (Visiten-)Karten in entspannter und herzlicher Atmosphäre neu gemischt: Da der offizielle Teil der GV vorbei ist, spielt es zudem keine Rolle mehr, wer gelb und wer blau ist. ●

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

# Erdöl entscheidet über Krieg und Frieden

Vom weltweiten Kampf ums Erdöl hängen Krieg und Frieden, Wohlstand und Armut ab. Doch Erdöl ist eine endliche Ressource, weshalb ein Ausstieg in erneuerbare Energien zwingend ist, bevor der Leidensdruck zu gross wird, warnte Dr. Daniele Ganser an der Immobilienvision Ostschweiz des HEV und SVIT Ostschweiz.



Energie- und Friedensforscher Dr. Daniele Ganser sieht das schwarze Gold nicht goldig.

**PETER BLÖCHLINGER\*** •.....  
**ZU GAST AN DER «IMMOBILIENVISION OSTSCHWEIZ».** 88 Mio. Fass Erdöl ist der Tagesverbrauch heute auf unserer Erde. Das sind 44 riesige Tanker pro Tag. Ein Vergleich: 1850 verbrauchten wir null Liter Erdöl, vor 60 Jahren erst 10

muss mit unkonventioneller Förderung wie Fracking wettgemacht werden. Ein Umstieg auf erneuerbare Energien ist für Historiker, Friedens- und Geostrategieforscher Dr. Daniele Ganser aus Basel entscheidend.

gen täglich 20 Mio. Fass, Europa 15 und China auch schon 9 Mio. Fass. Weil wir auf der abfallenden Achse der Ölproduktion sind, steigt der Preis. 1999 noch 10 USD, 2008 Höchstpreis 140 USD und 2013 100 USD. Dafür sind die Gewinne gemäss Ganser riesig: «Der ehemalige Exxon-Boss Raymond verdiente 1 Mio. USD

pro Tag, die Firma streicht jedes Jahr zweistellige Milliardenbeträge an Gewinn ein.»

**KRIEG UM ÖL.** Der Kampf ums Erdöl bedeute Macht und Geld. Mit pointiert gesetzten Bildern unterstrich er seine Aussage und zeigte vereint Hand in Hand George W. Bush und der saudi-arabi-

## „Die Zukunft gehört der erneuerbaren Energie.“

DANIELE GANSER

**ERNSTES THEMA – WITZIG LOCKER VERANSCHAULICHT.** Die Situation ist ernst. Trotzdem gelang es Daniele Ganser auf witzige Art, aber auch provokativ aufzurütteln. Es gebe zwei Meinungen in der Debatte um Erdöl. Die Erdölindustrie sichert zuverlässige

Mio. Fass pro Tag, 2006 waren es 74 Mio., was der Gipfel der konventionellen Erdölförderung bedeutet. Damit haben wir den sogenannten Peak Oil oder das globale Fördermaximum erreicht. Das Erdölvorkommen geht zurück und

ge Erdöllieferungen auch in Zukunft zu, die andern rechnen mit einer baldigen Verknappung, zu letzteren zählt sich der Referent. Der Erdölhunger wird aber immer grösser. Die Weltbevölkerung wächst rasant, die USA benöti-

# TRAUE KEINER FUSSBODENHEIZUNG ÜBER 25

**Fussbodenheizungen werden mit der Zeit spröde und rissig. Das Verfahren HAT-System reinigt und versiegelt die Heizrohre so, dass diese wieder neuwertig sind.**

In fast 50 Prozent der heute gebauten Einfamilienhäuser zählen Fussbodenheizungen zum Standard. Ihre Erfolgsgeschichte begann in den 1970er-Jahren, als der Übergang von Eisen- zu Kunststoffleitungen gelang. Damals war das Kunststoffrohr jedoch nicht viel mehr als ein Gartenschlauch, wie es ein Sanierer etwas salopp ausdrückt. Viele der vor 20 bis 30 Jahren installierten Anlagen kommen jetzt in die Jahre. Die Sanierungsfälle nehmen zu. Die Frage ist nur: wie kann man ein System reinigen, das unter dem Fussboden liegt?

## **Nach 25 Jahren: Fussbodenheizung überprüfen**

Fachleute raten zur Überprüfung einer Fussbodenheizung nach spätestens 25 Jahren. Solange die Rohre noch dicht sind, ist eine Sanierung mit dem HAT-System noch möglich. Treten Undichtigkeiten oder Leckagen auf, bleibt nur die Totalsanierung. Und die ist schmutzig, teuer und langwierig.

## **Das Grundproblem heisst «Materialversprödung»**

Verfahren, bei denen eine Fussbodenheizung mit hohem Druck durchgespült und so von Schmutz und Ablagerungen befreit wird, gibt es schon länger. Mit einem Spülkompressor wird abwechselnd Wasser und Luft in den Heizkreis gepresst. Diese Methode ist aber nur bedingt erfolgreich, da nur die leichten Partikel ausgeschwemmt werden. Die schweren Teile bleiben im Sys-

tem zurück, und nach einiger Zeit tauchen die gleichen Symptome wieder auf, also Verschlammung oder Rostablagerung und damit einhergehend Wärmeverlust. Ein anderes Verfahren arbeitet mit einer Reinigungspistole, die schaumstoffähnliche Projektile mit Druckluft durch die Heizkreise schießt. Der Durchmesser des Schaumstoffes ist etwas grösser als der der Heizleitungen, wodurch die Ablagerungen von den Wänden «gekratzt» werden. Doch weder das eine noch das andere Verfahren ändert etwas am grundsätzlichen Problem der alten Leitungen: der Versprödung des Materials.

## **«HAT-System ist das Original»**

Vor Jahren wurde die alternative Rohrinnsanierung namens HAT-System entwickelt. «Es war das weltweit erste System welches zur Innsanierung von Fussbodenheizungsrohren zum Einsatz kam», so Werner Näf, der Erfinder des HAT-Systems. Das Verfahren seiner Firma verbindet gleich mehrere Vorteile: Die Sanierung kann rund um das Jahr stattfinden - also auch im Winter. Die Wohnungen und Büros können trotz der Arbeiten weiter genutzt werden. Und nicht zuletzt ist die Sanierung viel günstiger als alle herkömmlichen Methoden.

## **So funktioniert das HAT-System**

Mit einem Sandstrahlverfahren werden zuerst die Rohinnenflächen gereinigt. Dafür wird ein auf den jeweiligen Verkrustungsgrad abgestimmtes Granulat mit Druckluft so durch die Rohre geblasen, dass selbst kleinste Winkel und Verzweigungen erfasst werden. Am Ende des Rohres saugt eine



Sorgfältige Wasseranalyse vor der Sanierung

Recyclingmaschine das Granulat und die Rückstände ab. Anschliessend wird das flüssige Beschichtungsmaterial mit Druckluft durch das Rohrsystem geblasen. Sobald überschüssiges Material am Ende der Leitung austritt, werden Druck und Luftvolumen reduziert, damit das an den Rohrwänden haftende Harz nicht mehr weiterfliessen kann. Es bildet innerhalb der alten Leitung eine dünne Schicht. So entsteht ein «Rohr im Rohr», das das alte von innen abdichtet.

## **Kaum Störungen während der Sanierung**

Mit mobilen Heizgeräten beheizen wir Ihre Liegenschaft während der Dauer der Sanierung. Mit diesem Vorgehen ist eine Sanierung ganzjährig möglich. Die innovative Sanierungsmethode entspricht vollumfänglich dem Wunsch der Hausbewohner nach einer sanften Sanierung, die wesentlich kostengünstiger und sauberer ist als eine Totalsanierung. Dies weitgehend ohne eine Störung des Alltags.

## **Nachhaltigkeit inbegriffen**

Dass diese nachhaltige Sanierungsmethode auch die Heizkosten wesentlich reduziert rundet die Sanierung mit HAT-System ab. Überzeugen auch Sie sich und verlangen Sie eine Heizwasser-Analyse. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Heizrohr: vor, während und nach der Sanierung

## AN DER IMMO-MESSE SCHWEIZ PRÄSENT

sche Kronprinz Abdullah – betreff Erdöl den grössten Süchtigen und den grössten Dealer der Welt, wie er es überspitzt formulierte. In dieser Zeit bekämpfte Bush gleichzeitig die saudi-arabischen Drahtzieher der Terroranschläge.

Für Daniele Ganser waren die Irakkriege reine Energiekriege. Dabei wurde das Volk mit Begründungen wie Atomwaffen, Kindermorde und vieles mehr angelogen, allein um im Ölgeschäft dabei zu sein. Ganser erwähnte sogar Verschwörungstheorien um 9-11, die es aufzulösen gelte.

**KAMPF UM NATÜRLICHE RESSOURCEN BEWEGT.** Der Historiker glaubt aber an die Energiewende. Dies sei eine Preis- und Zeitfrage, zumal die Schweiz heute nur 20% erneuerbare, aber 70% fossile Energie und 10% Atomstrom verbrauche. Die Zukunft gehöre der erneuerbaren Energie und der friedlichen Konfliktlösung.

Dr. Walter Locher, Präsident des Hauseigentümerverbandes des Kantons St. Gallen, dankte für das hochinteressante und provokative Referat. Der Kampf um natürliche Ressourcen bewege. Der Energiehunger nehme weiter zu, allein die Aufladung der iPhone weltweit benötigte täglich den Strom aus drei AKW. Der Kampf um Nahrungsmittel, Wasser und seltene Erde werde immer grösser, weshalb es entscheidend sei, Unabhängigkeit zu erreichen, dies auch als Hausbesitzer mit sinnvollen Investitionen, wie Walter Locher anmerkte. ●

**\*PETER BLÖCHLINGER**

Der Autor ist freischaffender Journalist.



Angeregte Diskussionen am SVIT-Stand.

**MANUELA BERTSCHINGER\*** ●.....

**15. IMMO-MESSE SCHWEIZ.** Am Wochenende vom 22. bis 24. März 2013 waren zum 15. Mal in der Folge die Tore der grössten Schweizer Messe für Bauen und Wohnen in den Olma-Hallen St. Gallen geöffnet. Das Patronat übernahmen wiederum der SVIT Ostschweiz und HEV Kanton St. Gallen. Um die 100 Teilnehmer verfolgten die in Zusammenarbeit des HEV Kanton St. Gallen und SVIT Ostschweiz organisierte Fachtagung. Selbstverständlich trat der SVIT Ostschweiz zusammen mit der Akademie St. Gallen auch wieder als Aussteller auf.

**VIER AUFGABEN.** Jährlich hat der SVIT Ostschweiz vier Aufträge an der Immo Messe Schweiz zu erledigen: als Patronatsgeber der grössten Wohn- und Bau-Messe in der Schweiz, als Showmaster anlässlich der Fachtagung vom Freitag, als Promotor des Gütesiegels SVIT gegenüber dem Laien und als Aufklärer für Interessierte an Schulung

und Weiterbildung in der Immobilienbranche.

Motivierte Vorstandsmitglieder planen, organisieren und betreuen jährlich den Stand. Sie werben für ihre qualifizierten Mitglieder, zeigen die unauffällige, aber starke Marktpräsenz auf und sind, zusammen mit der Schulungspartnerin Akademie St. Gallen, um geeigneten Nachwuchs bemüht. An diesen drei Tagen im Jahr packt der SVIT Ostschweiz die Chance, bei rund 15 000 Besuchern die Marke SVIT als Gütesiegel in der Immobilienwirtschaft für die Kernkompetenz Aus- und Weiterbildung bekannt zu machen.

**WERTVOLLE PLATTFORM.** Just auf die Toröffnung der Messe hin wurde auch die fünfte Auflage der Hauszeitung «Immobest Ostschweiz» in die Ostschweizer Briefkästen gelegt. Eine gelungene Ausgabe, die unter anderem die Messe bewarb. Ihre Wahrnehmung bewiesen die vielen Gutscheine, die am Stand abgegeben

wurden, um eine Werkzeugbox abzuholen, oder aber die Interessenten, die am Stand über das Angebot eines unserer Mitglieder in der Zeitung nachfragten.

Der Auftritt als Patronatsgeber und die konstante Präsenz als Aussteller sind für die Ostschweizer Mitglieder nicht mehr wegzudenken. Nirgends sonst trifft «Marketing» auf rund 15 000 Adressaten! ●

**\*MANUELA BERTSCHINGER**

Die Autorin ist Vorstandsmitglied des SVIT Ostschweiz.

### GESUNDER IMMOBILIENMARKT OSTSCHWEIZ

Immobilientreuhänder Benedikt Rusch als Präsident SVIT Ostschweiz sieht keine Gefahr für den Immobilienmarkt Ostschweiz, während in Regionen wie Genfersee oder Engadin deutliche Überhitzungsanzeichen bestünden. In den letzten fünf Jahren sind die Preise in der Ostschweiz um 11% gestiegen.

Bei einer Zuwanderung von 80 000 und dem gesellschaftlichen Wandel sei Wohnraum weiter gesucht, was er eindrücklich begründete: 1920 benötigte eine vielköpfige Familie 63 m<sup>2</sup> Wohnraum, was schweizweit 61 Mio. m<sup>2</sup> bedeutete. 2010 belegte ein Zweipersonenhaushalt 102 m<sup>2</sup>, was eine Wohnfläche von 408 Mio. m<sup>2</sup> oder fast das Siebenfache bedeutet.

# Energieeffiziente Regelung der Raumtemperatur mit MINERGIE

► **Durch eine optimierte Gebäudetechnik kann viel Energie eingespart werden – zum Beispiel, wenn bei Abwesenheit oder in der Nacht die Raumtemperatur gesenkt wird. All das macht das ABB i-bus® KNX System voll automatisch. Es wurde mit dem MINERGIE-Zertifikat für Raumkomfort ausgezeichnet und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung des MINERGIE-Labels für ein Gebäude.**

Der Klimawandel und die knapper werdenden Ressourcen sind eine der grossen Herausforderungen unserer Zeit. Die effiziente Nutzung der Energie hat daher sehr hohe Priorität. In der Gebäudetechnik lässt sich mit einer optimalen Automatisierung einiges an Energie sparen. Dank des KNX-Systems sind zum Beispiel Einsparungen im zweistelligen %-Bereich möglich. Das führende Gebäude-Installationssystem verbindet alle Geräte und Anlagen in einer Elektroinstallation über eine einzige Busleitung zu einem Netzwerk. Die verfügbaren Daten bilden so die Grundlage für eine intelligente und damit effiziente Gebäudesystemtechnik.

**ERSTES MINERGIE-ZERTIFIKAT FÜR ELEKTROTECHNIK.** ABB als führender Anbieter in der Gebäudetechnik verfügt über ein umfangreiches Sortiment an ABB i-bus® KNX-Produkten. Unlängst erhielt ABB vom Fachverband Gebäude Netzwerk Initiative GNI das MINERGIE-Zertifikat für das ABB-Modul Raumkomfort für Wohnbauten. Damit ist ABB der dritte Anbieter, der damit ausgezeichnet wurde – aber der erste mit einem offenen System. Der Vorteil: Das ABB i-bus® KNX System ist flexibler und kann mit Komponenten anderer Gewerke oder Hersteller erweitert werden.

Mit dem ABB-MINERGIE-Modul Raumkomfort ist es Architekten, Elektroplanern und Eigenheimbesitzern erstmals möglich, neben den bisherigen Komponenten Fenster/Türen, Heizung, Lüftung, Dämmung etc. auch über die Elektrotechnik bessere Energiedaten zu erzielen. Somit wird es einfacher, beim Neubau oder

der Renovation von Ein- und Mehrfamilienhäusern, Hotel- oder Heimgimmern ein MINERGIE-Zertifikat P, A oder Eco für das Gesamtgebäude zu erhalten.

Allerdings bedingt eine solche Zertifizierung, dass sämtliche Komponenten des ABB-MINERGIE-Moduls Raumkomfort integriert sind und von einem geschulten Systemintegrator installiert wurden. Für diesen Zweck bietet ABB den Systemintegratoren entsprechende Schulungen an.

Das MINERGIE-Modul Raumkomfort von ABB umfasst folgende Komponenten:

- **Temperaturregelung:** Der Sidus KNX Raumtemperaturregler oder Busch priOn® regelt die Raumtemperatur und enthält Temperatursensor, Anzeige, Bedienung, Regler und einfache Logikverknüpfung. Auf der Anzeige sind die aktuelle Raumtemperatur, die Betriebsart und Alarmzustände oder eine Störung ersichtlich. Ein zusätzlicher Präsenzmelder gibt an, ob sich jemand im Raum befindet und die Temperatur erhöht werden muss. Die Beleuchtung und die Beschattung kann ebenfalls darüber geregelt werden.
- **Ventilantriebsaktor** dient zur Ansteuerung der unterschiedlichen Heizventile.
- **Universal-Schnittstelle** zur Erfassung der Fensterkontakte.
- **Applikationsbaustein:** Dieser meldet den Wärmebedarf – zum Beispiel aufgrund der Tageszeit oder der jeweiligen Aussentemperatur – sowie weitere Komfortanwendungen (Wärme, Kälte, Lüftung).
- **Wettersensor** für die Aussentemperaturmessung.

**BESTES RAUMKLIMA DANK**

**ABB i-bus® KNX.** Konkret umgesetzt auf einen Wohnraum oder ein Hotelzimmer kann das ABB-MINERGIE-Modul Raumkomfort zum Beispiel folgendes bedeuten: Der Sidus KNX-Taster misst und regelt die Raumtemperatur. Auf dem Display des Tasters ist die aktuelle Raumtemperatur ersichtlich, wobei diese individuell pro Raum eingestellt werden kann. Geregelt

wird diese über ein KNX-Stellventil. Eingebunden in den Regelalgorithmus sind auch die Fensterkontakte. Sollte ein Fenster offen stehen, reduziert sich dank der Vernetzung aller Gewerke automatisch die Heizleistung. Unnötiger Energieverlust wird so verhindert.

Die Komfortsteuerung der Raumtemperatur ermöglicht zudem eine tageszeit- oder beleuchtungsabhängige Regelung. Befinden sich Personen im Raum, erfasst dies der Präsenzmelder, und die Heizung wird gemäss Temperaturvorgabe pro Raum zum Beispiel auf 21 °C aufgeheizt. In der Nacht ab 22.00 Uhr wird dann die Solltemperatur zum Beispiel auf 18 °C gesteuert. Im Stand-by-Modus und immer ab 4 Uhr morgens pendelt sich die Temperatur gemäss Vorgabe auf 20 °C ein.

Zudem kann auch die elektrische Jalousiesteuerung durch ein intelligentes, mit KNX vernetztes Steuerungssystem integriert werden. Ein Wettersensor auf dem Dach misst die globale Strahlung, und eine Wetterzentrale steuert die Jalousien sonnenstandabhängig. Die Lamellenausrichtung wird dabei stets optimal dem Sonnenstand angepasst. Möchte ein Nutzer seine Jalousien individuell steuern, kann er dies natürlich über den lokalen Sidus KNX-Taster jederzeit tun. Der Nutzer – und nicht eine übergeordnete Technik – bestimmt, wie das Raumklima im Wohngebäude sein soll.

**ENERGIEEINSPARUNGEN UM BIS ZU 30 PROZENT.** Wissenschaftliche Studien haben ergeben, dass mit der ABB i-bus® KNX Gebäude-Systemtechnik erhebliche Energieeinsparungen möglich sind, wenn die Raumtemperaturregelung einzeln erfolgt sowie Heizung, Beleuchtung, Sonnenschutz und Lüftung automatisiert sind (siehe Übersicht unten). Jedes Grad tiefere Zimmertemperatur macht bereits ein Einsparpotential von 7 bis 9 Prozent aus. Werden verschiedene Massnahmen gekoppelt, können insgesamt können Energieeinsparungen zwischen 11 bis 31 Prozent erzielt werden.

Dank des auf ABB i-bus® KNX basierenden MINERGIE-Moduls können optimale Raumtemperatur und Raumkomfort sowie ein zeitgemässer, Ressourcen schonender Betrieb erzielt werden. Damit leistet es als erstes Elektrotechnik-Modul auch einen wichtigen Beitrag dazu, dass das Wohnhaus oder Hotel als Ganzes ein MINERGIE-Zertifikat erhält.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

ABB Schweiz AG  
5400 Baden  
Tel. +41 844 845 845  
Fax: +41 58 585 01 00  
www.abb.ch  
www.minergie.ch  
www.knx.ch



Die nachstehende Grafik zeigt für einige Gebäudetypen die Abweichungen der Energieverbräuche in den Energieeffizienzklassen A, B und D in Bezug auf die Basiswerte in Klasse C. Mit Klasse A kann man zum Beispiel in Büros 30 % thermische Energie einsparen.

Energieeffizienzklassen nach EN 15232		Einsparpotenziale bei thermischer Energie			Einsparpotenziale bei elektrischer Energie		
		Büro	Schule	Hotel	Büro	Schule	Hotel
<b>A</b>	Hoch energieeffiziente Raumautomation und vernetzte Gewerke	0,70	0,80	0,68	0,87	0,88	0,90
<b>B</b>	Höherwertige, gewerkeoptimierte Einzellösung, partiell vernetzt	0,80	0,88	0,85	0,93	0,93	0,95
<b>C</b>	Standard Raumautomation, Referenzgrundlage	1	1	1	1	1	1
<b>D</b>	Keine Raumautomation, nicht energieeffizient	1,51	1,20	1,31	1,10	1,07	1,07

# Energieeffizientere, intelligente Heizungsregelung

► In der Schweiz entfallen 36% des gesamten Energieverbrauchs auf das Heizen von Gebäuden. Die vorwiegend mit fossilen Brennstoffen erzeugte Wärme hat somit einen nicht zu unterschätzenden Anteil an den CO<sub>2</sub>-Emissionen des Landes. Umso wichtiger ist es, den Energieverbrauch beim Heizen nachhaltig zu verringern. Mit dem Konzept einer kontinuierlichen, intelligenten und lernfähigen Heizungsregelung erreicht die Neurobat-Technologie Energieeinsparungen bis zu 30% gegenüber modernsten Heizungsreglern auf dem Markt. Das lässt sowohl Hausbesitzer wie auch Bauherren, Architekten und Heizungsspezialisten zu Recht aufhorchen.

**DAS EINZIGARTIGE REGELKONZEPT.** Moderne Heizungsregler verfügen schon über optimierende Funktionen und haben ein gewisses Mass an Intelligenz und Anpassungsfähigkeit entwickelt, doch all das immer noch im Rahmen vordefinierter Heizkurven. Das führt zu Energieverlusten. Energieverbrauch und Benutzerkomfort werden nicht optimal aufeinander abgestimmt. Hinzu kommt, dass bei konventionellen Reglern mitunter einige Dutzend Parameter zur Konfiguration der Heizkurven eingestellt werden müssen.

Die Energiebilanz eines Gebäudes ist jedoch eine komplexe und dynamische Mischung, die sich durch thermische Materialeigenschaften, das Verhalten der Bewohner, kontinuierlich verändernde Umweltbedingungen, passive Sonneneinstrahlung, Wärmeerzeugung durch Menschen, Geräte und Maschinen, zusammensetzt.

Die Neurobat Technologie berücksichtigt all diese Faktoren und ist immer einen Schritt voraus. Sie lernt das thermische Verhalten des Gebäudes – die Aktivitäten seiner Nutzer und deren Zeiten, wie sich Räumlichkeiten aufheizen und abkühlen und wie sich die Sonneneinstrahlung auswirkt. Neurobat nutzt dazu neuronale Klima- und Gebäudemodelle sowie künstliche neuronale Netzwerke zur Optimierung von Energieverbrauch und Nutzerverhalten, um sicherzustellen, dass genau die richtige Wärmemenge zu genau der richtigen Zeit am richtigen Ort abgegeben wird.

Sensoren messen Aussentemperatur, Vorlauftemperatur, Raumtemperatur, Sonneneinstrahlung und Nutzeranwesenheit laufend über einen vordefinierten Zeithorizont.

Das Reglerkonzept ist mit mehreren Vorhersagemodulen ausgestattet. Einem Klimamodul, dem Gebäudemodul und einem Modul für die Benutzeranwesenheit. Das Klimamodul errechnet die Wettervorhersage mittels aktueller Messwerte wie Aussentemperatur und Sonneneinstrahlung über einen vordefinierten Zeit-

horizont. Ein selbstlernendes Gebäudemodul bildet das thermische Verhalten des Gebäudes ab und sagt dessen zukünftigen Heizungsbedarf aufgrund der vorausgesagten Klimadaten, der Raumtemperatur und der aktuellen Heizleistung voraus und ein weiteres Modul bildet das Verhalten der Gebäudenutzer ab.

Die Berechnung der optimalen Heizleistung erfolgt schliesslich über einen dynamischen Algorithmus, das Herzstück, der die aktuell gemessenen Werte kontinuierlich mit den vorausgesagten Werten vergleicht.

**REDUKTION DES ENERGIEBEDARFS BIS ZU 30%.** Mit der auf intelligenten Algorithmen basierenden Regeltechnologie können Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer bis 30% Energie im Vergleich zu modernsten Reglern einsparen. Hinzu kommt, dass die Neurobat-Produkte den bestehenden Heizungsregler ergänzen und sorgen so für mehr Wirtschaftlichkeit und Behaglichkeit.

**NEUROBAT NIQ – ZUSATZREGLER FÜR DAS EINFAMILIENHAUS.** Der jetzt auf dem Markt erhältliche Regler NIQ ergänzt auf ideale Weise bestehende Heizregelsysteme von Einfamilienhäusern. In einem unscheinbaren Gehäuse verbirgt sich die intelligente Software. Vom Installateur mit wenigen Handgriffen mit der vorhandenen Anlage verbunden, ist das Gerät in kürzester Zeit einsatzbereit. Das ursprüngliche Reglersystem bleibt unverändert. Dank den lernfähigen, adaptiven Eigenschaften des Neurobat NIQ ist auch der Unterhaltsaufwand sehr gering.

- DIE VORTEILE ÜBERZEUGEN:**
- Ökonomie:
    - Senkung der Heizkosten durch markante Reduktion des Energieverbrauchs
    - geeignet für alle Heizsysteme wie Öl, Gas, Pellets, Fernwärme oder Wärmepumpen
    - einfache, rasche Inbetriebnahme
    - geringer Unterhalt durch selbstlernendes, vorausschauendes Verhalten
    - einfache Anwendung – der Kunde muss einfach die gewünschte Temperatur bestimmen
    - optimale Leistung innert 1-2 Wochen

**Ökologie:**

- signifikanter Beitrag zur Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen

**Komfort:**

- gleich bleibender Wohnkomfort
- durchgehend angenehmes Klima

**EINE TECHNOLOGIE FÜR ALLE GEBÄUDE.** Die Neurobat Produkte-Plattform deckt das ganze Spektrum des Marktes von neuen bis zu bestehenden Wohn- und grösseren Geschäftsgebäuden ab. Neben dem Produkt für Hersteller von Heizungsanlagen, NBM, und NIQ folgt NOL ab Herbst 2014, eine Online-Lö-

sung für grössere Wohnanlagen sowie Geschäftsgebäude.

**Die Technologie und Produkte eignen sich für alle Heizsysteme wie Öl, Gas, Pellets, Fernwärme oder Wärmepumpen.**

Durch die hohe Reduktion des Heizenergieverbrauchs bietet sie einen grossen Nutzen für den Anwender in Bezug auf Energieeffizienz und Kosten bei gesteigertem Komfort und reduziert die CO<sub>2</sub>-Emissionen. **Die Produkte-Familie ist eine interessante Geschäftsmöglichkeit für Elektro- und Heizungsinstallationsfirmen, Energieberater sowie mit NOL, Neurobat Online, auch in Kürze für Liegenschaftsverwaltungen und Immobiliengesellschaften.**

**ZUSAMMENARBEIT UND ANERKENNUNG.** Die Neurobat AG hat die patentierte Technologie mit Unterstützung des Bundesamtes für Energie BFE, der Kommission der Technologie und Innovation KTI, den führenden Forschungszentren CSEM (Centre Suisse d'Electronique et de Microtechnique SA, Neuchâtel) und der EPFL (Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne) entwickelt.

Das innovative Schweizer Unternehmen ist Gewinnerin des Umweltpreises 2012/2013, eines der höchst dotierten Preise seiner Kategorie. Neurobat wurde unter 68 Bewerbern ausgewählt. Der begehrte Award in der Kategorie «Innovation» wurde am 17. Januar 2012 von der Stiftung pro Aqua pro Vita an der Swissbau in Basel vergeben.

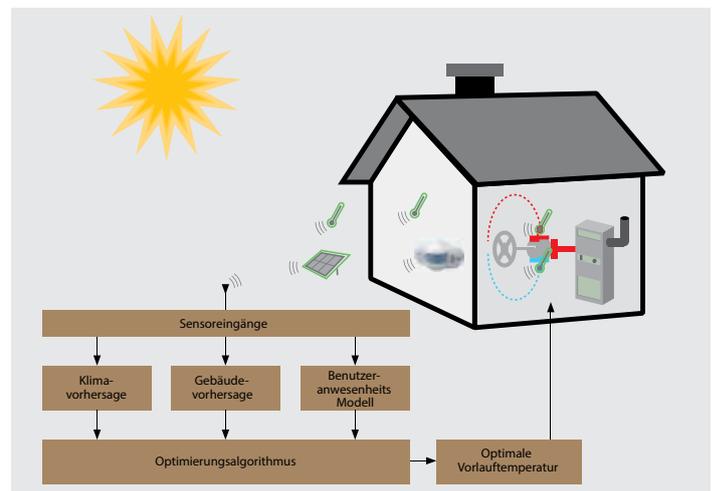
**SCHWEIZER CLEANTECH-UNTERNEHMEN.** Neurobat AG ist eine im Jahre 2009 gegründete Schweizer Aktiengesellschaft. Das Cleantech-Unternehmen ist in den Bereichen der energieeffizienten Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnologie tätig. Es setzt sich durch gezielte Anwendung von fortschrittlichen Technologien zur Reduzierung von CO<sub>2</sub> in der Atmosphäre ein.

Der Hauptsitz der Firma befindet sich in Gossau SG, die Forschung und Entwicklungsabteilung ist in Vernier GE angesiedelt. Die Bereiche Verkauf, Marketing und Kommunikation befinden sich in Brugg AG. Neurobat pflegt eine strategische Technologie-Partnerschaft mit dem CSEM, Centre Suisse d'Electronique et de Microtechnique in Neuchâtel.

Der Ursprung der Technologie reicht bis ins Jahr 1995 zurück. Damals leisteten Ingenieure und Wissenschaftler Pionierarbeit bei der Entwicklung von innovativen Regelkonzepten für Heizungen und Lüftungssysteme. Unterstützt wurde diese Startphase mit namhaften Beiträgen des Bundesamtes für Energie BFE. Schon zu dieser Zeit hatte man das grosse Sparpotenzial der adaptiven Technologie erkannt. Die Neurobat AG hat nun diese Erkenntnisse in eine den ganzen Markt abdeckende Produkte-Plattform weiter entwickelt.

**ENERGIEEFFIZIENZ OHNE GRENZEN.** Die Markteinführung eines intelligenten, lernfähigen Heizungsreglers ist ein echter Meilenstein in der modernen Energieversorgung und Heiztechnik. Mit dem optimierenden, vorausschauenden Konzept kann der Neurobat-Regler die Einsparung von Heizenergie konkret und nachhaltig fördern. Die neue Technologie leistet einen signifikanten Beitrag zur Verbesserung der Energieeffizienz eines Landes. Bei einem Einsatz der Neurobat-Technologie bei nur 20% der Gebäude der Schweiz würden sich die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 1 Million Tonnen pro Jahr reduzieren.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
 Neurobat AG  
 Sales and Marketing  
 Altenburgerstrasse 49  
 CH-5200 Brugg AG  
 Schweiz  
 Tel. +41 56 552 33 00  
 Fax +41 56 552 33 10  
 office@neurobat.net  
 www.neurobat.net



Neurobat-Reglertechnologie Blockschema

# Wie sich Energieeffizienz lohnt Energiecoaching

► So breit gefächert das Thema Energieeffizienz auch ist, eines lässt sich für alle Themen der Optimierung festhalten: Wer zu den Besten gehören will, lässt sich messen und bewerten. Mit den gewonnenen Erkenntnissen können konkrete Massnahmen erarbeitet und in strukturierten Prozessen umgesetzt werden. So erreicht man Verbesserungen, die sich lohnen.

**AUSGANGSLAGE.** Mit steigenden Energiepreisen und zunehmend engeren gesetzlichen Leitplanken gewinnt die Energieeffizienz an Bedeutung. Nebst fremdbestimmten Einflüssen übernehmen aber auch immer mehr Unternehmen aus eigener Initiative ihre umwelt- und gesellschaftspolitische Verantwortung. Die Senkung des Energieverbrauchs soll den CO<sub>2</sub>-Ausstoss reduzieren. Mit zusätzlichen Anstrengungen kann gar die vollständige CO<sub>2</sub>-Neutralität angestrebt werden.

Bei der praktischen Umsetzung sind die Bedürfnisse aber oft unklar oder die Prozesse nicht ausreichend definiert. Die Verantwortlichen stehen dann entweder vor einem unüberschaubaren Berg an Informationen oder vor leeren Büchern, da in der Vergangenheit dem Thema Energiekosten wenig Beachtung geschenkt wurde.

**ZIELE.** Besteht keine Kostenübersicht, muss diese erst geschaffen werden. Denn die Energieeffizienz zu steigern, heisst auch, die Kosten zu senken. Haustechnikanlagen sollen mit den ursprünglichen Planwerten betrieben werden. Im Bereich Nachhaltigkeit können Zielvereinbarungen oder Labels aber auch ganz einfach der Komfort am Arbeitsplatz im Fokus stehen.

**LÖSUNG.** Wenn die strategische Stossrichtung als Bekenntnis zur Energieeffizienz festgelegt wird, aber das weitere Vorgehen unüberschaubar ist, helfen eine klare Definition und ein schlüssiges Vorgehenskonzept. Zur Erhöhung der Kostentransparenz werden

## TECHNIK

### GEBÄUDE AUTOMATISIEREN

In Geschäftsliegenschaften ist die professionelle Gebäudeautomation nicht mehr wegzudenken. Aber auch im privaten Bereich gehört dem automatisierten Gebäude die Zukunft.

Da die meisten Systeme aber nur autonome Teilbereiche abdecken, führen die Lücken immer wieder zu unkomfortabler Bedienung und schlechter Performance.

Auf übergeordneter Ebene werden Ziele definiert, ein Pflichtenheft erarbeitet und mit herstellerunabhängigen Systemempfehlungen die gesamtheitliche Betrachtung sichergestellt.

Auf dieser strukturierten Basis werden MSR- und Energiedatenmanagement-Systeme konkret evaluiert und umgesetzt.

### TRANSPARENZ SCHAFFEN

Die Kosten für Strom, Wärme, Wasser werden systematisch aufgearbeitet. Mit der Allokation auf Organisationseinheiten werden echte Transparenz geschaffen, Messbarkeit ermöglicht und Quersubventionen aufgedeckt.

Die Kontinuität wird sichergestellt durch die Erstellung und Implementierung von Prozesshandbüchern und Kostenstellenstrukturen, die sich an gängigen Normen oder unternehmensspezifischen Richtlinien orientieren.

## ÖKONOMIE

z.B. Strukturen und Prozesse geschaffen, die eine Messbarkeit und Kostenallokation ermöglichen. Als Endprodukt besteht zudem eine saubere Basis für zukünftige Optimierungen in der Beschaffung.

Ein umfassendes Energiecoaching beinhaltet themenspezifische Führungs- und Steuerungsaufgaben, die grob in vier Themenbereiche gegliedert werden (siehe Tabelle).

**LEISTUNGEN KONKRET.** Das Bekenntnis zur Energieeffizienz öffnet vie-

### BETRIEBSOPTIMIERUNG

Ein integraler Ansatz entsteht durch Einbezug von Technik, Gebäudehülle und Organisation.

Nach einem Bauprojekt schlummert grosses Potenzial bei der Gebäudetechnik, da grundsätzlich Prototypen gebaut werden.

Aber auch bestehende Anlagen verfügen über grosses Einsparpotenzial bei den Betriebskosten.

### NACHHALTIGKEIT UMSETZEN

Nicht nur die Labels im Griff haben, sondern aus Überzeugung und mit unternehmerischem Ansatz agieren. So werden zielgruppenorientiert Vorgehensempfehlungen definiert.

Bauprojekte werden aktiv begleitet und Zertifizierungen durchgeführt.

## POLITIK / UMWELT

### KOMMUNIKATION

Die aktive Kommunikation verschafft gute Reputation und proaktives Verhalten widerspiegelt Verantwortungsbewusstsein.

Quick wins können bereits durch firmeninterne Energiesparaktionen erfolgen.

Um der Corporate Social Responsibility (CSR) gerecht zu werden, sind dahingehend umfassende Grundlagen zu schaffen, Projekterfolge zu kommunizieren und themenorientiert in Nachhaltigkeitsberichte zu integrieren.

Mit einer bedürfnisgerechten Energiebuchhaltung können z.B. Verbrauchswerte und der CO<sub>2</sub>-Ausstoss kommuniziert werden.

### CO<sub>2</sub>-GESETZ

Den CO<sub>2</sub>Ausstoss zu senken, ist Ziel des eigenen Verantwortungsbewusstseins oder gesetzlicher Auflagen.

CO<sub>2</sub>-Absenkungsziele zu erreichen, erfordert saubere Prozesse vom Abschluss der Vereinbarung über Massnahmenplanung, Umsetzung, Controlling und Monitoring.

## RECHT

### ► WEITERE INFORMATIONEN:



Andres Stierli  
Leitet den Bereich FM Consulting

Andres Stierli (Kältetechniker TS und Betriebsökonom FH) leitet den Bereich Facility Management bei Halter Immobilien. Seine langjährige Erfahrung im Facility Management sammelte er in diversen mittleren und grossen Privatunternehmen. Als unabhängiger Dienstleister begleitet Halter Immobilien seine Kunden durch alle Lebensphasen einer Immobilie.

Tel direkt +41 44 434 27 43  
a.stierli@halter-immo.ch

Halter AG  
Immobilien  
Hardturmstrasse 134  
8005 Zürich  
Tel +41 44 434 24 44  
www.halter-immo.ch

AUSGANGSLAGE	ZIEL	LÖSUNG	
Energiekosten	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Keine Kostentransparenz</li> <li>› Unklarheit in der Allokation</li> <li>› Hohe Energiekosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Klare Strukturen</li> <li>› Kostenallokation</li> <li>› Senkung Energiekosten</li> </ul>	Kostenstellen-Strukturen und -Schlüssel, Prozessdefinition, Messkonzepte
Energieeffizienz	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Eigeninitiative</li> <li>› CO<sub>2</sub>-Zielvereinbarungen</li> <li>› Hohe Energiekosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Reduktion CO<sub>2</sub>-Ausstoss</li> <li>› Hohe Energieeffizienz</li> <li>› Senkung Energiekosten</li> </ul>	Betrieboptimierung: Analyse, Massnahmenplanung, Umsetzung und Controlling
Komfort	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Ungenügende Leitsysteme</li> <li>› Unbehagen am Arbeitsplatz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Bedienerfreundlichkeit</li> <li>› Hoher Arbeitsplatzkomfort</li> </ul>	Ist- / Bedürfnisanalyse, Machbarkeitsstudien, Umsetzung und Controlling
Nachhaltigkeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Bekenntnis Nachhaltigkeit</li> <li>› Fehlende Guidelines</li> <li>› Keine Messbarkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Nachhaltigkeit umsetzen</li> <li>› Nachhaltigkeitslabel</li> </ul>	Leitbild, Konzept, Prozessführung, Planung und Umsetzung

# Inbetriebnahme Ost-West ausgerichtete Photovoltaikanlage V-ZUG AG

► Am 20.12.2012 wurde eine neuartige Solarstromanlage auf dem Hochregallager der V-ZUG AG in Betrieb genommen. Im April 2013 findet die offizielle Einweihung statt. Die Netzkoppelte Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 252 kWp wurde von Suntechnics Fabrisolar AG in Küssnacht ZH gebaut und in Zusammenarbeit mit dem Elektroplanungsbüro HEFTI. HESS. MARTIGNONI. Zug AG geplant.

**OST-WEST AUSRICHTUNG.** Mit der neuartigen Anlagenkonfiguration setzt Suntechnics Fabrisolar einen weiteren Meilenstein. Die Anlage zählt zu den grössten Ost-West Anlagen. Dabei werden die Module nach Osten und nach Westen ausgerichtet anstatt wie üblich nach Süden. Vorteil dieser Ausrichtung ist die höhere Packungsdichte der Modulleistung pro Fläche.

Eine Ost-West Ausrichtung der Flachdachanlage garantiert die optimale Ausnutzung der Dachfläche. Die Anlage hat eine Leistung von 252kWp und besteht aus 988 multikristallinen Modulen mit je 255 Watt Leistung. Auf einer Fläche von 1800m<sup>2</sup> erzeugt die Anlage rund 220 000 kWh. Damit können ca. 50 Haushalte ganzjährig mit Strom versorgt werden.

**NEUARTIGE UNTERKONSTRUKTION.** Eigens für die Anlage hat Suntechnics Fabrisolar die neuartige Leichtbaukonstruktion von REM Delta Wing verwendet. Dank ihrer aerodynamisch optimierten Form wird bei hohen Windlasten die Luftströmung über die Module hinweg gelenkt ohne grosse Turbulenzen zu verursachen, welche zu einem Unterdruck führen könnte.

Zusätzlich ist die Anlage windversteift. Die Ablenkung des Windes unterstützt die Selbstreinigung der Anlage. Diese innovative Konstruktion benötigt nur eine geringe, zusätzliche Beschwerung. Dies macht das System auch für Dächer mit grossen Spannweiten und geringen Lastreserven interessant. Man spricht von einem aerodynamischen Gestell.

Die Befestigung der Unterkonstruktion ist lediglich an den Gebäudeecken notwendig, wo im Böenfall die stärksten Windkräfte auftreten. Da die Konstruktion auf einer Leichtbauweise beruht, ist sie einfach zu montieren, und die Dachhaut wird nicht stark belastet.

**KONTINUIERLICHE STROMPRODUKTION**  
Ein weiterer Vorteil der Ost-West Aus-

richtung liegt in der über den ganzen Tag verteilten Stromproduktion, welche eindeutig homogener verläuft als bei einer Südausrichtung. Jede feststehende Anlage hat eine Maximumspitze, auch Ost-West Anlagen, nur dass diese Kurve flacher verläuft. Die flächenmässige Stromproduktion erhöht sich bei einer Ost-West ausgerichteten Anlage um ca. 60%. Die Ingenieure der Suntechnics Fabrisolar haben im Hinblick auf die Ost-West Ausrichtung spezielle Solarmodule ausgewählt. Deren Solarzellen zeichnen sich durch eine spezielle Oberflächentextur aus, welche geeignet ist auch schräg einfallendes Licht optimal in Strom umzusetzen. Damit lässt sich die Performance ratio weiter steigern.

**CO<sub>2</sub>- FREI BIS 2020.** Mit dieser Anlage unternimmt V-ZUG einen weiteren Schritt in die geplante CO<sub>2</sub>- freie Energieversorgung bis ins Jahr 2020. Zu den Massnahmen zählt die hochwertige Energieerzeugung durch erneuerbare Energien. Die Solaranlage führt zu einer öläquivalenten Einsparung von 76 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr oder was der Verbrennung von ca. 25 000 Liter Oel pro Jahr entspricht.

**MANUELA LEU**  
**MARKETING SUNTECHNICS FABRISOLAR AG**  
Projekt  
V-ZUG AG  
Standort  
Zug  
Fläche  
1800m<sup>2</sup>  
Leistung  
252kWp  
Jahresertrag  
220 000kWh  
Module  
Trina Solar TSM-PC05A Honey (255Wp)  
Wechselrichter  
SolarMax TS-Serie  
Unterkonstruktion  
REM DeltaWing  
Bauherr  
V-ZUG  
Stromabnehmer  
WWZ  
Planung&Bau  
Suntechnics Fabrisolar AG  
Elektroplanung  
HEFTI. HESS. MARTIGNONI. Zug AG  
Bauleitung  
HEFTI. HESS. MARTIGNONI. Zug AG

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Suntechnics Fabrisolar AG  
Untere Heselbachstrasse 39  
CH-8700 Küssnacht ZH  
www.suntechnics.ch  
info@suntechnics.ch  
Tel. +41 (44) 914 28 80



## Neue Heizzentrale für Einkaufszentrum

## Abgestuftes Heizkonzept für Novaseta, Arbon

► Die 20 jährige Heizzentrale des Novaseta-Einkaufszentrums war sanierungsbedürftig. Nun ergänzen ein modulierender Weishaupt-Brennwertkessel und ein grösserer Kessel mit Weishaupt-Zweistoffbrenner die Abwärmennutzung des Centers. So kann die Leistung bedarfsgerecht abgerufen werden.

Die Industriebranche der 1930 stillgelegten Textilfabrik Novaseta in Arbon stand fast 60 Jahre leer. 1994 öffnete hier ein neues Einkaufszentrum, damals errichtet von Coop und der Thurgauer Kantonalbank. Es zählt heute ausser der Coop-Filiale und dem Coop-Restaurant etwa 15 Läden wie Fust, Vögele, Ex Libris, einen Coiffeur usw.

Von Anfang an schenkte man der Abwärmerückgewinnung grosse Aufmerksamkeit. Die Abwärme der Klima- und Kälteanlagen wurde einem riesigen Speicher zugeführt und für die Heizung des ganzen Centers genutzt. Dazu kamen zwei 405 kW-Kessel mit Weishaupt-Zweistoffbrennern mit externer Abgasrückführung. Kälte- und Heizungsplanung lagen seinerzeit bei Lippuner EMT AG, Grabs. Nun erfüllte die Anlage aber die heutigen Grenzwerte nicht mehr. Das Gasdruck-Erhöungsgebläse für den benötigten Druck am Brenner war seit langem defekt; die Brenner wurden nur noch mit Öl betrieben. Zudem funktionierte die Steuerung nicht mehr richtig; Ersatzteile waren nicht mehr erhältlich. Eine Sanierung war fällig.

**CENTER VERKAUFT, COOP ERNEUERT.** Inzwischen war das Gebäude an die Suva verkauft worden. Und Coop hatte 2010 ihre Filiale und ihr Restaurant inklusive Technik runderneuert. Coop-Läden und -Lager Räume sind heute energetisch weitgehend autonom. Von der gemeinsamen Heizzentrale wird nur noch wenig Energie zum Nachheizen benötigt. Damit hatten sich zusätzlich zum Sanierungsbedarf auch die Anforderungen an die Heizzentrale verändert.

Die Suva wünschte sich nun eine neue CO<sub>2</sub>-neutrale Wärmeerzeugung ohne fossile Brennstoffe und liess dazu einige Vorprojekte erarbeiten. Aber sowohl eine Erdsonden-Wärmepumpe als auch eine Pelletsheizung waren von den örtlichen und technischen Gegebenheiten her nicht realisierbar.

So landete das Projekt wieder beim Erstplaner Lippuner EMT AG, Grabs. Projektleiterin Karin Sulser übernahm – sie hatte bereits die Modernisierung der Coop-Filiale geplant und verfügte über alle Zahlen. An der Gebäudehülle hatte sich nichts verändert. Im Sommer 2012 wurde noch das Dach des Centers erneuert und besser gedämmt.

**WIEDER MIT WEISHAUPT.** Weil sich im Center ausser Coop und gelegentlichen Mieterwechseln nichts verändert hatte, benötigten die bestehenden technischen Installationen, Lüftungsanlagen und Verteilnetze keine Anpassungsarbeiten – ausser der Regulierung im ganzen Center, die teilweise nicht mehr funktionierte; einzelne Raumregulierungen waren nach Mieterwechseln gar nicht mehr vorhanden. Die Temperaturen der Gruppen blieben also auf dem früheren Niveau, nämlich 50/27 °C, nach Aussentemperatur geführt. Der Betrieb wird nun zeigen, ob man das noch nach unten anpassen kann, sagt Karin Sulser – aber das muss zuerst getestet werden.

Der frühere Riesen-Abwärmespeicher wurde nun durch einen von 4000 Litern ersetzt; es war ja nun weniger Abwärme vorhanden. Vor allem aber veränderte Karin Sulser die Heizzentrale rigoros. Sie besteht nun aus einem 270 kW-Gas-Brennwertkessel von Weishaupt und einem 530 kW-Ygnis-Kessel mit Abgaskondensator und einem Zweistoffbrenner von Weishaupt. Wieder Weishaupt – weil man mit diesem Lieferanten, seinen Produkten und seinem Service gute Erfahrungen gemacht hatte. Der Zweistoffbrenner ermöglicht zudem einen Vertrag für unterbrechbare Gaslieferung mit entsprechend tieferem Gaspreis – wie schon zuvor bei der alten Anlage.

Die Abwärme der Kälteanlage dürfte etwa bis zu einer Aussentemperatur von 5 – 7 °C ausreichen für die Beheizung des Gebäudes. Dann wird zuerst der Weishaupt-Kessel beschäftigt, der von 58 – 270 kW stufenlos modulierend Wärme ins System einspeist. Fällt die Temperatur weiter, schaltet sich der grosse Kessel zu; der Monarch-Brenner gibt seine Wärme bei Erdgasbetrieb lastabhängig stufenlos modulierend und bei Ölbetrieb in drei Stufen ab. Die Stickoxid-Emissionen liegen beim Kessel mit seinem zylindrischen Vormisch-Strahlungsbrennerwie auch beim Monarch-Brenner mit seinem Multiflam-System weit unter den LRV-Grenzwerten.

**DIE SACHE MIT DEM DRUCK.** Erdgas- und Ölleitungen waren von der früheren Anlage her vorhanden. Hier hatte die Installationsfirma Otto Keller AG, Arbon, leichtes Spiel. Schwieriger wurde es beim Gasdruck: Das Netz der Städtischen Werke St. Gallen bringt das Erdgas mit einem Minimaldruck von 18 mbar zur Novaseta. Dem Weishaupt-Brennwertkessel genügt das. Der Monarch-Brenner dagegen will 30 mbar, um eine genügende Mischgeschwindigkeit für seine tiefen NOx-Werte zu erreichen. Ein Meidinger-Druckerhöhungsgebläse war die Lösung. Es wurde nach dem Gaszähler im Keller der Novaseta installiert und

brachte nun 60 mbar. Der Zweistoffbrenner hat einen Gasdruckregler. Aber was tun, wenn beide Kessel in Betrieb sind – 60 mbar würden den Brennwertkessel ordentlich erschrecken! (Er hat gern 20 – 50 mbar). Nun sorgt ein Druckregler vor dem Weishaupt-Kessel für sicher tieferen Gasdruck.

Für die neuen Kessel musste auch die Kaminanlage saniert werden. In jedes der beiden vorhandenen Kamine wurde eine Kunststoff-Abgasleitung eingezogen. Für diese braucht es eine Abgas-Temperaturbegrenzung. Im Weishaupt WTC-Kessel ist deren Fühler bereits eingebaut und ans elektronische Überwachungssystem angeschlossen – zusammen mit der Wassermangelsicherung und den Vor- und Rücklauf – Temperaturfühlern. Dem WTC-Kessel ist wegen seines geringen Wasserinhalts übrigens noch eine hydraulische Weiche vorgeschaltet, um ihm optimale Bedingungen zu gewährleisten.

Weil dem Ygnis-Kessel noch ein Kondensations-Wärmetauscher nachgeschaltet

ist, bedroht auch dessen Abgastemperatur die Kunststoff-Abgasleitung in keiner Weise. Aber zur Sicherheit musste noch ein Abgastemperaturbegrenzer in die Abgasleitung eingebaut werden.

Die neue Kesselanlage der Novaseta wird gegenüber der alten erheblich sparsamer sein – nicht nur wegen Wegfall des Coop als wichtiger Wärmeabnehmer, sondern auch wegen der sorgfältig geplanten bedarfsgerechten Wärmebereitstellung und nicht zuletzt dank der durchgehenden Abgaskondensation. Wie viel sie aber in der Praxis spart, wird erst die Erfahrung zeigen, nach einer weiteren Anpassung der Medientemperaturen in ein bis zwei Jahren.

## ► WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8  
CH - 8954 Geroldswil ZH  
Tel. 044 749 29 29  
Fax 044 749 29 30  
info@weishaupt-ag.ch  
www.weishaupt-ag.ch



Sieht immer noch gut aus: Das 1994 eröffnete Novaseta-Einkaufszentrum in Arbon



Der 270 kW-Weishaupt WTC-Brennwertkessel, hinten rechts die hydraulische Weiche

## Elegant und prickelnd: Der neue Markenauftritt von Bauknecht

# Bauknecht macht Kochen zum sinnlichen Erlebnis

► **April 2013: Kochen ist sexy und sinnlich! Selbstbewusst am Herd stehen, entzückt Frau und Mann. Das zeigt eine aktuelle Umfrage einer Partnervermittlung<sup>1</sup>. Kochen ganz oben auf der Attraktivitätsskala? «Kein Wunder, denn in Zeiten von Fast Food und Take Away ist echtes Kochtalent selten geworden. Wer gern und gut kocht, zeigt damit Lebensqualität, Gesundheitsbewusstsein und Häuslichkeit», sagt Diplom-Psychologin Lisa Fischbach von ElitePartner. Auch Bauknecht weiss, dass Kochen anregend und mitreissend ist. Prickelnd ist deshalb auch der neue Markenauftritt von Bauknecht.**

Grüngraue Augen, dunkle, leicht lockige Haare, Dreitagebart, athletische Figur – so sieht das neue Markengesicht von Bauknecht aus. Auch nach über 60 Jahren weiss Bauknecht, was Frauen – und Männer – wünschen und hat deshalb den Markenauftritt dem Zeitgeist angepasst. «Wir haben seit jeher ein feines Gespür für die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden und setzen diese in den verschiedenen Bereichen des Unternehmens, von der Unternehmensphilosophie bis hin zur Produktentwicklung, um», betont Claudio Schaad, Marketing Leiter bei Bauknecht AG

<sup>1</sup> <http://www.elitepartner.ch/magazin/attraktive-talente-kochen-und-handwerkeln-machen-sexy.html>

Schweiz. So bieten Bauknecht Geräte nicht nur eine ausgereifte Technik, sondern auch hochwertiges Design, bedienfreundliche Innovationen und herausragende Qualität. «Bauknecht. Mehr als Technik» – mit diesem neuen Claim und dem entsprechenden visuellen Markenauftritt positioniert sich das Traditionsunternehmen auch ansprechender für eine junge, aktive Käufergruppe.

**DAS NÄCHSTE KAPITEL DER BAUKNECHT GESCHICHTE.** Der neue Markenauftritt setzt auf unbestrittene Qualität, exzellente sowie nachhaltige Leistung und ausgereiftes Design mit dem gewissen Etwas. Hochwertige, ausgewählte Materialien gepaart mit minimalistischem, edlem Design machen Bauknecht Geräte zum optischen Highlight in jedem Haushalt. «Mit dem neuen Markenauftritt beginnt das nächste Kapitel der Bauknecht Geschichte, in der es immer wieder darum geht, innovative Technologien für das sich stetig ändernde Leben unserer Kunden unkompliziert nutzbar zu machen», resümiert Claudio Schaad. Visuell begleitet wird die Bauknecht Geschichte ab sofort bei allen neuen Massnahmen, sowohl in Medien als auch am POS, vom neuen Markengesicht, womit auch die Differenzierung vom Wettbewerb unterstützt wird. Marketing Leiter Schaad: «Unser neues Markengesicht verkörpert die Werte und Kompetenzen von Bauknecht und verleiht der Marke einen authentischen Auftritt».

**BAUKNECHT SCHWEIZ.** Bauknecht Schweiz, mit Hauptsitz in Lenzburg, wurde 1952 gegründet. Seit 1991 gehört Bauknecht zum Whirlpool-Konzern, dem weltweit grössten Anbieter von Haushaltgeräten. 2012 feierte das Unternehmen sein 60-jähriges Bestehen in der Schweiz. Bauknecht beschäftigt heute rund 200 Mitarbeitende und vertreibt Haushaltgeräte rund um die The-

men Kochen, Backen, Spülen, Waschen, Trocknen, Kühlen und Gefrieren.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Bauknecht AG  
Industriestrasse 36  
5600 Lenzburg  
Tel. 0848 801 002  
Fax 0848 801 017  
[www.bauknecht.ch](http://www.bauknecht.ch)



Das neue Markengesicht von Bauknecht

## Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

# CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

► **Zertifikatslehrgang für Projektleitung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW.**

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und effizienten Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren und Immobilienbesitzer und -verwalter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang **CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess** an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Me-

thoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte effizient und gesamtheitlich zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft und der Markt- und Kundenorientierung. Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit vierzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 40 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neuesten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der KursteilnehmerInnen ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs findet vom 20. September 2013 bis am 27. Juni 2014

jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 23. August 2013.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
ZHAW  
Departement Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

Studiengangsekretariat  
Tössfeldstrasse 11  
Postfach  
8401 Winterthur  
Tel. (+41) 058 934 76 50  
Fax (+41) 058 935 76 50  
[info.archbau@zhaw.ch](mailto:info.archbau@zhaw.ch)



## Massnahmen für ein sattes Grün

**Perfekter Rasen wie von selbst**

► **Ein dichter Rasen mit sattem Grün im Garten ist kein Zufall und erfordert viel Arbeit: Angefangen bei der Auswahl der Rasenart, über das Anlegen bis hin zur regelmässigen Pflege. Kein Wunder also, dass sich der Gardena Mähroboter sehr grosser Beliebtheit erfreut – garantiert sein Einsatz doch einen perfekten Rasen wie von selbst. Zu individuell programmierten Tages- und Wochenzeiten mäht er bei Sonnenschein und bei Regen völlig selbstständig den Rasen – mit einem perfekten Ergebnis. Dabei geht der Rasenhelfer nach einem speziell entwickelten Bewegungsmuster beständig und gleichmässig vor, ohne sichtbare Spuren zu hinterlassen.**

Wenn die Akkuleistung abnimmt, fährt der Mähroboter automatisch in die Ladestation, um seine Arbeit im Anschluss mit aufgeladener Batterie unbeirrt fortzusetzen. Auch vom Geräuschpegel ist der Gardena Mähroboter kaum wahrzunehmen, sodass er weder seinen Eigentümer noch die nahegelegene Nachbarschaft durch Motorengeräusche stört. Für den cleveren Gärtner heisst es: zurücklehnen, mähen lassen und den Garten in Ruhe geniessen.

Zufriedene Kunden sind der beste Beweis: 97 Prozent der Besitzer eines Gardena Mähroboters würden ihn weiterempfehlen<sup>1</sup>. Und das Magazin «Mein schöner Garten» hat den Mähroboter gar zum Gartenprodukt des Jahres 2012 ernannt.

**PERFEKTE PFLEGE AUCH FÜR KOMPLEXE RASENFLÄCHEN.** Je grösser die Rasenfläche, desto grösser auch der Pflegeaufwand. Besitzer von grösseren Rasenflächen können sich nun auch auf mehr Erholung im Garten freuen. Nachdem in der letzten Gartensaison der Gardena Mähroboter R40Li eingeführt wurde für Rasenflächen von bis zu 400 Quadratmetern, bekommt das Einsteigermodell nun einen «grossen Bruder». Das neue Modell R70Li ist effizient und pflegt Rasenflächen von bis zu 700 Quadratmetern.

Kaum ein Garten ist so angelegt, dass einfach nur eine rechteckige Fläche gemäht werden muss. Mit dem Gardena Mähroboter R70Li sind selbst komplexe Rasenflächen immer tipptopp gepflegt. Mit der Fernstart-Funktion kann gesteuert werden, wo der Mäh-Startpunkt für

den Mähroboter liegt und wie intensiv bestimmte Rasenabschnitte bearbeitet werden sollen. Das ist insbesondere dann praktisch, wenn gewisse Bereiche im Garten nur durch enge Passagen erreichbar sind und gezielt angesteuert werden sollen. Steigungen von bis zu 25 Prozent sind für den Gardena Mähroboter auch kein Problem.

**NATÜRLICH GEDÜNGT UND SCHON KLAPPT ES MIT DEM RASEN.** Eines der Geheimnisse eines perfekten grünen Teppichs: auch Rasen braucht regelmässiges Düngen, für ein gesundes, sattes Grün. Beim Gardena Mähroboter wird das Schnittgut als feiner Mulch hinterlassen, der optisch nicht wahrnehmbar ist und zusätzlich den Rasen auf natürliche Art und Weise düngt. Für diese fortwährende Extra-Portion Dünger bedankt sich der Rasen mit einem dichten und schönen Grastepich.

**KÜHLES NASS FÜR DAS GRAS.** Ein saftig grüner Rasen benötigt nicht nur einen sorgfältigen Schnitt, sondern auch eine regelmässige Bewässerung. Das ist insbesondere bei steigenden Temperaturen wichtig. Mit der Gardena Comfort Multifunktions-Brause kann jede Rasenfläche bedarfsgerecht mit Wasser versorgt werden. Für alle, die den Gartenschlauch nach dem Giessen komfortabel verstauen möchten, bietet Gardena eine einfache Lösung: Die motorbetriebene Gardena Comfort-Wand-schlauchbox 35 roll-up automatic Li für grössere Gärten wickelt den Schlauch vollautomatisch auf. Per Tastendruck wird der Schlauch dank eines leistungsstarken Lithium Ionen Akkus mühe-los und ohne Kurbeln aufgerollt.

Wer es lieber unterirdisch mag, kann das Gardena Tropfrohr aus dem Gardena Micro-Drip-System installieren. Der unsichtbare Helfer wird unter der Erdoberfläche verlegt und transportiert das Wasser Tropfen für Tropfen gezielt dorthin, wo es benötigt wird – und das ganz ohne Verdunstung.

**AUCH RASEN LIEBT SONNE** Rasen lässt sich gerne von der Sonne küssen. Je mehr Sonne desto besser. An schattigen Stellen bilden sich schneller braune Stellen, Moos und Unkraut auf der Rasenfläche. Wer also Wert auf einen schönen Grastepich legt, sollte schattigen Stellen ganz besondere Aufmerksamkeit schenken.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
www.gardena.ch

Perfekte Rasenpflege für jeden Garten. Mit dem neuen Gardena Mähroboter R70Li können sich Gartenbesitzer nun auf mehr Erholung freuen. Der kleine Helfer mäht Rasenflächen bis zu einer Grösse von 700 Quadratmetern völlig selbstständig. Und auch für die richtige Rasenbewässerung hat Gardena mit Micro-Drip-System, Multifunktions-Brause und motorbetriebener Wand-schlauchbox alles, was das Gärtnerherz begehrt.



Gardena Mähroboter R70Li



Gardena Comfort Wand-Schlauchbox 35 roll-up automatic Li



Gardena Tropfrohr unterirdisch

<sup>1</sup> Ergebnis einer Kundenbefragung unter 782 Gardena Mähroboter R40Li Besitzern.

## arwa-curveprime – Wasser für die Sinne

► Mit arwa-curveprime hat Similor eine Badarmaturen-Serie realisiert, die in Sachen Ästhetik und Funktionalität vollumfänglich dem Trend nach weich fließenden Linien und hochstehendem Wassererlebnis entspricht.

**DAS DESIGN – ELEGANT, ZEITLOS UND FLIESEND.** Das charakteristische Merkmal von arwa-curveprime ist der elegant geschwungene, bogenförmige Auslauf, der den Weg des Wassers auf eine sinnliche Art beschreibt. Seine sanft auslaufenden Lichtkanten strahlen Perfektion aus und wirken zugleich dynamisch. Ein besonderes Highlight bietet die arwa-curveprime open, welche die offene Wasserführung modern interpretiert und dabei einen natürlichen Wasserstrahl erzeugt. Passend zu beiden Versionen sind die sanft geformten Griffe, die sich filigran präsentieren und in ihrem Ausdruck beinahe zu schweben scheinen. arwa-curveprime wertet das Badezimmer auf, ohne dabei dessen Gesamteindruck zu dominieren.

**VARIATIONEN FÜR DEN INDIVIDUELLEN GESCHMACK.** Eine harmonisch gestaltete Inneneinrichtung lebt von der be-

wussten Abstimmung der Einrichtungsgegenstände. Diesem Credo folgend hat der Designer Andreas Dimitriadis, platinumdesign, arwa-curveprime als Komplettsérie, passend zu der neuen Keramikserie «palace» von Keramik Laufen entwickelt. Für den Waschtisch stehen vier Varianten zur Auswahl: ein zeitlos eleganter Einhebelmischer, ein dem «Retrotrend» entsprechender Zwei-Griff-Mischer, ein 3-Loch-Mischer sowie ein modernes, die Architektur betonendes Wandmodell. Alle vier Varianten sind sowohl als arwa-curveprime mit dem normalen, geschlossenen Auslauf als auch als arwa-curveprime open mit offener Wasserführung erhältlich.

Ergänzend zum Waschtischplatz runden passende thermostatische Duschen- und Bademischer sowie eine Wannenfüllkombination diese hochstehende Armaturensérie ab.

**ÜBERZEUGENDE TECHNIK FÜR UNSERE UMWELT.** Präzise eingestellte Temperaturen und Temperaturbegrenzungen bedeuten höchsten Komfort, Sicherheit sowie aktives Wasser- und Energiesparen in Dusche und Bad. Sowohl der Bad- als auch der Duschenmischer von



arwa-curveprime sind mit dem bekannten Thermostatsystem von Similor ausgestattet. Dieses überzeugt durch eine intelligente Technik, dank der bis zu 40% Wasserverbrauch gespart werden kann und sorgt darüber hinaus für einen kinderfreundlichen Verbrühschutz. Intelligente Technik heisst stufenloses, bequemes Regulieren von Temperatur und Durchflussmenge. Die Sicherheitsperre liegt bei 38 °C. Erst durch die bewusste Betätigung eines Knopfes, lassen sich eine höhere Wassertemperatur

sowie eine höhere Durchflussmenge einstellen. Dank dieser intelligenten Technik steht dem täglichen, unbeschwerten und umweltbewussten Dusch- und Badergnügen nichts mehr im Weg.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Similor AG  
Wahlenstrasse 46  
4242 Laufen  
Tel. +41 (0)61 765 73 33  
Fax +41 (0)61 765 73 34  
info@similor.ch

ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

# Warum?

+ Creditreform Egeli Basel AG

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

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG

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

+ Creditreform Egeli Zürich AG

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

# Darum!

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

www.creditreform.ch

Vorschau SVIT Immobilien-Messe vom 3. bis 5. Mai, Kongresshaus, Zürich

# Die grösste Immobilienmesse im Wirtschaftsraum Zürich

► **Einmal jährlich führt der SVIT Zürich eine eigene Messe durch. Es ist die grösste Immobilien-Messe dieser Art für Zürich. Angesichts der intensiven Bautätigkeit im Wirtschaftsraum Zürich hat die Messe in der Agenda der Branche und des Publikums einen festen Platz.**

Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser und Mietwohnungen sind in Zürich seit Jahren knapp. Umso grösser dürfte auch dieses Jahr das Publikumsinteresse für die Immobilienmesse sein. «Die SVIT Immobilien-Messe findet dieses Jahr bereits zum fünften Mal statt und hat sich etabliert», sagt Pascal Stutz, Vorstandsmitglied beim SVIT Zürich und beim Branchenverband für das Ressort Messen verantwortlich. Während die Messe letztes Jahr noch in Zürich-Oerlikon stattfand, haben sich die Veranstalter dieses Jahr für das Kongresshaus mitten in der Stadt entschieden. «Das Kongresshaus ist absolut ideal gelegen, jeder weiss, wo es liegt», sagt Pascal Stutz weiter. Der Termin Anfang Mai liegt in der Saison goldrichtig,

weil im Frühling das Publikumsinteresse für Bau und Immobilien erfahrungsgemäss besonders stark ist.

**DIE NEUESTEN WOHNANGEBOTE.** Die Nachfrage nach Neubauwohnungen im Raum Zürich «ist ungebrochen», wie Pascal Stutz bestätigt. Zugleich bewegt sich die Planungs- und Bautätigkeit nach wie vor auf einem hohen Niveau. Die Messe war bereits Monate im Voraus ausgebucht. Laut SVIT Zürich zählt die Ausstellerliste rund 40 namhafte Firmen und Dienstleister. Zu etwa 70 Prozent handelt es sich um Direktvermarkter und Immobiliendienstleister, die sich mit ihren Wohnungsangeboten direkt an die Endkunden richten. Dabei sind Firmen aus Stadt und Agglomeration Zürich vertreten.

Die Messebesucher bekommen also einen sehr guten Querschnitt zur aktuellen Bau- und Projektierungstätigkeit präsentiert. Wer träumt nicht davon, einmal auf persönliche Art und Weise schlüsselfertige oder projektierte Immobilien präsentiert zu bekommen?

Das breite Angebot umfasst neue Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser sowie im Segment Miete Erstvermietungen. Die Mietangebote stammen vor allem aus dem Stadtgebiet und dem inneren Agglomerationsgürtel. Von günstigen Angeboten bis zu auserlesenen Top-Suiten ist alles dabei.

**GEHEIMTIPPS VON PROFIS.** So wie letztes Jahr erwartet der SVIT Zürich rund 3 000 bis 4 000 Besucherinnen und Besucher. «Die Messe bietet eine ideale Gelegenheit, um mit den verschiedenen Firmen und Anbietern ins Gespräch zu kommen», sagt Pascal Stutz. Die Messe ist eine Plattform, um Fragen zu stellen, sich aus erster Hand zu informieren und sich anhand von Plänen und Modellen ein anschauliches Bild von neuen und geplanten Siedlungen zu machen. Ein Geheimtipp an Leute auf Wohnungssuche lautet: Die Erfahrung des letzten Jahres lehrt, dass etliche Anbieter sogar exklusiv über Vorprojekte informieren. So bringen Besucherinnen und Besucher «News» über Neubauten in Erfahrung, über die bisher weder in Zeitungen noch auf dem Internet oder sonst wo etwas kommuniziert worden ist. Bei der Wohnungssuche gilt: «First come, first serve.» Wer sich dank Wissensvorsprung zuerst auf einer Liste von Interessenten einträgt und am Ball bleibt, kann seine Chancen für eine attraktive Neubauwohnung erhöhen.

**NETZWERK UND FACHSIMPELN.** Andererseits ist die Messe für die Aussteller selbst eine geschätzte Plattform, um als Netzwerker Kontakte zu vertiefen, den fachlichen Austausch zu pflegen und sich der Öffentlichkeit zu präsentieren. Die Rückmeldungen der letzten Jahre haben immer wieder bestätigt, dass im gegenseitigen Interesse verbindliche Kontakte zustande kommen. Was später beim Notar beurkundet wur-

de, haben die Vertragsparteien in manchen Fällen an der Messe angebahnt. In den weitaus meisten Fällen ist eine tatsächliche Kaufabsicht oder eine ernst gemeinte Wohnungssuche gegeben, die die Leute an die Messe führt. Um das Informationsangebot abzurunden, referiert ein Experte der Raiffeisenbank Zürich zum Thema «Wohneigentumsförderung 2013». Das Referat bietet eine aktuelle Übersicht über das Thema Kredite sowie Vor- und Nachteile der verschiedenen Instrumente der Wohneigentumsförderung.

**GÜTESIEGEL FÜR QUALITÄT.** Im Weiteren ist es dem SVIT ein Anliegen, das eigene Logo und das Image des Branchenverbandes in die Öffentlichkeit zu tragen. Zum Selbstverständnis des SVIT gehört der Leitsatz «Das Qualitätssiegel für Immobilienprofis». Der Branchenverband, der grösste dieser Art in der Schweiz, stellt hohe und ethische Anforderungen an seine Mitglieder. Er erlässt eigene Standesregeln, an die SVIT-Mitglieder gebunden sind. Teil davon ist unter anderem eine transparente, faire und kompetente Beratung der Kunden. Damit trägt der SVIT der Tatsache Rechnung, dass die Miete einer Wohnung oder der Kauf eines Eigenheims für viele Leute ein Geschäft grosser Tragweite darstellt. Die SVIT Immobilien-Messe wird sich deshalb auch dieses Jahr als wertvoller Kompass erweisen, der Wohnungssuchende auf dem Markt zuverlässig begleitet.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
SVIT ZÜRICH  
Siewerdstrasse 8  
8050 Zürich  
Tel +41 (0)44 200 37 80  
Fax +41 (0)44 200 37 99  
www.svit-zuerich.ch  
svit-zuerich@svit.ch



## INFORMATIONEN ZUR SVIT IMMOBILIEN-MESSE 2013

**Daten:** 3. bis 5. Mai 2013

**Öffnungszeiten:** Freitag 3. Mai 15 bis 19 Uhr, Samstag und Sonntag 4. und 5. Mai je 10 bis 17 Uhr.

**Ort:** Kongresshaus, Claridenstrasse, Eingang K, Zürich

**Eintritt:** kostenlos

**Website:** www.svit-immo-messe.ch

**Eröffnungsveranstaltung (für Vertreter der Branche und Medien):**

3. Mai, 15 Uhr, Kongresshaus, Zürich

**Kontakt für Rückfragen:** Pascal Stutz, SVIT Zürich, Telefon 079 404 52 31, Mail: p.stutz@svit-immo-messe.ch

**Veranstalter:** Schweizer Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), Mitgliederorganisation Zürich

## Eine Enthärtungsanlage erhöht den Komfort spürbar und sorgt für Werterhaltung der Liegenschaft

# Weniger Kalk = Weniger Energieaufwand

► **Viele Wohnungs- und Hausbesitzer kennen die Auswirkungen von hartem Wasser: Verkalkte Armaturen, Rohrleitungen, Duschkabinen, Boiler und Kaffeemaschinen, höhere Stromrechnung, teure Reparaturen, hoher Reinigungsaufwand, Hautirritationen, um nur einige davon zu nennen. Gerade beim hohen Ausbaustandard von heutigen Wohnbauten werden Geräte und Armaturen durch Kalk rasch beeinträchtigt, so dass Kalkablagerungen oft als sehr störend empfunden werden und sich auch auf der Stromrechnung bemerkbar machen. Es gibt aber zum Glück für alle betroffenen Eigenheimbesitzer eine seit vielen Jahren bewährte Lösung, die das Wohlfühl und die Werterhaltung massiv steigert.**

**WIRKSAM GEGEN KALK: ENTHÄRTUNG DURCH IONENAUSTAUSCH.** Dank enthärtetem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel einge-



Das Topmodell Weichwassermeister® GSXplus passt den Salzverbrauch und die Resthärteeinstellung automatisch der Rohwasserqualität an

spart. Weiches Wasser verbessert auch den Geschmack von Kaffee und Tee, wohnt uns beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. Mit einer Enthärtungsanlage können teure Sanierungen vermieden werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. In einem durchschnittlichen Schweizer Haushalt lassen sich durch weiches Wasser so einige hundert Franken pro Jahr sparen. Mit einer sogenannten «Benutzervereinbarung» muss die Anlage zudem nicht einmal gekauft werden, sondern man kann als Hausbesitzer oder Stockwerkeigentümer bereits für einen geringen monatlichen Pauschalbetrag von herrlich weichem Wasser profitieren und sofort beginnen, etwas für spürbar mehr Komfort und das Portemonnaie zu tun. Im Rundumsorglos-Paket sind Service und Wartungsarbeiten inklusive einer 100 % Garantie während der ganzen Vertragslaufzeit automatisch inbegriffen, so dass die Anlage auch nach vielen Jahren noch Freude bereitet. Die Erfahrung zeigt: Wer das Gefühl von weichem Wasser einmal erlebt hat, will dieses nicht mehr missen.

**BESONDERS KOMFORTABEL FÜR STOCKWERKEIGENTÜMER.** Mit der beschriebenen Benutzervereinbarung können alle Hausbesitzer, aber auch Stockwerkeigentümer von einer sehr bequemen Lösung profitieren. Bei diesem Modell muss sich auch niemand mehr im Speziellen um die Enthärtungsanlage kümmern, da alle Dienstleistungen durch Atlis erbracht werden. Atlis finanziert das Gerät und führt regelmässig alle Wartungsarbeiten und Kontrollbesuche durch. Auch die Salzlieferrung ist während der ganzen Vertragslaufzeit inbegriffen. Die sparsamen Enthärtungsanlagen der führenden Marke Grünbeck benötigen zudem nur wenig Strom und produzieren nur geringe Abwassermengen.

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

**JETZT VOM 500 FRANKEN AT LIS-ENERGIEBONUS PROFITIEREN.** Mit dem Einbau einer Enthärtungsanlage werden Kalkablagerungen auf Wärmetauscherflächen (z.B. im Boiler, Kaffeemaschine, Wasserkocher, Waschmaschine usw.) dauerhaft und nachweislich reduziert. Somit kann weiches Wasser Energiesparen in erheblichem Mass unterstützen.

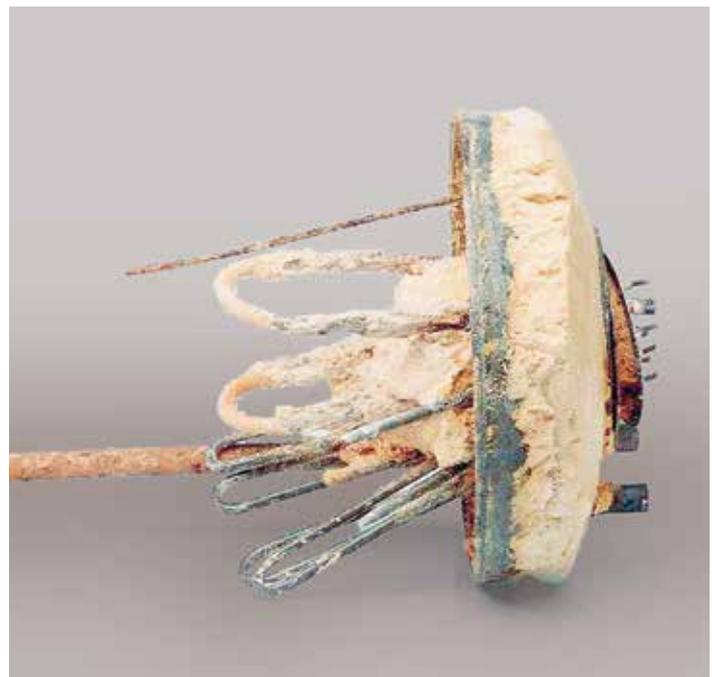
Atlis fördert das Energiesparen in der Schweiz und bezahlt deshalb ab 1.4.2013 den ersten 500 Kunden beim Abschluss einer Benutzervereinbarung oder beim Kauf einer Enthärtungsanlage einen Energiebonus von CHF 500.00, der einmalig an der Rechnung in Abzug gebracht wird.

der Härtegrad jedes Wassers rasch bestimmt und anhand einer Skala einfach festgestellt werden, ob eine Enthärtungsanlage sinnvoll ist.

**KEIN SILBER IM WASSER.** Im Gegensatz zu den meisten auf dem Markt erhältlichen Anlagen arbeiten unsere Enthärtungsanlagen anstelle von Silberharz mit einer hochmodernen Elektrolysedesinfektion, so dass die Zugabe von Silberionen im Trinkwasser absolut ausgeschlossen werden kann.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

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



Eine Enthärtungsanlage bekämpft die Bildung von Kalkablagerungen wirksam und sorgt für geringeren Energieverbrauch

# Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit über 15 Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor zwei Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet

werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in den Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilien-Vermarktung
- Immobilien-Bewertung

Die Kurse dauern zwischen 20 und 60 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

Für Berufsleute, welche über eine dreijährige Berufserfahrung zum Zeitpunkt der Berufsprüfung verfügen, werden Kurse für verschiedene Fachausweise angeboten. Von den vier möglichen Ausbildungsrichtungen werden in Bern deren drei angeboten:

- Immobilienbewirtschaftler mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

Lediglich die Ausbildung zum Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel kann gelten, dass sich rund die Hälfte des Kurses mit dem jeweiligen fachlichen Inhalt auseinandersetzt. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet.

Nach wiederum dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend das Eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder angestrebt werden, zu welchem in diesem Jahr nach einem fünfjährigen Unterbruch wieder mit einer vollen Klasse in Bern ein Lehrgang angeboten wird.

Die Lehrgänge der SVIT SRES am Feusi Bildungszentrum zeichnen sich durch folgende Merkmale besonders aus:

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge

- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis
- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus.

Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90 %!

An den regelmässig stattfindenden Informationsanlässen können auch Sie sich über die Einzelheiten der insgesamt beinahe 90 Ausbildungen und insbesondere die Immobilienlehrgänge beraten lassen.

**WEITERE INFORMATIONEN**

Feusi Bildungszentrum  
Max-Daetwyler-Platz 1  
3014 Bern  
Tel. 031 537 37 37  
info@feusi.ch  
www.feusi.ch



Eidg. Diplom	Immobilien-Treuhänder			
Eidg. Fachausweis	Immobilienbewirtschaftler	Immobilienvermarkter	Immobilienbewerter	Immobilienentwickler
Sachbearbeitung	Bewirtschaftungsassistent für STWE SVIT	Liegenschaftsbuchhaltungsassistent SVIT	Immobilienbewertungsassistent SVIT	
	Bewirtschaftungsassistent für MIET SVIT		Vermarktungsassistent SVIT	

ANZEIGE



## «Unterfordert?»

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

  
**SWISS REAL ESTATE SCHOOL**

Weitere Infos unter: [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

# Schindler 3400 – der Aufzug ohne Dachaufbau

► **Mit dem Modell 3400 bietet Schindler erstmals einen Aufzug an, der ohne Dachaufbau für die Überfahrt auskommt. Damit sind viele Probleme bei der Erschliessung von Mehrfamilienhäusern mit Aufzügen auf einen Schlag gelöst.**

Leistungsfähige und bequeme Aufzüge sind aus Mehrfamilienhäusern nicht mehr wegzudenken. Einerseits werden sie im Rahmen des Gesetzes zur Gleichstellung behinderter Menschen (BehiG) bei Neubauten und grösseren Umbauten zwingend verlangt. Andererseits ist es für Mieter und Käufer heute aus Komfortgründen selbstverständlich, dass ihre künftige Wohnung mit einem Aufzug erreichbar ist. Das gilt gerade für die besonders beliebten und entsprechend teuren zweigeschossigen Attikawohnungen. Hier ist ein Aufzug, der beide Stockwerke erschliesst, ein wichtiges Kriterium beim Verkauf oder der Vermietung.

#### KOMPAKT, SCHNELL, LEISTUNGSFÄHIG.

Bei Planern, Architekten und Bauherren hingegen verursacht der Wunsch nach einem Aufzug hin und wieder Sorgenfalten. Heikelster Punkt ist meist der Aufbau auf dem Dach für die Überfahrt des Schachtes, der für die Sicherheit der Servicetechniker bei Arbeiten auf der Aufzugskabine nötig ist. Dieser Aufbau stört die schnörkellose Ästhetik moderner Bauten und führt zu bauphysikalisch heiklen Stellen – Stichwort Wärmeverluste – beim Anschluss an die Dachhaut.

Zudem verstellt die Überfahrt den Nachbarn unter Umständen die Sicht und bewegt sie deshalb zu einer Ein-

sprache gegen das Bauprojekt. Oder der Aufbau führt zu Konflikten mit den Baugesetzen, weil dadurch die maximale Höhe eines Gebäudes überschritten wird. Nicht zuletzt deshalb muss etwa bei Attikawohnungen hin und wieder auf die Erschliessung des obersten Stockwerkes per Aufzug verzichtet werden, was wiederum den Wert der Wohnungen schmälert.

Der neu lancierte Schindler 3400 löst all diese Probleme: Es benötigt keinen Dachaufbau für die Überfahrt mehr und kann trotzdem mit einer Geschwindigkeit von 1,0 m/s, einer Förderhöhe von bis zu 30 Metern sowie einer Kabinenkapazität von 5 bis 13 Personen locker mit den gängigen mechanischen Aufzugsanlagen mithalten.

**RUCKSACK AN SCHIENEN.** Bereits eine Geschosshöhe von 2.40 Metern im obersten Stockwerk genügt für den Einbau eines Schindler 3400. Möglich wird der Verzicht auf den Dachaufbau durch die innovative Konstruktion: Bei klassischen Aufzügen wird die Kabine an den gegenüberliegenden Schachtwänden von je einer Schiene geführt. Beim neuen Schindler 3400 hingegen hängt die Kabine – ähnlich einem Rucksack – an zwei Schienen, die an derselben Schachtwand befestigt sind.

Das Prinzip lässt sich mit jenem eines Gabelstaplers vergleichen, dessen Gabel ebenfalls durch zwei parallele Schienen geführt wird. Der äusserst kompakte Antrieb des Schindler 3400 findet oben im Schachtkopf zwischen den beiden Schienen Platz – ein separater Maschinenraum wird deshalb nicht benötigt. Durch die kompakte Bauweise



kann die Kabine des Aufzugs am Antrieb vorbei bis ganz nach oben fahren. Und nach dem Herausnehmen der Seitenwand lassen sich fast alle Servicearbeiten direkt aus der Kabine heraus erledigen – eine Lösung, bei der die Sicherheit der Servicetechniker auch ohne Überfahrt gewährleistet ist. Eine platzsparende Lösung haben die Konstrukteure auch für die Steuerung der Aufzugsanlage gefunden. Diese ist fast unsichtbar im Türpfosten eines beliebigen Zugangs zum Aufzug integriert.

Die kompakte Bauweise des Schindler 3400 löst nicht nur viele Probleme bei Neubauten, sondern bietet sich auch für die Nachrüstung von Altbauten an, die bis anhin ausschliesslich mit einer Treppe erschlossen waren. Da nur eine Schachtwand tragend ausgeführt werden muss, lässt sich der Aufzug einfacher und zurückhaltender in den bestehenden Grundriss integrieren. Und durch den Wegfall des Dachaufbaus entfallen vor allem bei historischen Gebäuden oder solchen mit einem Giebeldach die sonst üblichen Diskussionen mit den Behörden bezüglich Schutz des Ortsbildes.

**EINFACHER PLANUNGSPROZESS.** Trotz der vom gängigen Schema abweichenden Konstruktion ändert sich beim Schindler 3400 – vom nicht mehr benötigten Dachaufbau einmal abgesehen – beim Planungsprozess für Architekten und Bauingenieure nichts: Die Schachterschnitte sind gleich gross dimensioniert wie bei anderen Aufzügen der-

selben Grössenklasse. Der Zugang ist sowohl einseitig als auch mit zwei gegenüberliegenden Türen möglich. Aufgrund seiner vielen Vorteile dürfte der neue Schindler 3400 künftig wohl immer ganz vorne auf der Auswahlliste von Planern und Architekten stehen.

#### ECKDATEN

**Nutzlast**  
400 – 1000 kg, 5 – 13 Personen  
**Förderhöhe**  
Max. 30 m, max. 14 Haltestellen  
**Einseitiger Zugang**  
400 kg, 535 kg, 675 kg, 800 kg, 1000 kg  
**Zweiseitiger Zugang**  
400 kg, 535 kg, 675 kg, 800 kg, 1000 kg  
**Türbreite**  
800 mm, 900 mm (750 mm für 400 kg)  
**Türhöhe**  
2000 mm, 2100 mm (optional)  
**Schachtkopfhöhe**  
Min. 2400 mm  
**Schachtgrubentiefe**  
1060 – 1150 mm  
**Schachtbreite**  
1400 – 1600 mm  
**Schachttiefe**  
1350 – 2650 mm  
**Antrieb**  
Getriebelos/frequenzgeregelt  
**Geschwindigkeit**  
1,0 m/s  
**Steuerung**  
Rufsteuerung, abwärts sammelnde und selektiv sammelnde Steuerung

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
[www.schindler.ch](http://www.schindler.ch)



Störende Dachaufbauten fallen beim neuen Schindler 3400 weg. Das macht nicht nur aus ästhetischen Gründen Sinn, sondern hilft auch, Energie zu sparen.

# Der Schweizer FM-Markt ist in Bewegung

► **Im Dienstleistungsmarkt für anspruchsvolle Immobilien und Infrastrukturobjekte werden die Karten neu gemischt: Aus der MIBAG Property + Facility Management AG wird Bouygues Energies & Services. Seit dem 1. April richtet sich das Unternehmen neu aus.**

Das Mutterhaus von MIBAG, die ETDE SA in Frankreich, tritt seit März weltweit unter dem neuen Namen Bouygues Energies & Services auf. Dieses globale Re-Branding zeigt auch in der Schweiz Wirkung: die MIBAG Property + Facility Management AG und ihre Tochterunternehmen Bischofberger AG, D+H Management AG und Balestra Galiotto TCC SA werden zu Bouygues Energies & Services.

**NEUER NAME, NEUES GESICHT, NEUE STRUKTUR.** Nebst dem neuen Namen und dem neuen visuellen Auftritt verändert sich auch die Unternehmensstruktur. MIBAG und ihre Töchter treten in Form von vier neuen Unternehmen auf:

- Bouygues Energies & Services Facility Management
- Bouygues Energies & Services Facility Services
- Bouygues Energies & Services Technics
- MIBAG Property Managers

Vier rechtlich voneinander getrennte Säulen, wobei sich jedes Unternehmen auf seine Kernkompetenz konzentriert. Die vier Unternehmen arbeiten dabei stark im Kundenfokus, projekt- und auftragsbezogen eng und vernetzt zusammen.

Das Dienstleistungsspektrum, die Kompetenzbreite und der Umfang der durch eigene, ausgebildete Fachspezialisten erbrachten Leistungen sind in dieser Art im Schweizer FM-Markt neu und einzigartig.

**LÜCKENLOSES LEISTUNGSSPEKTRUM MIT GEGEN 100% EIGENFERTIGUNGSTIEFE.** Kunden wünschen sich möglichst wenig Schnittstellen, klare Verantwortlichkeiten und Dienstleister, die für sie eine vollständige, umfassende Immobilienbetreuung garantieren. Bouygues Energies & Services geht auf diese Bedürfnisse ein. Das komplette Leistungsspektrum wird über den gesamten Lebenszyklus und die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie angeboten, von der ersten Phase der Planung über die Projektierung bis zur Realisierung und zum Betrieb. Somit lassen sich die Nachhaltigkeit und die Betriebskosten eines Gebäudes optimieren. Die Leistungen werden durch gegen 100% eigene Fachspezialisten abgedeckt, was eine verlässliche Qualität auf hohem Niveau gewährleistet. Dank der übersichtlichen transparenten Struktur können Kunden die gesamte Dienstleistungspalette überblicken.

**EINE ANSPRECHPERSON UND NATIONALE PRÄSENZ.** Kundennähe ist auch hinsichtlich Verantwortungsträger oberstes Gebot. So gilt das Prinzip: «Für jeden Kunden seinen persönlichen Ansprechpartner, der die Verantwortung für Qualität, Termine und Kosten übernimmt.» Die Schnittstellen werden intern koordiniert, wobei die Verantwortlichkeiten

**ZAHLEN UND FAKTEN ZU BOUYGUES ENERGIES & SERVICES IN DER SCHWEIZ**

- 1300 betreute Gebäude
  - 50 000 betreute Arbeitsplätze
  - 3 Mio. m² bewirtschaftete Gebäudefläche
  - 5500 Mietverträge
  - 12 Mrd. CHF betreute Immobilienwerte
  - 800 Mitarbeitende in der ganzen Schweiz
  - Zertifizierung nach ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 50001 (Energiemanagement)
- (Zahlen 2012)

**ZAHLEN UND FAKTEN ZU BOUYGUES ENERGIES & SERVICES INTERNATIONAL**

- 1,7 Mrd. EUR Umsatz
  - 4,6 Mrd. EUR Auftragsportfolio
  - 100 langfristige Verträge (PPP-Verträge, öffentliche Hand etc.)
  - 12000 Mitarbeitende verteilt in 25 Ländern, auf vier Kontinenten
- (Zahlen 2012)

ten klar definiert sind. Mit 10 Niederlassungen und 20 Servicestandorten ist Bouygues Energies & Services in der Schweiz flächendeckend präsent und lokal stark verankert. Die Innovationskraft und die Sicherheit eines international renommierten Mutterhauses unterstreichen diese Stärke zusätzlich.

**DER NAME MIBAG BLEIBT ERHALTEN.** Während unter dem Dach von Bouygues Energies & Services sämtliche Dienstleistungen rund um die Nutzung von Immobilien angeboten werden, bleibt im Bereich Property Management der Name MIBAG erhalten. Eine bewusste Entscheidung, die während der Aufgleisung des Change-Prozesses gefällt wurde – so CEO Stéphane Schneider: «Bei

MIBAG Property Managers haben wir alle Leistungen gebündelt, die sehr eigentümer- und investorennahe sind. Wir sind hier die treuhänderischen Vertreter der Eigentümerseite, haben «den Hut und die Brille» der Investoren auf und vertreten deren Interessen gegenüber dem Nutzer. Diese Interessenabgrenzung ist für uns von zentraler Bedeutung, und dies wollen wir auch mit dem Namen sichtbar machen.»

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
 Bouygues Energies & Services  
 Bernerstrasse Süd 167  
 8048 Zürich  
 Tel. 058 800 44 44  
 info@bouygues-es.com  
 www.bouygues-es.ch

**BOUYGUES**  
ENERGIES & SERVICES

**Facility Management**

- Mandatsführung
- Immobilienbetrieb
- Immobilienunterhalt

**BOUYGUES**  
ENERGIES & SERVICES

**Facility Services**

- Reinigung
- Sicherheit

**BOUYGUES**  
ENERGIES & SERVICES

**Technics**

- Heizung/ Lüftung/ Klima
- Elektro
- GU-Projekte

**MIBAG**  
PROPERTY MANAGERS

**Property Management**

- Beratung
- Büroplanung
- Bauprojekte
- Immobilienreuehand

Neue Struktur: Für die Kooperation aller vier Unternehmen untereinander gilt: «Vernetzt agieren, unabhängig offerieren und mit eigenen Fachspezialisten gemeinschaftlich realisieren.»

## BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

**Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):**

- Einzelabonnement CHF 66.65  
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.15      Lehrgang: \_\_\_\_\_

### Adressangaben

Firma \_\_\_\_\_  
Name / Vorname \_\_\_\_\_  
Strasse / PF \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_



**Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\***

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 66.65  
- weitere Adressen: CHF 29.20

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

\* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben.  
Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an [info@edruck.ch](mailto:info@edruck.ch) mitgeteilt werden.  
E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen  
Preise inkl. 2.5% MWSt

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

▶ BAUMPFLEGE

**baumART**

Pflege und Diagnose  
für den Baum

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

**Baumart Luzern GmbH**  
6004 Luzern T 041 410 83 63

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

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER  
BAUCONTROL AG**

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

**Sicherheit.**

**certum**  
Elektrokontrolle und Beratung

**Certum Sicherheit AG**, Überlandstr. 2,  
8953 Dietikon, Telefon 058 359 24 61  
Unsere weiteren Geschäftsstellen:  
Bremgarten AG, Freienbach,  
Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen,  
Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil,  
Wetzikon und Zürich

▶ 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 Rohrinnen-  
sanierung im Gebäude

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

▶ HAUSHALTGERÄTE /  
ELEKTROSERVICE

  
**ELEKTRO  
FÜRST**

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

▶ HAUSTECHNIK

  
**domotec**

**DOMOTEC AG**  
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,  
Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstüt-  
zung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme,  
Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer  
Lindengutstrasse  
4663 Aarburg  
Tel. 062 787 87 87  
Fax 062 787 80 00  
www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen  
**D. REICHMUTH GmbH**

**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

  
**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** Real Estate Value Information System

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**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr 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

SOLUTIONS ON DEMAND

**Casasoft.ch**

**Effektives Immobilien-Management**

Casasoft AG  
Müligässli 1  
CH-8598 Bottighofen  
Tel. +41 71 686 94 94  
Fax +41 71 686 94 95  
info@casasoft.ch  
www.casasoft.ch



Integrationspartner für Immobilien-

**Bewirtschaftungs-Software und CAFM. Projektmanagement – ASP-Lösungen – Hosting – PC-Schulung – Verkauf**

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



Erweitert Ihre Leistung.

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

**GOLD PARTNER**  
2013  
ABACUS

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr 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 Liegenschaftenverwaltung**  
– ID-IMMO  
– FM ServiceDesk  
– conjectFM

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

**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



**mse Arcus AG**  
Brauherstrasse 79  
CH-9016 St. Gallen  
Tel. +41 (0)71 280 00 10  
info@arcus.ch  
www.arcus.ch  
www.relion.ch

**www.OSALIS.ch**  
Your property management **guide**

Die einfache und vollständige Liegenschaftsverwaltung für **Fr 890.--**

Entdecken Sie die Software auf **www.osalis.ch**

**Quorum**  
Software

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



ImmoTop® + Rimo R4®  
Software für die Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG  
Obfelderstrasse 39  
CH-8910 Affoltern a.A.  
Tel. 044 762 23 23  
Fax 044 762 23 99  
info@wimmo.ch  
www.wimmo.ch

**INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrrenn- sanierung 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**  
Suhlerstrasse 24  
5036 Oberentfelden  
Tel. 062 865 66 77  
Fax 062 865 66 75  
info@knecht-rohrsanierung.ch  
www.knecht-rohrsanierung.ch



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

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

**RENOVA ROLL**  
es klappt rafft rollt

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

**LÜFTUNGSHYGIENE**



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

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

**OELTANKANZEIGE**

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

**RENOVATIONSFENSTER**



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

**4B**  
an der Ron 7  
6281 Hochdorf

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

**ROHRSANIERUNG**

**Promotec**

**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

S-Z

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



**BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG**  
 Kantonsstrasse  
 6212 St. Erhard / Sursee  
 Tel. 041 925 14 00  
 Fax 041 925 14 10  
 info@buerliag.com  
 www.buerliag.com



**HINNEN Spielplatzgeräte AG**  
 Spielgeräte & Parkmobiliar  
 Industriest. 8, P. 1/5  
 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**

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

**TROCKAG AG**  
 Moosmattstrasse 9  
 8953 Dietikon  
 Tel. 043 322 40 00  
 Fax 043 322 40 09



**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



MY SAUNA AND SPA

**KLAFS AG**  
 Oberneuhofstrasse 11  
 6342 Baar  
 T +41 41 760 22 42  
 F +41 41 760 25 35  
 baar@klafs.ch  
 www.klafs.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

## Echte Energieeffizienz beginnt mit der Technologie von Neurobat.

**Neurobat NIQ – der intelligente, lernfähige Regler ergänzt einfach die bestehende Heizungsregelung in Ihrem Einfamilienhaus und sorgt für hohe Energieeffizienz.** Installation und Inbetriebnahme durch unsere regionalen Fachpartner.

**Neurobat NIQ**

- Bis 30% Heizkosten sparen
- Gleichbleibender oder verbesserter Komfort
- Reduzierter CO<sub>2</sub>-Ausstoss

**NEUROBAT**  
 INTERIOR CLIMATE TECHNOLOGIES

Neurobat AG Sales & Marketing  
 5200 Brugg | Tel. +41 56 552 33 00  
 office@neurobat.net | neurobat.net

# 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:

Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil  
T 032 685 05 05, svit-solothurn@svit.ch

## SVIT TICINO

### Sekretariat:

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

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

### Sekretariat:

Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke  
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch

### Rechtsauskunft für Mitglieder:

Kummer Engelberger, Luzern  
T 041 229 30 30  
info@kummer-engelberger.ch

## SVIT ZÜRICH

### Sekretariat:

Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80,  
svit-zuerich@svit.ch

### Rechtsauskunft für Mitglieder:

Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,  
bisang@zurichlawyers.com

## KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

### Sekretariat:

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

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

### Sekretariat:

Irene Rommel, Schützenweg 34, 4123 Allschwil,  
T 061 301 88 01, sek-svit@svit.ch,  
www.sek-svit.ch

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

### Präsident und Sekretariat:

Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich,  
T 043 817 63 23, welcome@smk.ch,  
www.smk.ch

## SVIT FM SCHWEIZ

### Sekretariat:

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

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

16.–18.01.14 Pontresina

### SVIT Summer Campus

16.–18.06.13 Pontresina

### SVIT-Festival

31.08.13 Basel

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

18.04.13 SVIT Frühstück  
29.05.13 Mitgliederanlass Golfturnier  
21.08.13 Partnerfirmenanlass

### Basel

23.04.13 Generalversammlung

### Bern

20.06.13 Frühlingsanlass  
12.09.13 Generalversammlung

### Graubünden

19.09.13 Herbstversammlung

### Romandie

22.04.13 Assemblée générale

### Solothurn

04.06.13 Fachvortrag mit Lunch  
12.09.13 SVIT-Day  
21.11.13 Bänzenjass mit Fondue

### Ticino

23.05.13 Assemblea generale ordinaria, Locarno

### Zentralschweiz

03.05.13 Generalversammlung

### Zürich

18.04.13 Generalversammlung  
03.–05.05 SVIT Immobilien-Messe, Kongresshaus Zürich  
16.05.13 Stehlunch  
13.06.13 Stehlunch  
04.07.13 Sommer-Event

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

18.04.13 Generalversammlung  
07.05.13 Lunchgespräch, Au Premier, HB, Zürich  
09.07.13 Lunchgespräch, Au Premier, HB, Zürich  
03.09.13 Herbstanlass  
13.11.13 Lunchgespräch, Au Premier, HB, Zürich

### Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

14.05.13 Erfa Basel  
02.05.13 GV, D4 Business Center, Luzern  
15.05.13 Aufnahme-Assessment, Bern  
11.07.13 Seminar «Hotellerie und Gastronomie», Zürich, Holiday Inn Hotel  
22.08.13 Erfa Bern, Moosseedorf  
19.09.13 Valuation Congress 2013, KK Thun  
16.10.13 Seminar «Hotellerie und Gastronomie», Bern  
06.11.13 Aufnahme-Assessment, Bern

### Schweizerische Maklerkammer SMK

18.04.13 Fördermitglieder-Anlass  
30.05.13 Mitgliederanlass  
03.10.13 Generalversammlung

### SVIT FM Schweiz

22.05.13 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**  
66.65 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

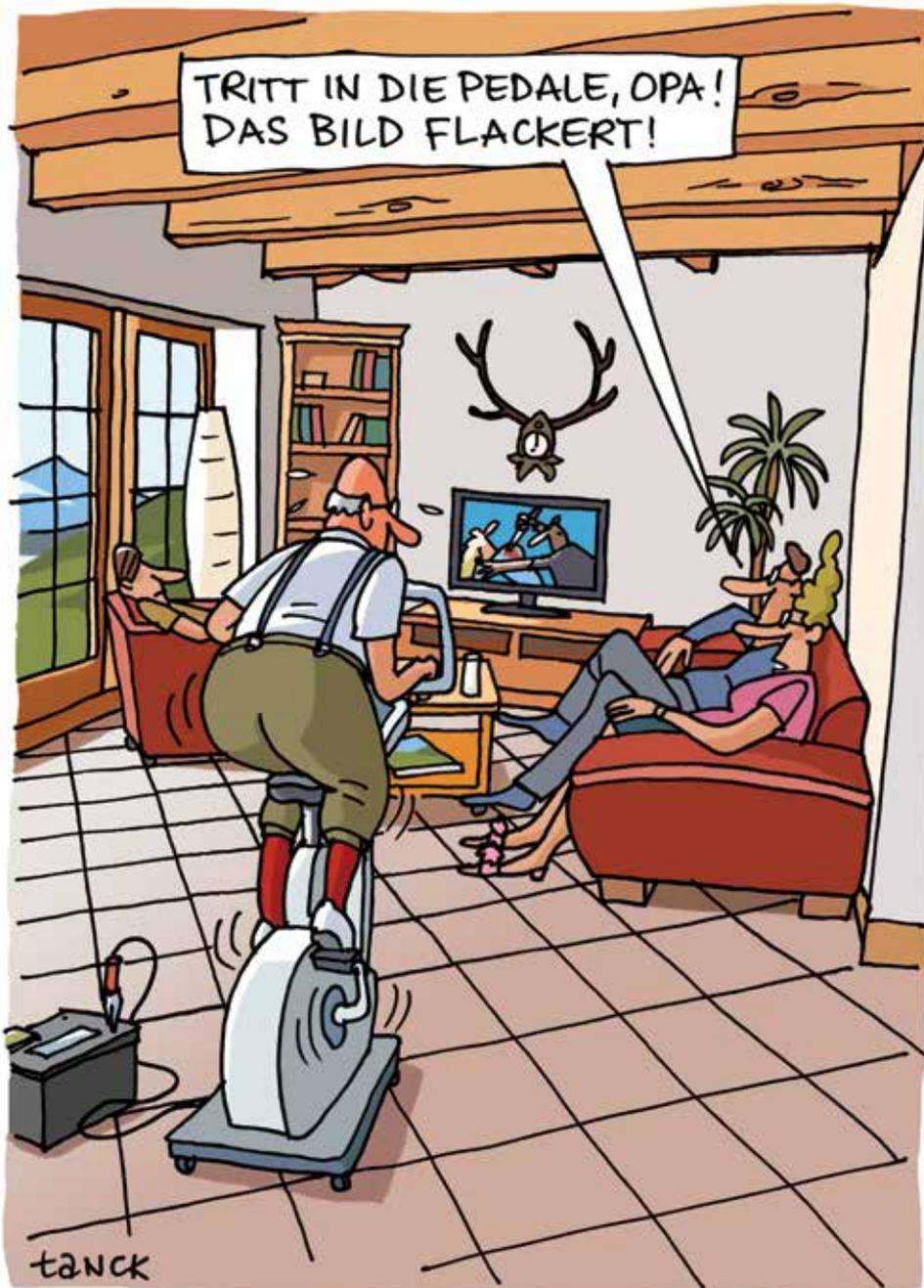
**REDAKTION**  
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)  
Simon Hubacher  
Mirjam Michel Dreier  
Corina Roeleven-Meister

**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.

# SCHULTHESS Waschmaschinen

## Die richtige Wahl bei Neubau und Renovationen



- Einfache Bedienung in 17 Sprachen
- Langlebigkeit made in Switzerland
- prePaid-Card-System: 100%ige Kostentransparenz auf dem Display
- Energy-Label A+++
- Dichtes Servicenetz in der ganzen Schweiz, 7 Tage/24h für Sie da: Tel. 0844 888 222



**SCHULTHESS**

Wäschepflege mit Kompetenz

[www.schulthess.ch](http://www.schulthess.ch)

Energie  
+  
Service  
=



## Aus MIBAG wird Bouygues Energies & Services

MIBAG Property + Facility Management AG heisst ab 1. April 2013 Bouygues Energies & Services. Mit neuem Namen und neuem Gesicht richten wir uns auch mit einer neuen Struktur konsequent auf Ihre Bedürfnisse als Kunde aus. Freuen Sie sich auf ein Beratungs- und Dienstleistungsspektrum, wie es in dieser Kompetenzbreite in der Schweiz neu und einzigartig ist. Verlassen Sie sich auf ein konstant hohes Qualitätsniveau dank einer Eigenfertigungstiefe gegen 100%. Und bauen Sie auf einen Partner, der Versprechen einhält und sich erst dann zufrieden gibt, wenn auch Sie vollumfänglich zufrieden sind.