

# immobilia



## FACILITY MANAGEMENT

SEITE 4

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Verdikt aus Lausanne zum Zweitwohnungsbau.....	13
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Wann ist der Immobilienverkauf MWST-pflichtig?.....	28
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Facility Services: Mehrwert dank Concierge.....	46

## GESCHLOSSEN DAGEGEN HALTEN



**URS GRIBI**  
«Das Bundesgericht hat die Politik zurückgepiffen.»

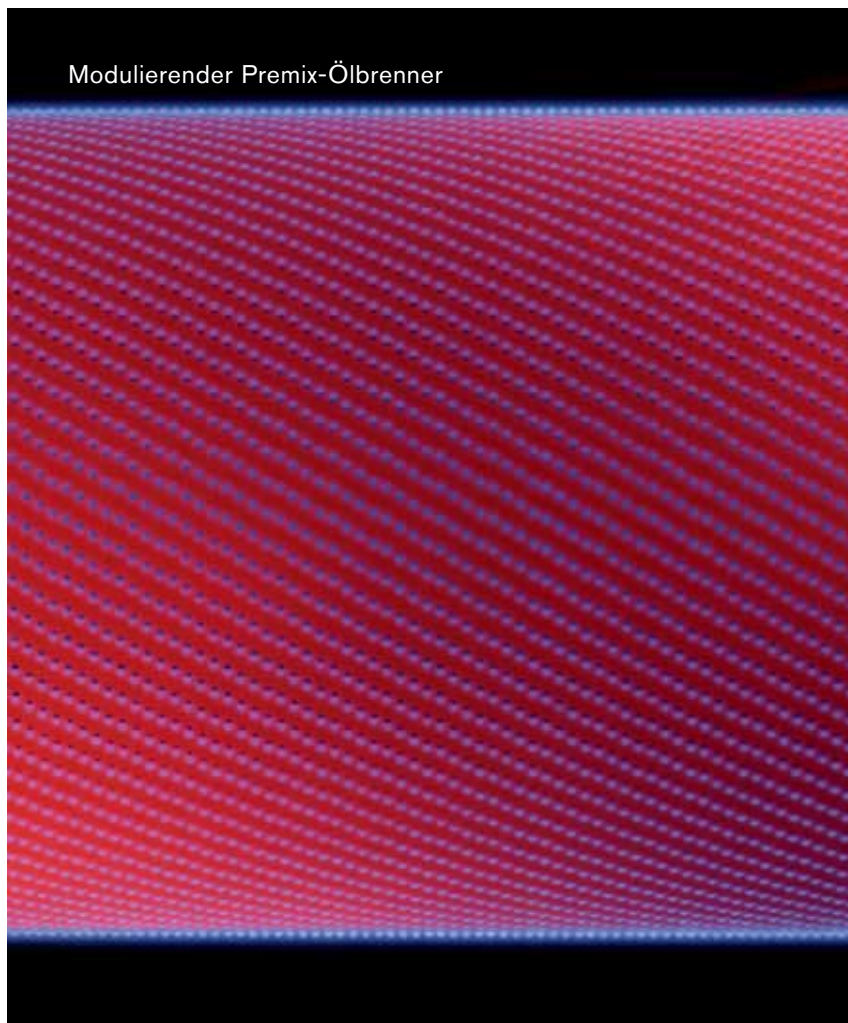
• Nun hat also das Bundesgericht zwei wegweisende Urteile gefällt: Die Vorschriften zur Beschränkung von Zweitwohnungen gelten bereits ab dem Datum der Abstimmung vom März 2012. Zahlreiche Bauvorhaben, die noch letztes Jahr bewilligt worden sind, müssen durch die Kantone nun neu geprüft werden. Und Franz Webers Helvetia Nostra ist in den Baubewilligungsverfahren zu Zweitwohnungsbauten beschwerdeberechtigt.

Man kann es nicht anders sagen: Das Bundesgericht hat die Politik zurückgepiffen. Die bürgerlichen Parteien scheinen sich damit abgefunden zu haben. Einzig CVP-Präsident Christophe Darbellay meldete sich zu Wort und drohte mit dem Referendum gegen das geplante Ausführungsgesetz. Nur um dafür einen Tag später von eigenen Parteileuten gemassregelt zu werden. Derart gestärkt schreiten Webers Knappen, allen voran Ex-Buwal-Chef Philippe Roch, auf ihrem Feldzug gegen die kalten Betten frohlockend voran – und kennen kein Pardon.

Unter dem Deckmantel des Heimatschutzes wird hier ein politisches Trauerspiel aufgeführt, das noch lange nicht zu Ende ist. Nur völlige Geschlossenheit in den bürgerlichen Reihen kann noch verhindern, dass das Ausführungsgesetz zum endgültigen Fiasko für Eigentümer, Bau- und Immobilienbranche wird. Alles andere wäre fatal.

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



**Titelbild:**  
Prof. Markus Wehrmüller, ZHAW  
(Foto: Ivo Cathomen)

## FOKUS

- 04 «FM – VOLKSWIRTSCHAFTLICH RELEVANT»**  
Prof. Thomas Wehrmüller, Leiter des Instituts für Facility Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft in Wädenswil, über die Notwendigkeit zur Hochschulausbildung und Forschung im FM.

## IMMOBILIENPOLITIK

- 10 BUNDESTRAT OPTIMIERT WOHNUNGSPOLITIK**  
Eingriffe in die Preisbildung lehnt der Bundesrat ab, eine Revision des Mietrechts will er jedoch prüfen.
- 11 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK**  
Der hypothekarische Referenzzinssatz bleibt weiterhin unverändert.
- 13 MACHTWORT DES BUNDESGERICHTS**  
Mit seinem Urteil zum Zweitwohnungsbau hat das Bundesgericht Leitlinien gesetzt und sämtlichen kantonalen Gerichten widersprochen.

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 ENTSPANNTE LAGE AUF DEM WOHNUNGSMARKT**  
Hohe Wohnungsproduktion, weiterhin tiefe Zinsen und stabile Baupreise wirken entlastend.
- 15 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**  
Ivo Cathomen wird neuer Geschäftsführer der SVIT Verlag AG.
- 23 AKQUISITION – ZEHN GEHEIME TIPPS**  
Lars Grosenicks Kolumne über Erfolg in Akquisition und Liegenschaftenverkauf.
- 24 KOMPONENTEN DES AGIOS**  
Es gibt sachliche Gründe, die für eine Differenz zwischen Marktkurs und Nettoinventarwert von Immobilienaktien sprechen.

## IMMOBILIENRECHT

- 26 MRA ABSTRACT: KÜNDIGUNG OHNE WILLKÜR**  
Der Wunsch des Vermieters, den Frieden in der Mietliegenschaft wiederherzustellen, stellt ein schützenswertes Interesse an der Auflösung des Mietverhältnisses dar. Er darf dabei jedoch nicht willkürlich handeln.
- 28 STEUERPFLICHTIG ODER NICHT?**  
Die Eidg. Steuerverwaltung hat ihre Praxis zur Abgrenzung festgelegt, ob der Verkauf einer Immobilie von der MWST ausgenommen oder steuerbar ist.

## MANAGEMENT

- 30 NUTZEN UND SCHRECKEN VON SCHNITTSTELLEN**  
Nur mit Know-how, Ausdauer und Zusammenarbeit funktionieren Schnittstellen in der Informatik.
- 32 GESCHÄFTSMODELL MIT ZUKUNFT**  
Der FM Monitor 2012 zeigt in seiner Marktanalyse vier Haupttrends bei der Ausgestaltung der Geschäftsmodelle am Immobilienmarkt.
- 35 KONTINUITÄT GEWÄHRLEISTET**  
Die CST Camenzind Software AG hat ihren Geschäftsbereich Immobiliensoftware Anfang Januar in die W&W Immo Informatik eingebracht.

## BAU & HAUS

- 36 ÜBER GENERATIONSGRENZEN**  
Mit der Überbauung «Im Vieri» entstand in Schwerzenbach ZH ein Projekt mit Vorbildcharakter.
- 39 SICHERHEIT UND ENERGIEEFFIZIENZ**  
Die Vereinbarkeit dieser beiden Aspekte in der Aufzugstechnologie ist anspruchsvoll, aber möglich.
- 40 MEHRFACHZERTIFIZIERUNG IM TREND**  
Um Stärken und Schwächen einzelner Labels auszugleichen, entwickelt sich ein Trend zur Mehrfachzertifizierung von Gebäuden.
- 44 VOM BAU IN DEN BETRIEB**  
Planungs- und baubegleitendes FM sorgen dafür, dass das volle Potenzial für die Nutzung ausgeschöpft werden kann.
- 46 MEHRWERT DANK CONCIERGE**  
Den modernen Concierge findet man nicht nur im 5-Sterne-Hotels oder im Ausland – auch die Schweiz erkennt dessen Vorteile.

## IMMOBILIENBERUF

- 48 LIEBESERKLÄRUNG AN DAS FACILITY MANAGEMENT**  
Der 5. FM Day zeigt Bedeutung und Begeisterung der Branche.
- 53 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## MARKTPLATZ

- 56 STELLENINSERATE**
- 62 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 70 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 73 ADRESSEN & TERMINE**
- 74 ZUGUTERLETZT**
- 74 IMPRESSUM**

## • ZITIERT



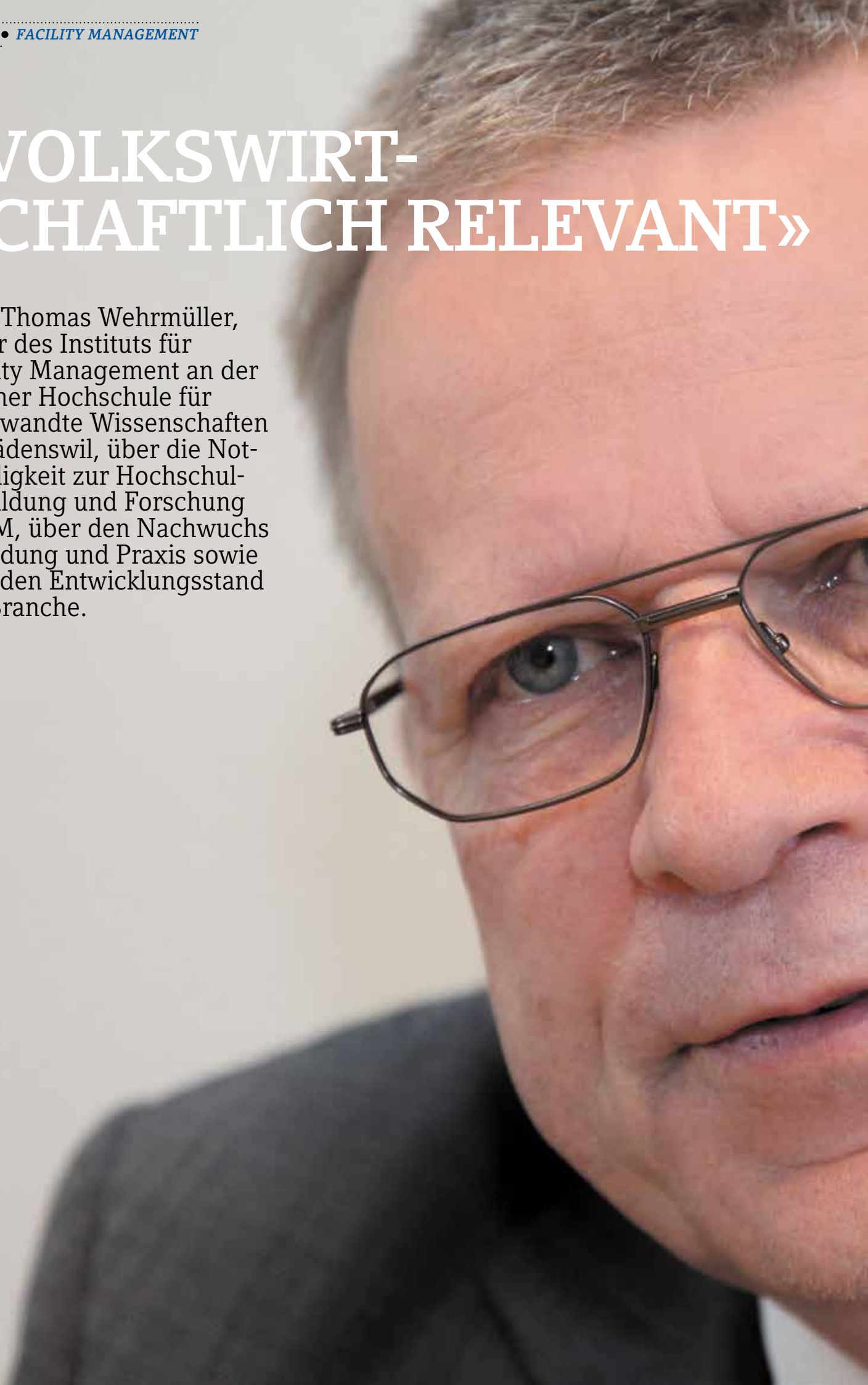
„Die Akquisition der marktführenden Tertium Gruppe ergänzt unser Portfolio um Prime-Immobilien, die eine geringe Konjunkturabhängigkeit und tiefe Leerstandsrisiken aufweisen und eine stabile Grundlage für weiteres profitables Wachstum bilden. Es ist unser Ziel, diese Anlagekategorie in den nächsten Jahren deutlich auszubauen.“

### MARKUS GRAF

CEO Swiss Prime Site AG,  
zur Übernahme der  
Tertium Gruppe

# «VOLKSWIRT- SCHAFTLICH RELEVANT»

Prof. Thomas Wehrmüller,  
Leiter des Instituts für  
Facility Management an der  
Zürcher Hochschule für  
Angewandte Wissenschaften  
in Wädenswil, über die Not-  
wendigkeit zur Hochschul-  
ausbildung und Forschung  
im FM, über den Nachwuchs  
in Bildung und Praxis sowie  
über den Entwicklungsstand  
der Branche.





IVO CATHOMEN\* ●

**– Thomas Wehrmüller, warum braucht es im FM eine Ausbildung auf Hochschulstufe?**

– FM macht rund 5% der Bruttowertschöpfung unserer Volkswirtschaft aus. Die ökonomische und ökologische Bedeutung, aber auch die vorhandenen Potenziale sind immens. Dies rechtfertigt ein Bildungsangebot, das FM ganzheitlich und systematisch erfasst. Ich nenne beispielhaft das Thema Energie. Allein die Tatsache, dass Immobilien für 40% des CO<sub>2</sub>-Ausstosses verantwortlich sind, zeigt die Relevanz. Hier können die unterstützenden Prozesse für die Wirtschaft im Bereich der Immobilien einen erheblichen Mehrwert leisten.

**– Und wie sieht es mit der Nachfrage der Wirtschaft nach Absolventen aus?**

– Die Wirtschaft hält uns vor, dass wir zu wenig Absolventen auf den Arbeitsmarkt bringen würden. Tatsächlich sind unsere Bachelor-Absolventen am Markt so begehrt, dass wir Mühe bekunden, genügend Studierende für den daran aufbauenden Master-Lehrgang zu gewinnen. Im Vergleich unter den Abgängern verschiedener Studienrichtungen werden die Berufseinsteiger im FM auch überdurchschnittlich gut bezahlt.

ANZEIGE

**Dudler Reinigungen**

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

Büros, Treppenhäuser  
Fenster, Wohnungen

*www.dudlers.ch*

*sauber ist schöner*





**– Braucht es diesen forschungsbasierten Master, wenn sich die Wirtschaft mit dem Bachelor-Abschluss zufrieden gibt?**

– Ich habe mich immer für die Etablierung des Master-Studiengangs eingesetzt. 2009 hat auch Frau Bundesrätin Doris Leuthard diese Frage mit ihrer Unterschrift unter die Zulassung bejaht. Damit sind wir die einzige Institution in der Schweiz, die den Master of Science in FM als Hauptstudiengang anbietet. Die Vergabe des Bundes war an die Bedingung geknüpft, dass die Institution die Funktion eines Kompetenzzentrums wahrnimmt. Dies schliesst eine anwendungsorientierte Forschung ein, die wir hier an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaft zunehmend international ausrichten. Wir wollen weltweit unter den drei führenden Zentren für Ausbildung und Forschung im FM sein. Zurück zur Frage: Wir sind durchaus stolz, wenn die Betriebe mit unseren Bachelor-Absolventen sehr zufrieden sind. Da aber optimale Supportprozesse volkswirtschaftlich relevant sind, freut es uns, wenn die Politik findet, dass FM-Master-Absolventen einen innovativen Beitrag zur Lösung von vielen aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen leisten können!

**– Gelegentlich wird behauptet, dass der Schweizer FM-Markt im internationalen Vergleich Aufholbedarf habe. Wie passt das mit Ihren**

**Bestrebungen zusammen, international führend zu sein?**

– Solche Aussagen über den Entwicklungsstand zweifle ich an. Ihn zu beurteilen und vergleichen hängt wesentlich von der Messmethode ab – sofern sich die Entwicklung überhaupt objektiv messen lässt. Wenn aber beispielsweise ein Anbieter wie ISS Schweiz innerhalb des weltweit tätigen Konzerns seit Jahren re-

ausgeprägt als in anderen Staaten. Der Grad des Outsourcings darf aber nicht als Mass der Professionalisierung verstanden werden. Es gibt viele Unternehmen, die ihr firmeneigenes FM hochprofessionell betreiben. Welche Form optimal ist, hängt von der ganz spezifischen Situation im Unternehmen ab. Was wir aber gelernt haben, ist, dass das strategische FM nicht fremdvergeben werden kann.

**» Workplace Management, Nachhaltigkeit und Building Information Modelling sind aktuell international die am intensivsten diskutierten Themen im FM.«**

gelmässig an der Spitze steht, dann frage ich mich, ob die Branche tatsächlich einen Aufholbedarf hat. Richtig ist allerdings, dass unsere Wirtschaft Modeströmungen mit Bedacht übernimmt. Das ist nicht nur im FM so und ist auch nicht zum Nachteil unserer Unternehmen. Wir lernen aus Fehlern der andern.

**– Woran denken Sie hier im FM-Bereich im Besonderen?**

– Ein Megatrend der vergangenen Jahre war das Outsourcing des FM. Diese Entwicklung war in der Schweiz weniger

Als Hochschule ist es nicht unsere Aufgabe zu beurteilen, was richtig oder falsch ist. Aber wir haben Leute auszubilden, die ganzheitlich denken. Das ist unser Beitrag an die Wirtschaft. Es ist wichtig, dass wir auf beiden Seiten – bei Anbietern und Kunden – professionell ausgebildete Leute haben. Nicht nur Kosten sind relevant, sondern der Mehrwert für das Unternehmen.

**– FM wird aber in der Schweiz noch als vergleichsweise junge Disziplin wahrgenommen.**

– FM-Dienste werden erbracht, seit es Immobilien gibt. Das Verständnis von FM als eigenständige Disziplin und tragende Support-Funktion für die Wirtschaft ist hierzulande tatsächlich noch relativ jung. FM macht immer noch eine Pionierphase durch – eine Phase, in der vieles möglich und vieles im Umbruch ist. Als wir vor zehn Jahren den Studiengang FM angekündigt haben, wurde dies noch hinterfragt. Heute ist FM in der Wirtschaft als Fachdisziplin breit akzeptiert, die unterstützenden Prozesse sind etabliert, und der Grundsatz, alle unterstützenden Prozesse zu managen, ist weitgehend anerkannt. FM-Unternehmen schätzen zudem ihre Wachstumsaussichten sehr positiv ein.

**– Lange haftete dem FM der Geruch von Putzmittel an. Ist diese einschrän-**

**kende Sichtweise mittlerweile überwunden?**

– Wenn ich unbedarfte Medienberichte wie jener jüngst in der «Weltwoche» lese, dann scheint dies noch nicht überall angekommen zu sein. Tatsache ist, dass die Gebäudereinigung eine Teilaufgabe der Facility Services und damit Teil des FM ist. Rein kostenmässig ist sie zudem von sehr grosser Bedeutung. Wenn wir für uns in Anspruch nehmen, unsere Ausbildung auf die Gesamtprozesse auszurichten, so umfasst dies eben auch die Gebäudereinigung. Interessanterweise ist es im Spitalbereich die Sauberkeit der Liegenschaft, die darüber entscheidet, wie die Qualität der gesamten Leistung im Spital wahrgenommen wird.

**– Wo sehen Sie Abgrenzungen des FM gegenüber benachbarten Gebieten?**

– Wir führten anfänglich eine Diskussion, ob wir unseren Studiengang Real Estate and Facility Management nennen sollen. Zwischen diesen Bereichen sehe ich zwar Schnittstellen, aber doch deutliche Unterschiede im Blickwinkel auf die Immobilie. FM hat im Fokus, welchen Nutzen die Immobilie für das Kerngeschäft leistet. Im Real Estate Management steht das Investment im Vordergrund.

**– Sie haben eingangs die Forschung im FM angesprochen. Wo setzen Sie hier Ihre Schwerpunkte?**

– Wir verfolgen vier Forschungsschwerpunkte im Bereich der Prozesse: Energiemanagement, Workplace Management, FM in Health Care und Consumer Facility Management. Was das Energiemanagement betrifft, so finden nicht nur

ANZEIGE

 ALL CONSULTING



## 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  
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**  
business software



• **BIOGRAPHIE**

Prof. Thomas Wehrmüller, seit 2000 Leiter Institut für Facility Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Wädenswil. Studium der Psychologie mit Schwerpunkt Angewandte Psychologie, Berufsberatung und Betriebspsychologie an der Universität Fribourg. •



wir, dass es hier Forschung braucht. Wir stellen mit unseren Liegenschaften heute die Weichen für die vom Bund angestrebte Energiewende, denn die Gebäude, die

vor allem um die Umsetzung der Spitalfinanzierung. Je nach Disziplin fallen 25 bis 40% der Gesamtkosten im Bereich der FM-Dienstleistungen an. Hier müs-

„Jeder siebte Nutzer versucht, die Gebäudetechnologie zu überlisten. Verhaltenspsychologie ist darum im FM eminent wichtig.“

2050 die Energiebilanz bestimmen, stehen heute bereits. Wir müssen zudem akzeptieren, dass Nachhaltigkeitszertifikate und die Realität im Betrieb zwei unterschiedliche Dinge sind. Das hat wesentlich damit zu tun, dass die Nutzer die Gebäudetechnik in grossem Stil auszutricksen versuchen. Hier befinden wir uns an der Schnittstelle zwischen Effizienz- und Verhaltensforschung. Der zweite Bereich, Workplace Management, ist vor dem Hintergrund des zunehmenden Flächenverbrauchs und der Verdichtungsbestrebungen interessant. Es braucht nicht nur ergonomische Arbeitsplätze, sie müssen von den Nutzern auch akzeptiert werden. Hier sind wir unmittelbar anwenderorientiert tätig. Im dritten Bereich, FM in Health Care, geht es

sen Spitäler effizienter werden. Und im vierten Bereich, dem Consumer FM, geht es um Themen wie begleitetes Wohnen oder IT-unterstütztes Wohnen im Alter. **„Ganz aktuell ist die Diskussion über das Doktorat auf Hochschulstufe. Wie stehen Sie dazu im FM-Bereich?“** – Vor einigen Jahren hätte ich mich nicht für das Doktorat auf Fachhochschulstufe eingesetzt. Heute fällt mein Urteil etwas differenzierter aus. Besonders für die Hochschulbildung benötigen wir Fachleute in Lehre und Forschung, die promoviert haben. Heute behelfen wir uns über befreundete Universitäten im Ausland. **„Sie kommen von der European Facility Management Conference in Prag zurück. Was beschäftigt die internationale FM-Szene?“**

–Es sind vor allem die drei Themen Workplace Management, Nachhaltigkeit und Building Information Modelling. Was die Arbeitsflächen im Kontext der Kosteneinsparungen in der Unternehmenswelt betrifft, so geht es vor allem darum, Flächen effizienter zu nutzen, ohne dabei die Qualität der Arbeitsumgebung zu senken und die Akzeptanz zu verlieren. Wir müssen uns bewusst sein, dass regelmässig nur 50% der Arbeitsplätze belegt sind. Non-territoriale Büroarbeitsplätze sind darum stark im Trend. Im Bereich der Nachhaltigkeit steht die Diskrepanz zwischen den Kennzahlen aus der Zertifizierung und den effektiven Werten aus dem Betrieb im Zentrum. Die Nutzer handeln oft nicht so, wie es sich die Planer vorstellen. Im Gegenteil: Etwa jeder siebte Benutzer versucht, die Prozesse zu umgehen oder auszutricksen. Hier kommt die Verhaltenspsychologie im FM ins Spiel. Wer, wenn nicht die FM-Fachperson, hat es in der Hand, einen entscheidenden Beitrag zu leisten, damit sich die Realität mit den Zielwerten deckt? •



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



# PROJEKT #6



**officeatwork-Lösung**  
für Livit AG, Zürich,  
umgesetzt und  
implementiert  
von Aandarta

« Mehr Effizienz – weniger Kosten. Mit officeatwork haben wir eine Lösung gefunden, die uns unabhängiger und flexibler macht und auch wirtschaftlich überzeugt. »

Beat Gmünder, Leiter Qualitätsmanagement & Marketing, Livit AG, Zürich

## **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 #6  
[aandarta.ch](http://aandarta.ch)



  
**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Integrationspartner für  
 **officeatwork**

# Bundesrat optimiert

Der Bundesrat verzichtet auf preisbildende Eingriffe in den Wohnungsmarkt, spricht aber bereits wieder von einer Mietrechtsrevision. Die nun vorgeschlagenen Massnahmen setzen auf der bewährten Wohnungspolitik auf.

SIMON HUBACHER\*

**OFFENLEGUNG PRÜFEN.** In verschiedenen parlamentarischen Vorstössen waren von linker und grüner Seite Sofortmassnahmen gegen die Wohnungsknappheit in Ballungszentren gefordert worden. Der Nationalrat verlangte im März 2013 zudem Massnahmen, mit welchen den negativen Auswirkungen der Personenfreizügigkeit auf dem Wohnungsmarkt begegnet werden soll. Volkswirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann empfahl in einem Diskussionspapier, dass Vermieter bei Mieterwechseln die Mietzinserrhöhung künftig obligatorisch offenlegen müssten.

Soweit kommt es nun aber nicht. Eingriffe in die Preisbildung auf dem Wohnungsmarkt lehnte der Bundesrat an seiner Aussprache von Mitte Mai ab. Immerhin will er eine Revision des Mietrechts prüfen, bei der die Bekanntgabe des Vormietzinses ein Element darstellen könnte. Linke und grüne Parteien sowie der Mieterverband warfen der Regierung vor, die Probleme auf dem Wohnungsmarkt nicht ernst zu nehmen. SVP und der Hauseigentümergebieterverband hingegen stemmten sich in ihren Reaktionen auf die bundesrätlichen Massnahmen gegen weitere «staatliche Eingriffe auf dem Wohnungsmarkt».

**BEWÄHRTE WOHNUNGSPOLITIK.** Offenbar will der Bundesrat vorderhand an den Grundsätzen seiner bisherigen Wohnungspolitik festhalten. Die marktwirtschaftliche Versorgung mit Wohnraum hat sich unter verschiedenen konjunkturellen Vorzeichen bewährt. Der grossen Mehrheit der Schweizer Bevölkerung steht generell qualitativ guter und auch bezahlbarer Wohnraum zur Verfügung. So ist das Verhältnis der Wohnungskosten zum Einkommen in den letzten Jahren stabil geblieben. Selbst in der jüngsten Phase von Wohnungsknappheit hat es sich gezeigt, dass der Markt funktioniert: Waren 2002 knapp 29 000 neue Wohnun-

gen gebaut worden, kamen 2011 rund 47 000 neue Einheiten auf den Markt. In einigen Städten und Agglomerationen besteht jedoch weiterhin ein Mangel an preisgünstigen Wohnungsangeboten. Deshalb sollen die bestehenden, marktergänzenden Förderprogramme massvoll ausgebaut und der gemeinnützige Wohnungsbau gestärkt werden.

» Der Mehrheit der Schweizer Bevölkerung steht qualitativ guter und bezahlbarer Wohnraum zur Verfügung.«

**ANPASSUNG DER WOHNRAUMFÖRDERUNG.** Der Bundesrat hat sich in seiner Aussprache mit zahlreichen Massnahmen befasst, die auf die Bereitstellung beziehungsweise auf die Erhaltung von preisgünstigen Wohnungen abzielen. Davon sollen mehrere umgesetzt oder im Detail geprüft werden. Eine Anpassung der Wohnraumförderungsverordnung (WfV) soll es ermöglichen, dass gemeinnützige Wohnbauträger (Wohnbaugenossenschaften, Stiftungen) Darlehen aus dem mit Bundesmitteln dotierten «Fonds de Roulement» nicht nur für den Neubau und die Erneuerung von Wohnungen, sondern auch für den Kauf von geeignetem Bauland beanspruchen können. Zudem sollen die Bedingungen für diese Darlehen (maximaler Betrag, Zinssatz, Amortisationsdauer) besser auf die jeweiligen Bedürfnisse der gemeinnützigen Investoren ausgerichtet werden. Um den einkommensschwachen Bewohnern von Liegenschaften, die auf der Basis des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG) gefördert wurden, den Verbleib in ihrer Wohnung länger zu ermöglichen, will der Bundesrat die Laufzeit der Wohnkostenbeiträge von aktuell 19 auf 21 Jahre ausweiten.

Weiter soll der wohnungspolitische Dialog zwischen dem Bund und den Kantonen, Städten und Gemeinden vertieft werden, um die gegenseitige Kenntnis von Massnahmen und deren Koordination zu verbessern. Zudem wird eine Förderung des Wohnbaus über das Raumplanungsgesetz (RPG) geprüft, beispielsweise durch die gesetzliche Veran-

kerung eines Förderungsziels oder über die Ausgestaltung der Mehrwertabgabe. Eine weitere Massnahme sieht Vorgaben betreffend Wohnungsmarkt und Wohnungsversorgung an die Richtpläne der Kantone vor. Im Zusammenhang mit den notwendigen energetischen Sanierungen von Gebäuden besteht die Gefahr des Verlustes von preisgünstigen Wohnungen, weshalb eine Anpassung des Gebäudeprogramms geprüft und bei der Inanspruchnahme von Fördergeldern die Transparenz verbessert werden sollen.

**WERKZEUGKASTEN.** Schliesslich sollen gemäss Bundesrat die von angespannten Wohnungsmärkten betroffenen Kantone und Gemeinden mit eigenen Massnahmen aktiver werden. Zu diesem Zweck soll der preisgünstige und gemeinnützige Wohnungsbau in die Strategie der Tripartiten Agglomerationskonferenz aufgenommen werden. Mit einem vom Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) erarbeiteten «Werkzeugkasten» will man die zuständigen Instanzen für das Thema sensibilisieren und über Massnahmen zur Förderung von preisgünstigem Wohnraum informieren. ●

ANZEIGE

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



\*SIMON HUBACHER

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



Olten erhält eine Wohnpolitik.

**SCHWEIZ**

**OLTEN FORMULIERT WOHNPOLITIK**

Unter dem Titel «Agieren statt reagieren» hat der Stadtrat von Olten eine Wohnpolitik verabschiedet, mit der er der Stagnation der Bevölkerungsentwicklung begegnen und die Behörden als Partner für alle Beteiligten etablieren will. Die Wohnpolitik wurde von der Direktion Präsidium / Abteilung Stadtentwicklung im Auftrag des Stadtrates und unter Beizug einer verwaltungsinternen Kerngruppe, der Altstadt-, Bau- und Stadtentwicklungskommission sowie externer Fachpersonen entwickelt. Die wohnpolitischen Grundsätze sollen aufzeigen, wie sich der Stadtrat zu bestimmten Zielgruppen auf dem Wohnungsmarkt, zu verschiedenen Wohnlagen und zur langfristigen Entwicklung positioniert und wo er städtischen Handlungsbedarf sieht.

**MEHR PPP GEFORDERT**

Die Schweizer Spitäler müssen in den nächsten Jahren für über 20 Mrd. CHF erneuert werden. Zur Finanzierung dieses Investitionsbedarfs sollten nach Überzeugung des Vereins PPP Schweiz vermehrt öffentlich-private Partnerschaften nach dem PPP-Modell zum Zuge kommen. Lorenz Bösch, Präsident des Vereins, empfahl den Kantonen an der Generalversammlung in Bern von Ende Mai, den Einsatz des PPP-Modells vermehrt zu prüfen.

**378 MILLIONEN FÜR ZIVILE BUNDESBAUTEN**

Der Bundesrat beantragt in seiner Botschaft 2013 über

die zivilen Immobilien dem Parlament 348 Mio. CHF zur Erhöhung des Verpflichtungskredits «Zivile Bauten» sowie einen separaten Verpflichtungskredit «Zumiete MeteoSchweiz» von 30 Mio. CHF. Im Verpflichtungskredit von 348 Mio. CHF sind die Finanzierung von mehreren grossen Bauvorhaben und ein Rahmenkredit im Immobilienportfolio des Bundesamtes für Bauten und Logistik (BBL) enthalten.

**HYPOTHEKARISCHER REFERENZ-ZINSSATZ BLEIBT UNVERÄNDERT**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2,25% und bleibt damit auf dem gleichen Stand. Der Durchschnittszinssatz, der mit Stichtag 31. März 2013 ermittelt wurde, ist gegenüber dem Vorquartal von 2,19 auf 2,14% 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.

**GRAUBÜNDEN**

**GRAUBÜNDEN UNTERSTÜTZT GEAK PLUS**

Der Kanton Graubünden fördert ab 1. Juli 2013 die Erstellung von GEAK Plus mit einem Kantonsbeitrag. Für Einfamilienhäuser werden pauschal 1000 CHF bzw. maximal 50% der Kosten vergütet. Für Mehrfamilienhäuser und Verwaltungsgebäude werden pauschal 1500 CHF bzw. maximal 50% der Kosten übernommen.



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

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

Wir machen den Weg frei

**RAIFFEISEN**

# EINFACH NÄHER

Roger Zünd  
Servicetechniker

## Liftwartung ist mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie einem starken Partner für Service und Modernisierung vertrauen wollen. Unsere Zuverlässigkeit und unsere Multimarkenkompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**

# Machtwort des Bundesgerichts

Mit seinen Urteilen vom 22. Mai 2013 schockte das Bundesgericht die Immobilienbranche und die Bergkantone ein zweites Mal zum Thema der Zweitwohnungsinitiative. Eine Auslegeordnung.



Ferienhäuser auf der Laucherenalp im Loetschental (Foto: Bruno Arnold/Bildhaus).

MICHEL DE ROCHE \* •

**AUSGANGSLAGE.** Am 22. Mai 2013 lud das Bundesgericht zur öffentlichen Urteilsberatung. Ein Vorgang, der nicht mehr täglich vorkommt und darauf hindeutete, dass mit dem Erlass von Leitentscheiden zu rechnen war. Es ging darum, mehrere Grundsatzfragen zum Themengebiet Zweitwohnungsinitiative zu klären.

Brennendste Frage war die Zulässigkeit der Erteilung von Baubewilligungen für Zweitwohnungen zwischen dem 11. März 2012 und dem 31. Dezember 2012. Klar war schon vorher, dass Bewilligungen, die vor diesem Zeitraum erteilt wurden, gültig bleiben und dass Bewilligungserteilungen, die erst im 2013 erlassen werden, unter den Voraussetzungen der Übergangsverordnung des Bundesrates grundsätzlich zulässig sind. Entgegen sämtlichen (!) kantonalen Gerichten kam das Bundesgericht zum Schluss, dass die Zweitwohnungsinitiative unmittelbar mit ihrer Annahme anwendbar ist. Es hob die Erteilung einer Baubewilligung aus dem Kanton Graubünden auf, was von privater Seite bis ans Bundesgericht weitergezogen worden war. Dasselbe Schicksal ist nun für sämtliche ähnlich gelagerten Verfahren zu erwarten, welche noch bei verschiedenen Instanzen hängig sind.

**VERBANDSBESCHWERDERECHT DER HELVETIA NOSTRA.** Auch in der Frage der Beschwerdeberechtigung der Initianten, der Helve-

tia Nostra, entschied das Bundesgericht zugunsten derselben und stellte sich auch diesbezüglich gegen sämtliche kantonalen Gerichte. Diese hatten die Beschwerdeberechtigung unter Hinweis abgelehnt, dass die Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative keine Bundesaufgabe sei.

#### OFFENE FRAGEN FÜR DIE ÜBERGANGSPHASE.

Nicht entscheiden musste das Bundesgericht über das Schicksal von Baubewilligungen, die während der Phase zwischen Annahme der Initiative und dem Inkrafttreten der Übergangsverordnung erlassen wurden, in der Zwischenzeit aber mangels Einsprache oder Weiterzugs rechtskräftig geworden sind. Das Bundesgericht hielt in vorstehenden Entscheiden ausdrücklich fest, dass die entsprechenden Fälle nicht nichtig, sondern «nur» anfechtbar seien. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass rechtskräftige Baubewilligungen bestehen bleiben und die jeweiligen Zweitwohnungsprojekte auch gebaut werden können. Ein Widerruf einer Baubewilligung dürfte nur dort in Betracht kommen, wo die vom Bundesgericht in ähnlich gelagerten Fällen entwickelten Kriterien erfüllt sind. Dies sind die Folgenden:

- Berechtigtes Vertrauen des Bauenden auf die Rechtmässigkeit der Baubewilligung.
- Nachteilige Disposition, gestützt auf dieses Vertrauen, die sich nicht mehr rück-

gängig machen lässt (z. B. Beginn der Bautätigkeit).

- Keine überwiegenden öffentlichen Interessen.

Aus Sicht des Autors dieses Artikels sind diese Voraussetzungen in den hier interessierenden Fällen grundsätzlich nicht gegeben. Einzig in Fällen, in denen Gemeinden bereits beim Erlass der Baubewilligung auf einen möglichen Widerruf aufmerksam gemacht haben, ist Vorsicht geboten. Dem Autor sind mindestens zwei Gemeinden bekannt, die entsprechende Vorbehalte verwendeten. Hier ist der Wortlaut der Vorbehalte genau zu studieren und im Einzelfall zu entscheiden.

**FAZIT.** Das Bundesgericht hat mit seinen Entscheiden vom 22. Mai 2013 Leitlinien für die Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative gesetzt. Es bleibt abzuwarten, wie es weitere anstehende Fragen, z. B. die Verfassungsmässigkeit der bundesrätlichen Übergangsverordnung, beurteilen wird. Definitive Klarheit wird jedenfalls erst das momentan im Vorentwurf vorliegende Ausführungsgesetz bringen. ●



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

# Lage entspannt sich

Gemäss Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) ist der Anstieg des Bestandesmietindex zum Erliegen gekommen. Die Angebotspreise steigen in allen Segmenten weiterhin, während es bei den Transaktionspreisen erste Zeichen einer Stabilisierung gibt.

AKTUELLE KENNZAHLEN DES SCHWEIZER WOHNUNGSMARKTES					
Quelle: BWO					
	vorgängige Daten		letzter verfügbare Daten		Ausblick
<b>Nachfrageindikatoren</b>					
Einkommensentwicklung (Reallohn)	+0.7%	2011	+1.5%	2012	↗
Demographische Entwicklung	+1.1%	2011	+1.0%	2012	↑
Konsumentenstimmung	-6	Januar 2013	-5	April 2013	→
<b>Angebotsindikatoren</b>					
Wohnungsproduktion	43 632	2010	47 174	2011	↘
Baupreisentwicklung: Neubau Mehrfamilienhaus	+0.0%	April 2012	-0.1%	Oktober 2012	↗
Baupreisentwicklung: Renovation Mehrfamilienhaus	+0.3%	April 2012	-0.2%	Oktober 2012	↗
Hypothekarzinsen (neu)	2.69%	Januar 2013	2.69%	Februar 2013	→
<b>Mengen- und Preisindikatoren</b>					
Leerwohnungsquote	0.94%	2011	0.94%	2012	→
Entwicklung des Mietpreisindex (BFS)	+0.0%	November 2012	-0.3%	Februar 2013	↗
Angebotspreisentwicklung					
– Mietwohnungen	+1.9%	4. Quartal 2012	+2.1%	1. Quartal 2013	↑
– Eigentumswohnungen	+3.9%	4. Quartal 2012	+2.9%	1. Quartal 2013	↑
– Einfamilienhäuser	+3.6%	4. Quartal 2012	+3.6%	1. Quartal 2013	↑



Die Angebotspreise steigen zwar weiter, jedoch weniger stark als auch schon. Bild: Der Wohnungsbau läuft weiterhin auf Hochtouren (Foto: Ivo Cathomen).

**RED. ●** **HOHE WOHNUNGSPRODUKTION. WEITERHIN TIEFE ZINSEN UND STABILE BAUPREISE.** Die aktuelle Tiefzinsphase dauert seit bald fünf Jahren an. Im ersten Quartal sind die Zinsen leicht angestiegen, bilden sich zur Zeit aber wieder zurück. Eine zehnjährige Festhypothek ist zurzeit zu einem Satz von rund 2,25% zu verzinsen, kurze und mittlere Fristen aber noch bis zu einem Prozentpunkt tiefer. Diese Situation dürfte vorderhand andauern. Die Baupreise sind zwischen Frühjahr und Herbst 2012 sehr leicht angestiegen – diejenigen des Neubaus von Mehrfamilienhäusern blieben sogar stabil –, nachdem sie sich im vorangehenden Halbjahr insgesamt nicht verändert hatten. Darin zeigt sich, dass der Preisdruck trotz weiterhin starker Bautätigkeit gross ist.

**LEERWOHNUNGSQUOTE STABIL AUF TIEFEM NIVEAU.** Am 1. Juni 2012 standen wie bereits

im Vorjahr 0,94% des Gesamtwohnungsbestandes leer, was einer Zahl von knapp 39 000 Wohnungen entspricht. Weniger als 0,5% beträgt die Leerwohnungsquote in den Kantonen Genf, Zug und den beiden Basel sowie in der Agglomerati-

## Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypotheken hat noch keine erkennbare Trendwende am Immobilienmarkt herbeigeführt.»

on Lausanne, fast 2% hingegen in den Kantonen Solothurn und Jura. Am Stichtag waren knapp 31 000 Mietwohnungen unbewohnt, was in diesem Marktsegment einer Leerstandsquote von etwas weniger als 1,5% entspricht.

**STABILE BESTANDESMIETEN.** Die Mietpreiserhöhungen waren in den Jahren 2006 bis 2012 mit Ausnahme von 2008 jeweils deutlich höher als der Anstieg des Konsumentenpreisindex. Der vom BWO vierteljährlich publizierte hypothekari-

sche Referenzzinssatz für Mietverhältnisse erfuhr im Dezember 2011, auch infolge der auf diesen Zeitpunkt eingeführten kaufmännischen Rundung, sowie im Juni 2012 jeweils eine Senkung um einen Viertelpromille, womit

ANZEIGE



## Liftsanierung zu unschlagbaren Konditionen

Wir ersetzen Ihre Liftanlage zu unschlagbaren Konditionen! Verlangen Sie eine Offerte unter [www.oeconomic.ch](http://www.oeconomic.ch)



Hardhofstrasse 17  
8424 Embrach  
Tel. 043 266 40 66  
[info@oeconomic.ch](mailto:info@oeconomic.ch)  
[www.oeconomic.ch](http://www.oeconomic.ch)

Division Liftgroup



sich dieser seit seiner Einführung im September 2008 von 3,5% auf 2,25% ermässigt hat. Eine nochmalige Senkung dürfte sich im Herbst 2013 ergeben. Deshalb und auch aufgrund der allgemeinen Teuerungssituation mit negativen Jahresteuersraten kann im laufenden und auch im folgenden Jahr von einer Stabilisierung des Mietpreisindex für Bestandesmieten ausgegangen werden, wobei zwischenzeitlich sogar negative Werte im Vorjahresvergleich möglich sind.

**ABFLACHUNG DES ANSTIEGS DER ANGEBOTS- PREISE?** Seit rund 13 Jahren ist ein mehr oder weniger kontinuierlicher Anstieg der Angebotspreise in allen Wohnungsmarktsegmenten zu beobachten. Dieser dürfte aufgrund der weiterhin tief bleibenden Zinsen noch andauern und im Eigentumsbereich höher als im Mietbereich ausfallen. Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypothekarkrediten hat noch keine erkennbare Trendwende am Hypothekar- und Immobilienmarkt herbeigeführt. Allerdings zeigen gewisse Transaktionsindizes bereits ein gebremstes Preiswachstum oder sogar eine Stabilisierung. •

Quelle: BWO: Der Wohnungsmarkt auf einen Blick, 2/2013, Mai 2013.

**IN EIGENER SACHE**

**IVO CATHOMEN WIRD GESCHÄFTSFÜHRER SVIT VERLAG AG**

Der SVIT Schweiz verstärkt die SVIT Verlag AG personell mit dem heutigen Chefredaktor der Verbandszeitschrift *Immobilien*. Ivo Cathomen wird per 1. Juli 2013 die Geschäftsführung des Verlags übernehmen. In der SVIT Verlag AG sind die verlegerischen und publizistischen Tätigkeiten des SVIT zusammengefasst. Zu den bekanntesten Printprodukten zählen die *Immobilien* und «MietRecht Aktuell». In Zusammenarbeit mit dem Verlag Schulthess Juristische Medien veröffentlicht die SVIT Verlag AG unter anderem die SVIT-Schriftenreihe. Der promovierte Ökonom ist seit rund zehn Jahren massgeblich in die redaktionelle Betreuung und Entwicklung der *Immobilien* involviert. Seit mehreren Jahren zeichnet Ivo Cathomen als Chefredaktor für die Inhalte der Fachzeitschrift verantwortlich. Für den SVIT hat der designierte Geschäftsführer der SVIT Verlag AG unter ande-

rem auch das Forumsmagazin, die frühere Forumszeitung und den Jahresbericht entwickelt und betreut. Mit der Zusammenführung und der personellen Verstärkung positioniert sich die SVIT Verlag AG als kompetenter Anbieter in den Bereichen Medien, Verlagswesen und Kommunikation für die Immobilienwirtschaft.

**SCHWEIZ**

**IMMOBILIENINDEX ZEIGT NACH UNTEN**



Gemäss Immobilienindex von ImmoScout24 und IAZI verzeichneten die Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im April eine leichte Abwärtstendenz. Die Angebotspreise für Einfamilienhäuser gingen um 0,9% zurück und die Eigentumswohnungs-Angebo-

ANZEIGE



Durchblick mit Leichtigkeit.  
Glasfaltwände von Schweizer.



www.schweizer-metallbau.ch

te gemäss Index um 1,2%. Im Jahresvergleich verzeichnen die erwarteten Angebotspreise für Einfamilienhäuser einen leichten Rückgang um 0,4%, während die Preise bei den Eigentumswohnungen in der gleichen Frist stabil blieben. Im rückläufigen Index kommt gemäss ImmoScout24 und IAZI eine gedämpfte Erwartung der Verkäufer zum Ausdruck.

### GUTE AUSLASTUNG DER PLANUNGSBÜROS

Die Geschäftslage der Schweizer Planungsbüros

zeichnet sich weiterhin durch grosse Stabilität auf hohem Niveau aus. Dies ergab die neuste Umfrage der ETH-Konjunkturforschungsstelle (KOF) im Auftrag des SIA. Als besonders erfreuliches Zeichen ist die Konstanz des Auftragsbestands zu nennen, dessen Reichweite weiterhin bei elf Monaten liegt. Für 80% der Planungsbüros hat sich in den vergangenen drei Monaten an der guten Geschäftslage nichts geändert. 85% der Büros gehen davon aus, dass sich die gute Geschäftslage auch in den kommenden sechs Monaten halten wird,

wobei die positiven Meldungen zur Nachfrageentwicklung gegen Ende der Umfrageperiode sogar zunehmen.



### ANGEBOTSMIETEN STAGNIEREN

Im April stagnierten die Angebotsmieten in der Schweiz. Gemäss Homegate und dem Homegate-Angebotsmietindex blieben die Mieten unverändert auf einem Indexstand von 109,6 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 2,24%. In den Kantonen Zürich und Luzern stiegen die Mieten im Monatsvergleich leicht um 0,18%, in Bern um 0,28%, in Solothurn um 0,38% und im Tessin gar um 0,96%. Im Thurgau wurde ein Rückgang um 0,63% registriert.

de somit gemäss dem Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet um 2%. Stark insolvenzgefährdet waren das Baugewerbe, die Gastronomie sowie Handwerksbetriebe. Besonders fällt auch das Tessin auf, die Insolvenzen stiegen dort im Vorjahresvergleich um 31%. Gleichzeitig hat das Tessin aber auch den höchsten Zuwachs bei den Neueintragungen von Firmen, nahmen diese doch um 11% zu. Speziell gründungsfreudig waren der Grosshandel und das Gastgewerbe. Dun & Bradstreet gab weiter bekannt, dass der Dienst aufgrund eines europäischen Rebrandings neu als Bisnode D&B firmiert.

### MODERATE RISIKO-ZUNAHME AM MARKT



Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index verharrt in der Risikozone und steht aktuell bei 1,17. Gegenüber dem Vorquartal entspricht dies einem Anstieg von 0,06 Indexpunkten. Der Anstieg ist auf anhaltende Preissteigerungen bei Wohnimmobilien und auf eine Zunahme der Hypothekarkredite bei stagnierenden Haushaltseinkommen und Konsumentenpreisen zurückzuführen. Dämpfend wirkt hingegen die leicht rückläufige Bedeutung der Bauindustrie für die Schweizer Volkswirtschaft.

### KONKURSE STEIGEN UM 2 PROZENT



Von Januar bis April 2013 wurde in der Schweiz über 2201 Firmen der Konkurs eröffnet. In 1483 dieser Fälle handelte es sich um Insolvenzen. Die Anzahl der Firmenpleiten stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode

ANZEIGE



## Informationsanlass am 21. Juni 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

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

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



Die Regionen Luzern, Innerschwyz und Glattal-Furtal zählen neu zu den Gefahrenregionen. Luzern und Innerschwyz gehören zu den Regionen mit dem stärksten Preiswachstum aller Wirtschaftsregionen seit 2009. Glattal-Furtal wies ein leicht schwächeres Preiswachstum auf, gehört jedoch landesweit bereits zu den zwanzig Regionen mit den höchsten Preisniveaus.

## ZÜRICH HAT DIE HÖCHSTE LEBENSQUALITÄT



Zürich ist der Sieger im Bilanz-Städteranking 2013, das zusammen mit der Firma Wüest & Partner ermittelt wird. Auf den Rängen zwei und drei folgen Zug und Bern. Neu werden die Zielgruppen «First Movers» (20 bis 29-Jährige) sowie «City Dinks» (Doppelverdiener ohne Kinder, zwischen 30 und 40) geführt. Bei den «First Movers» siegt Zürich vor Bern und Luzern. Bei den «City Dinks» führt Luzern vor Bern und Zürich. In den bisherigen Kategorien gewinnen folgende Städte: In der Kategorie «Familien» Zürich vor Bern und Winterthur, in der Kategorie «Rentner» Zug vor Basel und Bern, in der Kategorie «Vermögende» Zug vor Zollikon und Meilen. Es wurden 143 Gemeinden mit mehr als 10 000 Einwohnern bewertet. Neu hinzugekommen sind Plan-les-Ouates GE (Rang 40), Romanshorn TG (126) und Flawil SG (140).

## PROJEKTE

### BAUBEGINN AUF DEM FREILAGERAREAL



Anfang Mai vermeldeten die Zürcher Freilager AG und das Totalunternehmen Allreal den Baubeginn auf dem Freilagerareal in Zürich-Albisrieden. Bis 2016 realisiert die Zürcher Freilager AG auf dem Areal von 70 000 m<sup>2</sup> ein neues Quartier mit 800 Mietwohnungen und 200 Zimmern für studentisches Wohnen. Weitere Flächen sind für kommerzielle und gemeinschaftliche Nutzungen vorgesehen. Die Fertigstellung ist für 2016 vorgesehen. Mit der Erstvermietung der Mietwohnungen und den Verkaufs-, Gewerbe- und Büroflächen hat die Zürcher Freilager AG die Intercity Zürich AG beauftragt.

### BAUBEGINN FÜR WOHSIEDLUNG GUGGACH



Anfang Juni hat Allreal die Bauarbeiten für die Wohnsiedlung Guggach beim Bucheggplatz in Zürich in Angriff genommen. Das Projekt umfasst vier sieben- bis



## Flexibel in Form und Grösse: Sammelgaragentor ET 500

- nahezu wartungsfrei durch verschleissfreie Gegengewichtstechnik
- öffnet und schliesst leichtgängig, sehr leise und sicher
- optimal wirtschaftlich, da dauerhaft funktions- und personensicher



www.hoermann.ch  
0848 HOERMANN  
0848 463 762

**HÖRMANN**  
Tore • Türen • Zargen • Antriebe



# 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**

achtgeschossige Mehrfamilienhäuser im Minergie-Standard mit insgesamt 197 Eigentumswohnungen. Die Fertigstellung ist für Anfang 2016 geplant.

## SBB BAUEN EINEN BÜROTURM



Beim Bahnhof Zürich Oerlikon planen die SBB ein 80 Meter hohes Hochhaus. Für die Architektur zeichnet das Büro Gigon/Guyer verantwortlich. Die gläserne Hülle des Andreasturms wird von bronzefarbenen Brüstungen unterteilt. Das Objekt bietet Raum für 20 000 m<sup>2</sup> Büro- sowie 1000 m<sup>2</sup> Laden- und Gastronomiefläche im Parterre. Das Gebäude wird über einen Zugang zur Personenunterführung mit dem Bahnhof Oerlikon verbunden. Die SBB rechnen mit einem Baubeginn 2016; zwei Jahre später soll der Turm fertig sein.

## CS ANLAGESTIFTUNG UND STEINER ENTWICKELN IN ZÜRICH- ALTSTETTEN

Die Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland hatte im Februar 2012 von der BASF AG ein 12 000 m<sup>2</sup> umfassendes Grundstück an

der Vulkanstrasse 110 in Zürich-Altstetten erworben. Darauf soll nun eine Überbauung realisiert werden. Die Anlagestiftung hat mit der Steiner AG einen Projektentwicklungsvertrag für die gemeinsame Entwicklung und Realisierung einer gemischt genutzten Überbauung für Wohnen, Gewerbe und Dienstleistung mit rund 45 000 m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche abgeschlossen. Im Anschluss an eine Machbarkeitsstudie wurden fünf Architektenteams Studienaufträge erteilt. Das Projekt des Architekturbüros Dominique Perrault Architecture, Paris, wurde zur Weiterbearbeitung empfohlen.

## ENTWICKLUNG ZOLLSTRASSE NIMMT PLANUNGSSCHRITT



Der Zürcher Stadtrat hat den privaten Gestaltungsplan der SBB für die gemischt genutzte Überbauung entlang der Zollstrasse mit gemeinnützigen Wohnungen an den Gemeinderat überwiesen. Mit seiner Lage in unmittelbarer Nähe zum Hauptbahnhof nimmt das Areal eine zentrale Rolle in der Stadtentwicklung ein. Der Gestaltungsplan wurde von den SBB gemeinsam mit der Stadt Zürich erarbeitet und deckt das Gebiet zwischen der Langstrasse und der Halle Sihlquai des Hauptbahnhofs ab. Durch die Neubauten auf den beiden Teilarealen Zollstrasse West und Zollstrasse Ost wird der bestehende Nutzungsmix des

Quartiers weitergeführt. Neue öffentliche Plätze und Durchgänge schaffen zusätzliche Aussenräume im Quartier.

## NEUES BÜRO- GEBÄUDE IN RISCH ROTKREUZ



Die Zug Estates Gruppe realisiert in der Suurstoffi beim

Bahnhof Rotkreuz ein integriertes, verkehrsfreies Quartier für rund 1500 Bewohner und etwa 2500 Arbeitsplätze. Am 16. Mai 2013 fand die Grundsteinlegung für das Bürogebäude Suurstoffi 37 mit rund 7800 m<sup>2</sup> Fläche statt. Dabei handelt es sich um die zweite Realisierungsetappe. Die erste Realisierungsetappe mit 228 Mietwohnungen und gegen 13 000 m<sup>2</sup> kommerziellen Flächen steht kurz vor Fertigstellung. Das Investitionsvolumen für die gesamte zweite Realisierungsetappe beträgt rund 100 Mio. CHF.

## UNTERNEHMEN

### SIMMENGROUP WEITET TÄTIGKEITS- FELD AUS



Die international tätige Anbieterin hochwertiger Wohnimmobilien hat eine Gesellschaft gegründet, die auf die Finanzierung eigener Pro-

jekte und die wirtschaftliche Optimierung von Grundstücken von Dritten spezialisiert ist. Erstes Projekt der SimmenInvest ist eine luxuriöse Wohnüberbauung am Geschäftssitz in Schindellegi mit Wohnungen und einer Villa im Gesamtwert von knapp 30 Mio. CHF. Geleitet wird die Gesellschaft von Patricia Simmen persönlich.

### ORASCOM MIT RÜCK- LÄUFIGEM UMSATZ

Orascom Development Holding weist für das 1. Quartal 2013 einen rückläufi-

ANZEIGE



# Luftmengenreduktion um 30 % dank «Leitfähige Luft®»

am Beispiel des Verwaltungsgebäudes ‚Foyer Zug‘.

### Interessant für Investoren und Bauherren

Mit «Leitfähige Luft®» optimieren Sie deutlich die Investitionen und Betriebskosten der Gebäudetechnik bei besserer Luftqualität.


### Natürliche Ionen-Konzentration

Mit «Leitfähige Luft®» wird die geförderte Luft aktiviert. Dabei werden die Atome und Moleküle in der Luft physikalisch neu gebildet, sodass sie der Luft in der freien Natur entspricht. Die Ionen in der «Leitfähige Luft®» sind physikalisch gesehen den Ionen in der Natur am ähnlichsten. Keine schädlichen Nebenprodukte (z. B. Ozon, Stickstoff).


Durrer-Technik AG  
Winkelbüel 3 · 6043 Adligenswil  
Telefon 041 375 00 11 · Fax 041 375 00 22  
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch

# Durrer-technik

„Leitfähige Luft®“ ist eine trade mark der s-Leit swissengineering AG und wird in der Schweiz durch Durrer-Technik AG vertreten.



gammaRenax war hier.



Weitere Dienstleistungen unter [www.gammarenax.ch](http://www.gammarenax.ch)

gen konsolidierten Umsatz von 57,9 Mio. CHF (-7,8%) aus. Der Rückgang ist hauptsächlich auf weniger verkaufte und ausgelieferte Immobilieneinheiten in Oman und Ägypten zurückzuführen. Die Bruttogewinnmarge ging von 12,1% in der Vorjahresperiode auf 4,8% zurück. Der Verlust nach Minderheitsbeteiligungen von 19,1 Mio. CHF ist unter anderem auf Wechselkurseffekte in Höhe von 6,7 Mio. CHF aus in Dollar denominierten Krediten in Ägypten zurückzuführen. Im Quartal betrug der operative Cash-flow nach Zinsen und Steuern -40,0 (im Vorjahr -10,1) Mio. CHF. Der Grossteil der heurigen Verluste ist unter anderem auf Investitionen in das Immobilieninventar in der Schweiz zurückzuführen.

**SPS STEIGERT GEWINN**



Swiss Prime Site hat im 1. Quartal 2013 das Betriebsergebnis (EBIT) im Jahresvergleich um 2,5% auf 85,7 Mio. CHF und den Gewinn um 4,0% auf 46,9 Mio. CHF gesteigert. Ohne Neubewertungseffekte stieg der Gewinn um 5,3% auf 51.6 Mio. CHF. Der Betriebsertrag nahm von 143,3 Mio. CHF auf 160.8 Mio. CHF zu. Das Management bestätigt den

positiven Ausblick für das Geschäftsjahr 2013. Oliver Hofmann, CEO von Wincasa, wird per 1. Juni 2013 zum Konzernleitungsmitglied ernannt.

**CORESTATE ERWIRBT NOTLEIDENDES PORTFOLIO**

Der Immobilieninvestor Corestate mit Sitz in Zug hat ein notleidendes Portfolio aus Wohn- und Gewerbeimmobilien im Marktwert von 290 Mio. EUR erworben. Die sechs Bürogebäude befinden sich in Ballungsräumen wie Berlin, Bonn und Freiburg und sind langfristig vermietet. Die 6000 Wohneinheiten konzentrieren sich auf Grossstädte in Nordrhein-Westfalen. Die Immobilien stammen aus einem zwangsverwalteten Vermögen und mussten neu finanziert werden. Die Objekte sind vom Instandhaltungstau gekennzeichnet.



Ralph Winter, Gründer der Corestate Capital

**FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?**

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

PERSONEN

**NEUER DIREKTOR  
GESCHÄFTSENTWICK-  
LUNG ISS SCHWEIZ**



Wolfgang Stiebellehner hat bei ISS Schweiz per 1. Juni die Verantwortung für die Geschäftsentwicklung übernommen. In dieser Funktion nimmt er Einsitz in die Geschäftsleitung. Gleichzeitig trägt er die Verantwortung für die Bereiche Quality Management, Auditwesen, HSE (Health, Safety & Environment), Competence Center und Auftragsmanagement. Bis zu seinem Amtsantritt war Stiebellehner für das Provider Management der betriebsgenutzten Liegenschaften der Credit Suisse in der Schweiz verantwortlich.

**NEUE DIREKTIONS-  
FUNKTION BEI PwC**



Die Geschäftsleitung von PwC Schweiz hat mit Matthias Jeger als Quality & Regulatory Leader ein neues Mitglied. PwC Schweiz unterstreicht damit die Wichtigkeit von Qualität im Prüfungs- und Beratungsgeschäft und reagiert auf die zunehmende Komplexität in der Regulierung.

**STABÜBERGABE IN  
DER GESCHÄFTS-  
LEITUNG MINERGIE**

Christian Röthenmund hat von Franz Beyeler die Geschäftsführung von Minergie in Bern übernommen. Franz Beyeler tritt kürzer, bleibt Minergie jedoch verbunden und übernimmt den Aufbau der Minergie International AG. Christian Röthenmund war bis anhin Beyelers Stellvertreter.



**NEUES VORSTANDS-  
MITGLIED DES SIA**

Ende Mai hat die Delegiertenversammlung des SIA den Geologen Daniele Biaggi in den Vorstand des Verbandes gewählt. Biaggi tritt die Nachfolge des Forstingenieurs Andreas Bernasconi an. Der 50-jährige Biaggi ist Geologe und Wirtschaftsingenieur und verfügt über reiche Erfahrung in Verbandstätigkeiten. Zwischen 2001 und 2006 war er Vorstandsmitglied der Schweizerischen Gesellschaft für Hydrogeologie und von 2008 bis 2012 Präsident des Schweizer Geologenverbandes (CHGEOL), einem Fachverband des SIA.



**NEUER DIREKTOR  
DES CCRS**



Der von Rektor Andreas Fischer präsiidierte Stiftungsrat hat Philipp Aerni zum neuen Direktor des Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) der Universität Zürich

gewählt. Er wird Hans-Peter Burkhard ablösen, der Ende September 2013 zurücktritt. Philipp Aerni ist promovierter Agrarökonom und Dozent an der ETH Zürich. Er arbeitet derzeit im Auftrag der ETH Zürich bei der FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) in Rom, wird jedoch im September in die Schweiz zurückkehren.

**NEUER VERWAL-  
TUNGSRAT BEI  
RIVAG IMMO INVEST**

Die Generalversammlung der Rivag Immo Invest er-

ANZEIGE

**Kanton St.Gallen  
Gewerbliches Berufs- und  
Weiterbildungszentrum St.Gallen**



**Baukaderschule St.Gallen**  
Höhere Fachschule für Technik


**Leiter/in Facility  
Management  
mit eidg. Diplom**

Lehrgangsstart jeweils Oktober

Weitere Informationen unter  
058 228 27 40 | [www.gbssg.ch](http://www.gbssg.ch)

0110  
01  
10  
10  
00  
011

# Quorum

Software 

IMMOBILIARE  
IMMOBILIERER  
IMMOBILIE

001  
01  
100  
111  
010  
010  
01101  
01  
010  
1101  
01  
100  
011  
1101  
0010  
111  
01  
011  
01  
010  
001  
11  
110  
10  
011  
100  
110  
000  
11  
01  
1000  
0011  
01101  
0010  
011  
01  
0100  
001  
01010  
011  
011  
010  
1110  
010  
1110  
001

Software  
Stowe  
Verwaltung  
DMS  
Portfolio  
Makler  
Internet

www.quorumsoftware.ch

gänzte den fünfköpfigen Verwaltungsrat um Toni Cristuzzi. Als Inhaber der Cristuzzi Immobilien- und Treuhand AG bringe er wertvolles Fachwissen ein, heisst es in einer Mitteilung.

#### INTERNATIONAL

### ILLEGALE HÄUSER AN SPANIENS KÜSTEN DÜRFEN BLEIBEN



Tausende vom Abriss bedrohte Wohnhäuser und Strandbuden an den spanischen Küsten dürfen vorerst stehen bleiben. Ein neues Küstenschutzgesetz gewährt etwa 24 000 Gebäuden, die direkt an Badestränden errichtet wurden, eine «Gnadenfrist» von 75 Jahren. Nach der bislang bestehenden Gesetzgebung hätten diese Bauwerke abgerissen werden müssen. In Spanien sind die Küstenstreifen öffentlicher Grund, Privatbesitz ist dort nicht erlaubt.

### FANNIE MAE ZAHLT ZURÜCK

Der in der Finanzkrise verstaatlichte amerikanische Immobilienfinanzierer Fannie Mae beschert dem Staat einen Geldsegen. Nach einem Rekordgewinn im ersten Quartal überweist Fannie Mae dem amerikanischen Finanzministerium eine Dividende in Höhe von 59,4 Mrd. USD. Ein Grossteil des Überschusses kam

durch eine Gutschrift im Zusammenhang mit latenten Steueransprüchen im Umfang von fast 51 Mrd. USD zustande. Bis Ende Juni wird Fannie Mae 95 Mrd. USD in Form von Ausschüttungen von den insgesamt erhaltenen 116,1 Mrd. USD an Staatsgeldern zurückgezahlt haben.



### DEUTSCHE FINANZIEREN SOLIDE

Gemäss einer Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) sind die Preise für Eigentumswohnungen seit 2010 bundesweit durchschnittlich um 8,3% gestiegen. Nennenswerte Preissprünge gab es aber nur in den Wachstumsmetropolen München, Hamburg, Berlin und Frankfurt am Main. Dort verteuerten sich diese Immobilien um rund 15%. Die oft diskutierte Mietpreisbremse für Neuverträge erachtet das IW als kontraproduktiv. Aufgrund der soliden Finanzierungsstruktur sehen die IW-Forscher für Deutschland keine Gefahr einer Immobilienblase. Die Fremdkapitalquote ist bei Baufinanzierungen von 80% im Herbst 2009 auf 7% im Frühjahr 2013 gesunken. Zudem werden die niedrigen Zinsen von vielen Bauherren zur schnelleren Tilgung ihrer Hypothekendarlehen genutzt.

## ZEHN GEHEIME AKQUISE-TIPPS – TEIL I

• Es ist Samstagmorgen, 9 Uhr. Heute ist der grosse Tag: Die 15 Jahre alte Doppelhaus-Hälfte in sehr begehrter, Kindergarten- und Grundschul-naher Lage mit nagelneuem Dach, Gasheizung und Buchen-Parkett steht in der lokalen Tageszeitung und erscheint zeitgleich in einer führenden Immobilienbörse. Vermarkter: der Eigentümer selber. Nach gefühlten 50 Telefonaten, häftig mit Interessenten, häftig mit Maklern, steht er vor einem Berg an willigen Käufern. Meint er. Leider führt die Qual der Wahl nicht zwangsläufig zum erfolgreichen Abschluss. Für den Eigentümer nicht. Und für den Vermarkter, der als Vierundzwanzigster anruft, mit Sicherheit nicht.

**Tipp 1:** Nach acht Wochen anrufen. Dann ruft keiner mehr an. Ist das Objekt schon privat verkauft, sparen wir eine Menge Mühe und Atem für Argumentationstechniken und Einwandbehandlungen. Ist es noch am Markt, ruft kein Kollege mehr an. Dafür ist

der Eigentümer schon sauer gelaufen, hat Besichtigungstourismus, «unterirdische» Preisvorschläge und einige nicht motivierte Kollegen hinter sich.

**Tipp 2:** Die Multi-Portal-Strategie ist ein exzellentes Einkaufsargument, denn die Veröffentlichung bei Homegate, ImmoScout24, Immostreet & Co. wird sich unser Eigentümer nicht alleine leisten können und wollen. Hinzu kommt die Möglichkeit, noch zielgerichteter zu agieren, indem mit der Multi-Portal-Strategie auch Nischenportale wie WGZimmer oder regionale Portale bedient werden. Das bringt die passenden Menschen und die passenden Objekte noch schneller zusammen.

**Tipp 3:** Marktberichte enthalten statistische Informationen zu Lagequalität und Preisentwicklung, Preisangebote oder Angebotsverweildauer. Damit werden Interessenten detaillierte Informationen zu Wohnlage, Nachbarschaft, Vergleichsobjekten und Preisniveaus gezeigt. Das alles



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

punktgenau auf die jeweilige Adresse. Warum? Zum einen als echten Kompetenzbeweis. Zum anderen als faktenreiche Grundlage zur marktgerechten Preisfindung. Informationen liefern zum Beispiel die örtlichen Gutachterausschüsse.

**Tipp 4:** «Homestaging» setzt das Heim ins beste Licht. Der Eigentümer sorgt für reduzierte Räumlichkeiten (sprich: er entrümpelt), der Homestager schafft mit Licht, ein paar Farben und entpersonalisierten Räumen eine Atmosphäre, in der sich der potenzielle Eigentümer wiederfinden kann. Professionell hergerichtete Räume sorgen für bis zu drei Mal mehr Besichtigungen und damit für schnellere Ab-

schlüsse – wenn das mal kein Spitzen-Argument ist.

**Tipp 5:** Die Nutzung von Social Media ist im vollen Gange. Facebook kann beispielsweise ganz prima als Einkaufstool genutzt werden, indem ich einen wirklichen Verteiler aufbaue. Hier gehören Multiplikatoren rein – meine Kollegen kann ich auch bei Messen und anderen Veranstaltungen treffen. Multiplikatoren sind Anwälte, Steuerberater, Bestatter und so weiter – das ganze bestenfalls regional aufgestellt. Warum? Weil der sechste Tipp Positionierung heisst!

In der nächsten Ausgabe geht es weiter mit Positionierung, dem Blog über die Farm und «Make me Move»...

ANZEIGE

i-**mmob**8.5  
e-**ww**8.5

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools  
Technical tools  
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz

**b-ITS**

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

www.b-its.ch

Suisse Romande

**thurnherr sa**  
business information systems

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

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland

**thurnherr sa**  
business information systems

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

www.tsab.ch

# Komponenten des Agios

Bei Immobilienfonds ist eine positive Differenz zwischen Marktkurs und Nettoinventarwert die Regel. Für das sogenannte Agio gibt es sachliche Gründe, welche jenseits der Marktzinsentwicklung zu finden sind.



Das Agio bildet einen ökonomisch begründeten Aufpreis für Anteilscheine an Immobilien-Anlagefonds (Foto: Jevgeni Obuhhov, 123rf.com).

MARCIN PASZKOWSKI •

**ANNEHMlichkeit FÜR ANLEGER.** Der Begriff «Agio» stammt aus dem Italienischen und bedeutet «Annehmlichkeit». Für Annehmlichkeiten sind Konsumenten bereit einen höheren Preis zu zahlen – dies nicht nur bei Convenience-Produkten der Nahrungsmittelindustrie, sondern auch in der Finanzbranche.

Im Zusammenhang mit börsenkotierten Immobilienfonds wird mit Agio die Differenz zwischen Marktkurs und Nettoinventarwert der Anteilsscheine beschrie-

ben. Der historische Durchschnitt dieses Aufgelds liegt bei rund 15% und schwankt in Abhängigkeit des Marktzinsniveaus. Anleger sind demnach grundsätzlich bereit, für den Mehrnutzen, die Immobilienfonds gegenüber Direktinvestments bieten, einen Aufpreis zu entrichten. Es gibt drei sachliche Gründe, die für eine positive Differenz zwischen Marktkurs und Nettoinventarwert sprechen.

**INVESTORENMEHRWERT JENSEITS DER ZINSENTWICKLUNG.** Zum Ersten ist ein Teil des

Agios durch die Portfolio-Eigenschaften eines börsenkotierten Immobilienfonds gerechtfertigt. Der Nettoinventarwert eines Immobilienfonds basiert auf der Summe der einzelnen Liegenschaftsbewertungen. Der Marktkurs hingegen widerspiegelt die Bewertung des kotierten Gesamtportfolios, das gegenüber einer Einzelimmobilie eine Risikostreuung über Regionen und Sektoren aufweist. Daraus ergeben sich Diversifikationsvorteile, für welche die Investoren eine Prämie entrichten.

Zum Zweiten liegt ein weiterer Teil des Agios in der Struktur des Anlagegefäßes Schweizer Immobilienfonds begründet. Dank der Börsenkotierung ergibt sich eine im Vergleich zur Direktanlage höhere Liquidität. Des Weiteren sind Immobilienfonds dem Kollektivanlagengesetz (KAG) sowie der Eidgenössischen

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



Finanzmarktaufsicht (Finma) unterstellt, wodurch die Investoren einen entsprechenden Anlegerschutz mit Kündigungsrecht zum Nettoinventarwert geniessen. Weil diese beiden Eigenschaften den Investoren einen Mehrwert bieten, sind sie bereit, einen über dem Nettoinventarwert liegenden Preis zu zahlen.

**„Ein gewichtiger Bestandteil des Agios ergibt sich aus den geltenden Rechnungslegungsvorschriften.“**

Ein dritter und gewichtiger Bestandteil ist den latenten Liquidationssteuern zuzuschreiben. Zur Berechnung des Nettoinventarwerts werden von dem ermittelten Portfoliomarktwert die latenten Liquidationssteuern in Abzug gebracht. Hierbei handelt es sich um einen hypothetischen Betrag, der nur im Falle einer Portfolioli-

quidation anfallen würde. Geht man realistischerweise von einer Fortführung des Immobilienfonds aus, so ist der zur Agioberechnung herbeigezogene Nettoinventarwert demnach zu tief. Gerade bei seit Jahrzehnten bestehenden Fonds, die im Falle eines hypothetischen Liquidationsszenarios hohe Grundstückgewinnsteuern entrichten müssten, kann dies mehr als 10% des gesamten Nettofondsvermögens ausmachen. Oder anders ausgedrückt: Bei vielen älteren Fonds können um die 10 Prozentpunkte des Agios auf die geltenden Rechnungslegungsvorschriften zurückgeführt werden.

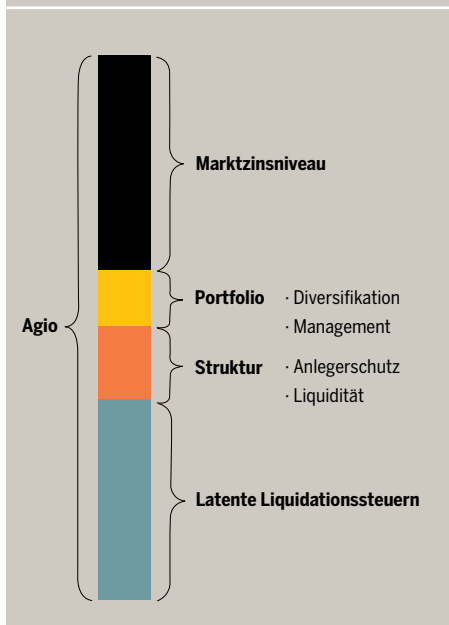
Die genannten Gründe sprechen für eine natürliche, positive Differenz zwischen Marktkurs und Nettoinventarwert und untermauern den langfristigen Durchschnitt von rund 15%.



**\*MARCIN PASZKOWSKI**  
Der Chartered Financial Analyst ist Leiter Real Estate Research & Strategy Switzerland bei UBS Global Asset Management. Er ist Architekt ETH und Ökonom HSG.

**KOTIERTE SCHWEIZER IMMOBILIENFONDS – KOMPONENTEN DES AGIOS**

Quelle: UBS Global Asset Management, Global Real Estate Research & Strategy – Switzerland; März 2013



Der historische Durchschnitt des Agios liegt bei 15 bis 17%.

ANZEIGE



[www.vermarktung-opus-zug.ch](http://www.vermarktung-opus-zug.ch)

Freie Flächen für Ihren neuen Geschäftssitz in Zug

Schaffen Sie sich Raum für Ihr Werk. Mit dem OPUS in Zug.

Insgesamt stehen Ihnen noch ca. 3'200 qm hochwertig ausgebaute Büroflächen an zentralster Lage von Zug zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

- + Moderne Architektur
- + Flexibles Flächenangebot
- + Ausgebaute Flächen

MIBAG Property Managers AG  
Dammstrasse 16  
6301 Zug

Franziska Schilling  
Tel. +41 41 724 39 20  
franziska.schilling@mibag.com

**OPUS ZUG.**

Wenn die Grundlagen stimmen, können Sie Grosses vollbringen.

# Wiederherstellung des Hausfriedens

Der Wunsch des Vermieters, den Frieden in der Mietliegenschaft wiederherzustellen, stellt ein schützenswertes Interesse an der Auflösung des Mietverhältnisses dar. Er darf dabei jedoch nicht willkürlich handeln.

RED. ●

**SACHVERHALT.** Mit Vertrag vom 28. Mai 2008 vermieteten die Eigentümer einer Liegenschaft in Glion VD den Eheleuten X eine Wohnung in ihrer Liegenschaft. Schon bald entstanden zwischen den Eheleuten X und der Familie Z, die als Mieter der Wohnung im Erdgeschoss zwölf Jahre lang in gutem Einvernehmen mit den Vormietern der Eheleute X zusammengelebt hatte, Auseinandersetzungen betreffend Lärm, Parkplatznutzung und Stromverbrauch.

Nach mehrfachem Schriftverkehr zwischen der Familie Z und der Verwaltung sowie zwischen der Verwaltung und der Familie X kündigten die Vermieter das Mietverhältnis mit den Eheleuten X per 30. Juni 2009. Nachdem die Eheleute X die Vermieter aufgefordert hatten, die Kündigung zu begründen, teilten diese mit, dass die Kündigung infolge schlechten Einvernehmens mit den Mietern Z sowie mit der Nachbarschaft ausgesprochen worden sei.

Die Eheleute X fochten die Kündigung bei der Schlichtungsbehörde des Bezirks an. Diese erkannte mit Entscheid vom 3. Juni 2009, dass die per 30. Juni 2009 ausgesprochene Kündigung gültig und das Mietverhältnis nicht zu erstrecken sei.

Die Eheleute X gelangten an das Mietgericht des Kantons VD mit dem Begehren, die Kündigung sei für nichtig zu erklären. Das Mietgericht anerkannte die Gültigkeit und gewährte dem Ehepaar X eine Erstreckung des Mietverhältnisses bis zum 31. Dezember 2010. Dieser Entscheid wurde auch vom Kantonsgericht bestätigt.

Dagegen erhoben die Eheleute X Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht. Dabei machten sie Willkür (Art. 9 BV) in der Beweiswürdigung und der Feststellung des Sachverhaltes geltend. Darüber hinaus rügten sie die Verletzung von Art. 271 Abs. 1 OR und 272 OR. Gestützt darauf beantragten sie, die Kündi-

» Der Vermieter tut gut daran, sich vor dem Entscheid zu kündigen über das Ausmass der Auseinandersetzung möglichst umfassend ins Bild zu setzen.«

gung sei für ungültig zu erklären. Eventualiter sei die Sache an die Vorinstanz zurückzuweisen. Das Bundesgericht wies die Beschwerde ab.

**AUS DEN ERWÄGUNGEN.** Die Miete ist ein Vertrag, der die Parteien nur während der vereinbarten Vertragsdauer bindet. Am Ende der Vertragsdauer lebt die Vertragsfreiheit wieder auf, und jede Partei ist frei, einen neuen Vertrag abzuschliessen und seinen Vertragspartner zu wählen. Dabei ist es jeder Partei überlassen, das Vertragsverhältnis unter Berücksichtigung der vertraglichen Kündigungsfrist auf den vereinbarten Kündigungzeitpunkt hin zu beenden. Das Kündigungsrecht darf jedoch den Grundsatz von Treu und Glauben nicht verletzen. Art. 271 Abs. 1 OR sieht deshalb vor, dass die Kündigung anfechtbar ist, wenn sie gegen diesen Grundsatz verstösst.

Art. 271a OR zählt Fälle auf, in denen die Kündigung durch den Vermieter anfechtbar ist. Im vorliegenden Fall war keiner dieser Fälle gegeben. Zwar hatten die Beschwerdeführer vor der Vorinstanz

noch geltend gemacht, es handle sich um eine Rachekündigung im Sinne von Art. 271 Abs. 1 lit. a OR. In Würdigung der eingereichten Beweise kam das Kantonsgericht jedoch zum Schluss, dass die Beschwerdeführer diesen Nachweis nicht erbringen konnten. Die Beschwerdeführer rügten weder Willkür der Beweiswürdigung noch der Sachverhaltsfeststellung. Da eine solche verfassungsrechtliche Rüge nicht erhoben wurde, muss sie deshalb nicht geprüft werden (Art. 106 Abs. 2 BGG).

Liegt kein Fall von Art. 271a OR vor, so kann die Kündigung nur gestützt auf den Grundsatz gemäss Art. 271 Abs. 1 OR aufgehoben werden. Dafür müsste die Kündi-

gung ohne objektives, ernsthaftes und schützenswertes Interesse ausgesprochen worden sein, sei es einzig aus schikanösen oder aus offensichtlich vorgeschobenen Gründen.

Um festzustellen, ob die Kündigung gegen den Grundsatz von Treu und Glauben

verstösst, muss zunächst der wahre Grund ermittelt werden, was eine Tatfrage darstellt (BGE 136 III 190 E. 2 S. 192).

Das Kantonsgericht hat festgehalten, dass die Nachbarn des Erdgeschosses während zwölf Jahren in gutem Einvernehmen mit den Vorgängern der Beschwerdeführer zusammengelebt hätten, sodass man vernünftigerweise folgern könne, dass sie weder streitsüchtige Wesen seien noch in Bezug auf das Zusammenleben besondere Probleme schaffen würden.

Aus dem Briefverkehr ergab sich, dass die Beanstandungen von beiden Seiten ausgingen und dass zwischen den Mietern tatsächlich schwerwiegende Unstimmigkeiten bestanden. Ein als Zeuge einvernommener Angestellter der Liegenschaftsverwaltung bestätigte, dass die Nachbarn des Erdgeschosses nicht die einzigen waren, die sich über das Verhalten der Beschwerdeführer beklagten. Insgesamt ergab sich eine Häufung von genügend überzeugenden Indizien, woraus das Kantonsgericht ohne Willkür folgern durfte, dass die Beschwerdeführer

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	
Multenz	061 461 16 00	Partner

die Unruhestifter waren. Es traf zudem zu, dass ein Zeuge bestätigt hatte, dass das Verhalten der Beschwerdeführer einwandfrei war; es war jedoch nicht willkürlich, eine einzelne Meinung unberücksichtigt zu lassen.

Die Zeitfolge der Ereignisse bestätigt, dass die Kündigung wegen der Unstimmigkeit zwischen den Mietern ausgesprochen wurde – eine Unstimmigkeit, deren Verursacher in erster Linie die Beschwerdeführer sind. Indem es also den wahren Kündigungsgrund ermittelte, handelte das Kantonsgericht nicht willkürlich.

Mit der auf den Ablauf der Mindestdauer ausgesprochenen Kündigung wollten die Vermieter den unaufhörlichen Streitereien zwischen den Mietern dieser

Liegenschaft ein Ende setzen. Es ist nicht ersichtlich, was sie sonst zur Streitschlichtung zwischen den Nachbarn hätten tun können. Der Wunsch, den Frieden in der Liegenschaft wiederherzustellen, ist ein legitimes Interesse. Die Kündigung wurde aus vertretbaren Gründen gegenüber den Beschwerdeführern und nicht gegenüber den Nachbarn des Erdgeschosses ausgesprochen. Es gilt zu beachten, dass die Nachbarn im Erdgeschoss, im Gegensatz zu den Beschwerdeführern, langjährige Mieter waren. Zudem bestehen ernsthafte Gründe anzunehmen, dass die Beschwerdeführer die Verursacher des Konfliktes waren. Unter diesen Umständen kann man nicht sagen, dass sie auf willkürliche oder diskriminierende Weise geopfert

wurden. Die ihnen gegenüber ausgesprochene Kündigung stützt sich auf nachvollziehbare Beweggründe. ●

Urteil des Bundesgerichts vom 16. Januar 2012 (4A\_735/2011), umfassend kommentiert von Dr. Matthias Tschudi, Zürich, in «MietRecht Aktuell» 1/2013.

#### 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

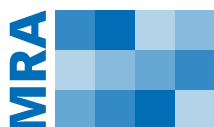
Vorname Name

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**

# Steuerpflichtig oder nicht?

Die Eidg. Steuerverwaltung hat ihre Praxis zur Abgrenzung, ob der Verkauf bei einem Neubau oder einem Umbau als eine von der MWST ausgenommene oder steuerbare Immobilienlieferung zu qualifizieren ist, neu festgelegt. Massgebend ist der Baubeginn<sup>1</sup>.



Die Abfolge von Vertragsabschluss und Baubeginn entscheidet über die Steuerpflicht (Foto: suze / photocase.com).

RUDOLF SCHUMACHER\* •

**PRAXISENTWICKLUNG.** Mit der Einführung des neuen Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) per 1. Januar 2010 hat die ESTV die Praxis zur Abgrenzung, ob der Verkauf einer Immobilie von der MWST ausgenommen oder steuerbar ist, festgelegt.<sup>2</sup> Diese erste Praxis wurde mit einer neuen Praxisfestlegung vom 31. März 2010 umgestossen.<sup>3</sup> Die Anwendung dieser zweiten Praxis führte in vielen Fällen zu einer unsachgemässen Besteuerung der Gewinnmarge auf der Baute<sup>4</sup> und zu erheblichem administrativem Aufwand. Zur Realisierung einer angepassten Praxis wurden die interessierten Verbände durch die ESTV angehört. Am 10. April 2013 hat die ESTV die «MWST-Praxis 05, Änderung und Präzisierung zur MWST-Branchen-Info 04, Baugewerbe» publiziert.

**GRUNDSATZ.** Neu liegt eine steuerbare Immobilienlieferung vor, wenn ein Grundstück veräussert wird, auf dem der Verkäufer oder eine mit diesem eng verbundene Person<sup>5</sup>, einen Neubau oder Umbau realisiert und der Abschluss des entsprechenden Kauf- oder Vorvertrages nach Art. 216 Abs. 1 Obligationenrecht (OR) und/oder eines Werkvertrages nach Art. 363 OR vor Baubeginn erfolgt. Die

Abgrenzungskriterien gemäss der Praxis vom 31. März 2010 sind hinfällig. Zur zeitlichen Wirkung der neuen Praxis vgl. nachstehende Ausführungen.

**ABGRENZUNGSPROBLEMATIK.** Werden Bauwerke und/oder Objekte neu erstellt oder bestehende Bauwerke und/oder Objekte umgebaut und sind sie für den Verkauf bestimmt, ist bei der Veräusserung zwischen einer von der MWST ausgenommenen und einer steuerbaren Leistung zu unterscheiden. Die Übertragung von Immobilien ist von der MWST nach Art. 21 Abs. 2 Ziff. 20 MWSTG ausgenommen. Demgegenüber ist die Lieferung (z. B. die Erbringung einer werkvertraglichen Leistung) steuerbar. Liegt eine von der MWST ausgenommene Grundstückübertragung vor, besteht kein Vorsteueranspruch auf den Vorleistungen, da diesem keine steuerbare Leistung gegenübersteht. Handelt es sich demgegenüber um eine steuerbare Leistung, ist auch der Anspruch auf Vorsteuerabzug gegeben, womit letztlich auch die Eigenleistungen und die Marge mit der MWST belastet werden.

Ein hier relevanter Umbau liegt vor, wenn sich die Umbaukosten auf mehr als 50% des aktuellen Gebäudeversicherungswertes im Zeitpunkt vor dem Umbau belaufen.

**BAUBEGINN.** Bei Neubauten gilt als Baubeginn der Beginn der Aushubarbeiten, sofern im Anschluss an den Aushub mit der Erstellung der Neubaute unmittelbar begonnen wird. Durch den Ersteller nicht beeinflussbare Bauverzögerungen (z. B. witterungs- oder saisonal bedingte Verzögerungen oder ein nachweisbar behördlich angeordneter Baustopp aufgrund von archäologischen Funden) sind unschädlich, d. h. der Baubeginn wird nicht hinausgeschoben. Der Baubeginn ist mit Verträgen, Arbeitsrapporten und Rechnungen des mit dem Aushub beauftragten Unternehmers bzw. mit Arbeitsrapporten bei selbst ausgeführten Arbeiten zu belegen.<sup>6</sup> In Bezug auf den Baubeginn werden Hangsicherungsarbeiten durch die ESTV unterschiedlich beurteilt.<sup>7</sup>

**BAUWERK, OBJEKT.** Mit Bauwerken sind ganze Bauwerke wie z.B. Einfamilien-, Mehrfamilienhäuser und auch sogenannte gemeinsame Bauwerke wie Einstellhallen gemeint. Ebenfalls als Bauwerke gelten Doppelhäuser und Reihenhäuserzeilen. Unter Objekten sind selbständige Teile von Bauwerken wie z. B. die einzelnen Stockwerkeinheiten (Eigentumswohnungen) eines Mehrfamilienhauses oder die einzelnen Abstellplätze einer Einstellhalle zu verstehen. Der Baubeginn wird immer

pro Bauwerk festgelegt. Der Baubeginn gilt somit nicht generell für eine Überbauung oder eine einzelne Teiletappe einer Überbauung. Wird zusammen mit mehreren Bauwerken ein gemeinschaftliches Bauwerk (z. B. eine Einstellhalle) erstellt, das den zu erstellenden Bauwerken gemeinsam dient und mit ihnen durch zu Beginn erstellte direkte Zugänge verbunden ist, gilt der Baubeginn des gemeinschaftlichen Bauwerks auch für die mit diesem verbundenen Bauwerke. Diese von der ESTV aus Praktikabilitätsgründen bzw. als Vereinfachung gewährte Praxis ist bedeutungsvoll bei der Entwicklung und Realisierung von Bauvorhaben.<sup>8</sup> Der Totalabbruch einer Altliegenschaft gilt nur als Baubeginn, wenn im Anschluss an den Abbruch mit der Erstellung des Ersatzneubaus begonnen wird bzw. der Aushub erfolgt. Als Ersatzneubau gilt ein neu erstelltes Gebäude am gleichen Ort wie das abgebrochene Gebäude. Die frühere Nutzung der Altliegenschaft und die zukünftige Nutzung der Ersatzneubaute sind nicht von Belang. Bei allen anderen Totalabbrüchen von Altliegenschaften gilt der Abbruch nicht als Baubeginn.

Bei Umbauten von bestehenden Bauwerken gilt der tatsächliche Beginn der Umbauarbeiten (z. B. auch Teilabbruch) als Baubeginn. Der Beginn der Arbeiten ist mit entsprechenden Nachweisen zu belegen.

Ist der Baubeginn für das Bauwerk bestimmt, ist für jedes Objekt innerhalb des Bauwerks zu entscheiden, ob der Verkauf, unter Ausscheidung des Wertes für den Boden(anteil) von der MWST ausgenommen oder steuerbar ist. Dieser Entscheid fällt mit dem vorstehend beim Grundsatz erwähnten Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Vorverträge mit Reservierungszahlungen, die nicht öffentlich beurkundet sind, sind für die Beurteilung, ob es sich um eine von der MWST ausgenommene oder steuerbare Immobilienlieferung handelt, unbeachtlich.

**VORSTEUERABZUG.** Liegt eine steuerbare Immobilienlieferung vor, besteht auf den Vorleistungen Anspruch auf Vorsteuerabzug. Liegt innerhalb eines Bauwerkes für gewisse Objekte eine steuerbare Immobilienlieferung (da vor Baubeginn verkauft) und für andere Objekte eine von der MWST ausgenommene Leistung vor (da

nach Baubeginn verkauft), stellt sich die Frage der sachgemässen Korrektur des Vorsteuerabzugs.<sup>9</sup> Für die Fälle, in denen eine Zuordnung nach der 3-Topf-Methode<sup>10</sup> oder eine andere sachgemässe Zuweisung der Vorsteuern nicht möglich ist<sup>11</sup>, lässt die ESTV aus Praktikabilitätsgründen und als Vereinfachung eine annäherungsweise prozentuale Vorsteuerzuweisung gemäss den erzielten Entgelten der einzelnen Objekte (inkl. dem Wert des Bodens) zu.<sup>12</sup>

Soweit von der MWST ausgenommene Grundstückübertragungen vorliegen, ist für die Ingebrauchnahme der gesamten Infrastruktur des Verkäufers eine Vorsteuerkorrektur vorzunehmen.<sup>13</sup>

**MEHR- UND MINDERKOSTEN.** Die Zusatzwünsche der Käufer, welche nicht im Kaufvertrag enthalten sind und Mehrkosten zur Folge haben, teilen das steuerliche Schicksal des Bauwerks bzw. Objekts. Ist der Verkauf des Bauwerks bzw. des Objekts steuerbar, unterliegen auch die Mehrkosten der MWST. Kann den Zusatzkosten der Vorsteuerbetrag nicht einzeln zugewiesen werden, ist eine durch die ESTV definierte Vereinfachung für die Ermittlung des Vorsteuerabzugs möglich.<sup>14</sup>

**ZEITLICHE WIRKUNG DER NEUEN PRAXIS.** Für die Beurteilung, welches Recht anwendbar ist, ist der Zeitpunkt des Baubeginns massgebend. Erfolgt der Baubeginn ab dem 1. Juli 2013, gilt nur noch die neue Praxis. Liegt der Baubeginn zwischen dem 1. Januar 2010 und dem 30. Juni 2013 kann der Steuerpflichtige wählen, ob die neue oder die bisher gültige Praxis angewendet werden soll. Das Wahlrecht kann aber nur pro Bauwerk und nicht pro Objekt ausgeübt werden. Wurde bisher korrekt nach der bisherigen Praxis abgerechnet, kann die steuerpflichtige Person innerhalb der Verjährungsfrist, sofern die entsprechenden Steuerjahre nicht durch eine Verfügung in Rechtskraft erwachsen sind, auf die bisherigen Abrechnungen zurückkommen. Ist die MWST in den Verträgen und/oder Rechnungen gegenüber den Käufern offen ausgewiesen worden, ist eine Korrektur nur noch im Rahmen von Art. 27 Abs. 2-4 MWSTG möglich. Im Zweifelsfall ist vor allfälligen Korrekturmassnahmen bei der ESTV für den konkreten Fall eine entsprechende Rechtsauskunft einzuholen.

**FAZIT.** Mit der neuen Praxis der ESTV besteht beim Verkauf des Bauwerks bzw. des Objekts zweifelsfrei fest, ob eine von der MWST ausgenommene Grundstückübertragung oder eine steuerbare Immobilienlieferung vorliegt. Mit den von der ESTV definierten Vereinfachungen wird auch der administrative Aufwand für die Steuerpflichtigen reduziert. Ist dem Immobilienentwickler, dem Investor, dem Promotor oder anderen involvierten Personen die Systematik der neuen Praxis bekannt, lässt sich mit einer zielgerichteten Planung eine zusätzliche MWST-Belastung abwenden. ●

Vgl. auch Immobilien, Dezember 2012, Seiten 28–29.

<sup>1</sup> Für die Beurteilung einzelner Sachverhalte sind nicht die nachfolgenden Ausführungen, sondern die MWST-Praxis-Info 05 (publiziert am 10. April 2013) verbindlich. Die ESTV erteilt auf schriftlich vorgelegte Sachverhalte Auskunft zu den mehrwertsteuerlichen Konsequenzen (Art. 69 MWSTG).

<sup>2</sup> MWST Übergangsinfo 01 vom Januar 2010.

<sup>3</sup> MWST-Praxis-Info 01 Präzisierungen zur MWST Übergangsinfo 01 vom 31. März 2010.

<sup>4</sup> Der Boden bildet nicht Bemessungsgrundlage der MWST (Art. 24 Abs. 6 Bst. c MWSTG). Insbesondere die von der ESTV festgelegten Grenzwerte für die zulässigen Anzahlungen und der Saldo aus der Mehr-/Minderkostenabrechnung führten zu einer unsachgemässen Besteuerung MWST-Praxis-Info 01, Ziff. 1.1.1.

<sup>5</sup> Vgl. MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 3.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu die detaillierteren Ausführungen in MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 4.7.

<sup>7</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 4.7, 1. und 3. Absatz.

<sup>8</sup> Mit einer zielführenden Entwicklung und Planung können MWST-Belastungen vermieden werden.

<sup>9</sup> Die steuerpflichtige Person kann zur Berechnung der Korrektur des Vorsteuerabzuges eine oder mehrere der in Art. 65 Mehrwertsteuerverordnung (MWSTV) aufgeführten Methoden anwenden, sofern diese zu einem sachgerechten Ergebnis führen.

<sup>10</sup> Zur 3-Topf-Methode vgl. MWST-Info 09 Vorsteuerabzug und Vorsteuerkorrekturen, Ziff. 4.5.1.

<sup>11</sup> Weil dem Veräusserer die Detailangaben nicht bekannt sind. Dies ist in der Regel der Fall, wenn die Erstellung durch einen Total- oder Generalunternehmer erfolgt und keine Detaillierung des Gesamtpreises erfolgt.

<sup>12</sup> Vgl. dazu auch die Beispiele in MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 5.3.2.

<sup>13</sup> Die Details sind der MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 5.3.2, zu entnehmen.

<sup>14</sup> Vgl. Dazu MWST-Praxis-Info 05, Ziff. 6.



**RUDOLF SCHUMACHER**

dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom  
HWV, zugelassener Revisionsexperte,  
Mitglied MWST-Konsultativgremium, Mitglied  
MWST-Kompetenzzentrum der Treuhand-  
Kammer, Schumacher swisstat AG, Köniz

# Vom Nutzen und Schrecken von S

Bei der Arbeit sowie im Privaten sind wir täglich mit verschiedenen Schnittstellen konfrontiert. Leider kommen diese ihrer Aufgabe, Arbeitsabläufe zu erleichtern, nicht immer nach. Know-how, Ausdauer und Zusammenarbeit helfen, Schnittstellen erfolgreich zu realisieren.



Pass't's oder passt's nicht? – Die Schnittstellenproblematik erfordert Kooperationsbereitschaft (Foto: Otnaydur, 123rf.com).

## BEAT BIGGER\* •

**ALLGEGENWÄRTIG.** Welche Schnittstellen begleiten Sie Tag für Tag? In diesem Zusammenhang fallen mir neben den technischen Schnittstellen auch die persönlichen Schnittstellen zwischen Mietern und Verwaltung oder auch zwischen Verwaltung und Eigentümern ein. Die Liste von Schnittstellen, mit denen wir uns Tag für Tag beschäftigen, liesse sich nahezu unendlich fortsetzen und zeigt, dass wir im (Arbeits-)Leben ständig mit diesem Thema konfrontiert sind.

## GENÜGEND KNOW-HOW WÄRE VORHANDEN.

Der Schrecken einer Schnittstelle beruht auf der Erfahrung, dass diese nicht oder nicht optimal funktioniert und deshalb unsere Arbeitsabläufe häufig verkompliziert statt vereinfacht. Ich denke im Besonderen an Schnittstellen zwischen zwei Programmen in der Informatik. Dabei ist – aufgrund der schieren Menge bereits existierender Schnittstellen – eigentlich genügend Know-how vorhanden, um eine Schnittstelle erfolgreich zu realisieren. Voraussetzung dafür ist, dass beide Seiten ihre Schnittstelle kennen. Je detaillierter,

je besser. Üblicherweise jedoch kennen die Projektbeteiligten selten beide Seiten einer neuen Schnittstelle aus dem Effeff. Und doch sind in einer Arbeitsgruppe, die eine solche Aufgabe zu bewältigen hat, meistens genügend Erfahrung und Wissen vorhanden.

Aber nicht nur das Können zählt, unverzichtbar ist auch das Wollen. Sind alle Beteiligten daran interessiert, diese Arbeitsabläufe – auch über eine Schnittstelle hinaus – erfolgreich zu gestalten? Oft werden die Grenzen der eigenen Verantwortlichkeiten genau an der Grenze der eigenen Systeme definiert. Und damit sind wir bei der Blackbox (siehe Kasten): Für diese fehlt dann die Verantwortlichkeit, obwohl dies eigentlich der zu lösende Teil der Aufgabenstellung ist. Hier wäre eine Vereinigung von IT-Spezialisten sinnvoll.

**QUALIPOOL NIMMT SICH DER SCHNITTSTELLEN-PROBLEMATIK AN.** Die Mitglieder des Qualipools haben sich entschlossen, in system- und herstellerübergreifender Zusammenarbeit Lösungen zu erarbeiten, die in der Immobilienbranche die Schnittstellen-Problematik, zumindest in

der Informatik, vereinfachen. Im Qualipool treffen sich Vertreter verschiedener, namhafter Softwarehersteller aus der Im-

## WAS SIND SCHNITTSTELLEN?

Die Schnittstelle oder das Interface (engl. Grenzfläche) ist der Teil eines Systems, das der Kommunikation dient. Der Begriff beschreibt bildhaft die Eigenschaft eines Systems als Blackbox, von der nur die Oberfläche sichtbar ist, und daher auch nur darüber eine Kommunikation möglich ist. Blackboxes können nur miteinander kommunizieren, wenn ihre Oberflächen zusammenpassen. Daneben bedeutet das Wort «Schnittstelle» auch Zwischenschicht: Für die beiden beteiligten Boxes ist es ohne Belang, wie die jeweils andere intern mit den Boten umgeht, und wie die Antworten darauf zustande kommen. Die Beschreibung der Grenze ist Teil ihrer selbst, und die Blackboxes brauchen nur die ihnen zugewandte Seite zu kennen, um die Kommunikation zu gewährleisten. Wenn man ein beliebiges System als Ganzes betrachtet, das es zu analysieren gilt, so wird man dieses Gesamtsystem in Teilsysteme zerschneiden. Die Stellen, die als Berührungspunkte oder Ansatzpunkte zwischen diesen Teilsystemen fungieren (= über die die Kommunikation stattfindet), stellen dann die Schnittstellen dar. Unter Verwendung dieser Schnittstellen kann man die Teilsysteme wieder zu einem grösseren Ganzen zusammensetzen. (Quelle: Wikipedia)

# Schnittstellen

mobilenbranche, um gemeinsam die Herausforderungen an unsere Applikationen zu diskutieren und zu analysieren. In unserer Vereinigung wird daran gearbeitet, Doppelspurigkeiten frühzeitig zu erkennen, gemeinsam zu entwirren und zu vereinfachen. Wir sind deshalb oft in der Lage, den eigenen Aufwand für die einzelnen Problemstellungen zu begrenzen.

Im Qualipool treffen wir uns, um uns in den gemeinsamen Interessen zu unterstützen. Dies funktioniert augenscheinlich recht gut, obwohl natürlich auch ganz unterschiedliche, manchmal sogar konträre Sichtweisen auf einen Nenner gebracht werden müssen. Das ist die Herausforderung. Aber es bleibt unser gemeinsames Ziel, EDV-Strukturen generell zu vereinfachen und zu standardisieren, und wir sind immer wieder motiviert, eine für alle Mit-

glieder gangbare Einigung zu erreichen.

Selbstverständlich ist die Komplexität einer solchen Herausforderung sowohl auf der technischen als auch auf der politischen Ebene sehr hoch. In den nächsten Tagen ist deshalb nicht mit einer allgemein anerkannten «Qualipool-Schnittstelle» zu rechnen. Es wird noch viele Diskussionen – in diesem Gremium und natürlich auch mit unseren externen Gesprächspartnern und Dienstleistern – brauchen. Aber wir arbeiten daran, die Zukunft einfacher zu gestalten.



#### \*BEAT BIGGER

Der Autor ist Geschäftsführer bei der Bigger IT Services AG und arbeitet seit über 25 Jahren in der Informatik für die Branche Liegenschaftsverwaltungen.

## QUALIPOOL

### 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 / GARAIO 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, Wengstrasse 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

## Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

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

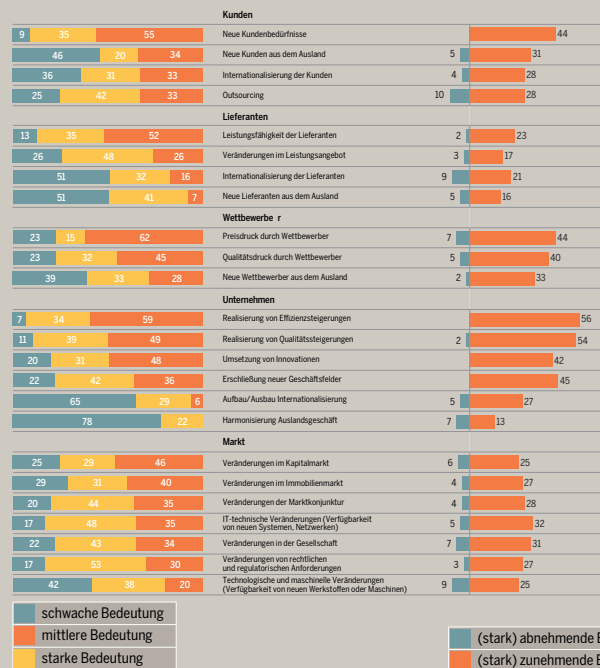
# Geschäftsmodelle mit Zukunft

Erfolgreiche Unternehmen haben eines gemeinsam: Sie verfügen über ein klar definiertes Geschäftsmodell. Und sie wissen, dass sie dieses Geschäftsmodell ständig hinterfragen und anpassen müssen. Auch die Immobilienbranche kommt um diese Tatsache nicht herum.

## PRÄGENDE FAKTOREN DES GESCHÄFTSMODELLS

Quelle: FM Monitor 2012

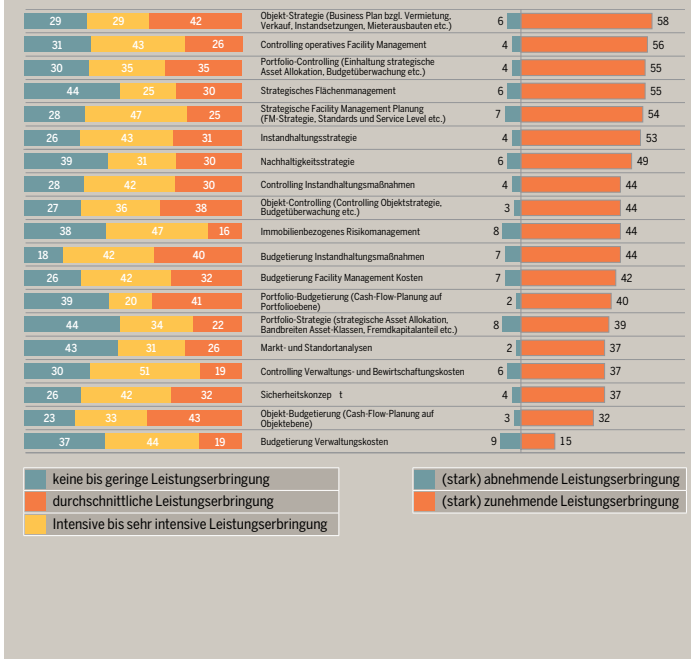
Links: «Welche Faktoren haben Ihr Geschäftsmodell in den letzten 3 Jahren massgeblich geprägt?» (Häufigkeiten der Antworten in %)  
 Rechts: «Wie verändert sich der Einfluss dieser Faktoren in den kommenden 3 Jahren?» (Häufigkeiten der Antworten in %)



## STRATEGISCHE GESCHÄFTSFELDER

Quelle: FM Monitor 2012

Links: «Wie intensiv wurden von Ihrem Unternehmen / Ihrer Organisationseinheit folgenden Leistungen der strategischen Planung und Steuerung in den letzten drei Jahren erbracht?» (Häufigkeiten der Antworten in %)  
 Rechts: «Wie wird sich die Leistungserbringung in den kommenden drei Jahren verändern?» (Häufigkeiten der Antworten in%, ausgenommen gleichbleibende Leistungserbringung)



### Neue Kundenbedürfnisse prägen das Geschäftsmodell auch in Zukunft.

**MARION PEYINGHAUS\*** ● WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT. In Zeiten des Wandels und der Unsicherheiten ist die Suche nach dem optimalen Geschäftsmodell der Zukunft besonders wichtig. Denn dieses birgt viele Chancen – Chancen für neue Investitionsmöglichkeiten, Chancen für neue Geschäftsfelder und Chancen für Wachstum in den angestammten Tätigkeitsgebieten. Schon heute sind Nachhaltigkeitsaktivitäten, alternative Energie-Modelle oder Infrastrukturinvestitionen in aller Munde. Neue Materialien, moderne Produktionsverfahren und zukunfts-trächtige Ver- und Entsorgungsprozesse stehen dabei im Zentrum.

Doch es sind nicht nur die technologischen Megatrends und die radikalen Innovationen, welche die Gesellschaft und Wirtschaft beschäftigen. Auch unternehmensinterne Faktoren wie die Kundengewinnung, die Steuerung der Lieferanten oder der Einsatz von IT-Systemen gestalten die Geschäftsmodelle. Welche Weichen im Immobilienmarkt gestellt werden, zeigt der FM Monitor 2012 in seiner Marktanalyse. Experten des schweize-

rischen Immobilienmarktes sehen vier Haupttrends:

**TREND I: INTERNATIONALISIERUNG FORDERT NEUES LEISTUNGSSPEKTRUM.** Die zunehmende Globalisierung schlägt sich auch am Schweizer Immobilienmarkt nieder, und die heimische Immobilienbranche reagiert darauf. Als Treiber für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle werden einerseits Veränderungen im Kapitalmarkt, aber auch die verstärkte Internationalisierung von Kunden, Lieferanten und Wettbewerbern gesehen. Um im zunehmend internationalen Wettbewerb zu bestehen, setzen die Unternehmen auf Qualitäts- und Effizienzsteigerungen.

Den Anforderungen des globalen Kapitalmarktes versucht man mit einem neuen Leistungsspektrum zu begegnen: Die Unternehmen investieren in Leistungen wie Immobilienfinanzierung, immobilienbezogene Steuerfragen oder Immobilienbewertung. Die Kapitalbeschaffung und die Bewirtschaftung der Finanzierungsverträge gewinnen vor dem Hintergrund der Immobilienkrise und der Schliessung von

Publikumsfonds an Gewicht. Auch regulatorische Anforderungen wie beispielsweise die AIFM-Richtlinie fordern einen höheren Bedarf an finanz- und steuerbezogenen Leistungen oder einer transparenten Immobilienwertermittlung.

**TREND II: FLÄCHENVERKNAPPUNG FÜHRT ZU INNOVATIONEN.** Der Ausbau der Städte und Infrastrukturanlagen führt zur Verknappung von Flächen. Für Unternehmen mit Produktionsstätten wird es immer schwieriger, neue Flächen zu finden. Um das Kerngeschäft trotzdem weiterführen und ausbauen zu können, sind neue Technologien, effektive Produktionsabläufe und Innovationen gefragt. Sie sind die Treiber für neue Geschäftsmodelle. Massgebliches Ziel ist hier, einen guten Zustand der Immobilienportfolios sicherzustellen und die Anlagen betriebsbereit zu halten.

Um diese Ziele zu erreichen, kristallisieren sich folgende Schlüsselleistungen heraus: Markt- und Standortanalysen, strategisches Flächenmanagement sowie die Planung und das Controlling von Instandhaltungsmassnahmen. Gerade in zentralen



Lagen oder innerstädtischen Gebieten sind innovative Flächenmodelle gefragt. Neben Neubauten wird immer mehr Augenmerk auf die Entwicklung vorhandener Immobilien gelegt. Die Revitalisierung der Toni-Molkerei in Zürich-West ist dafür nur eines von vielen Beispielen.

„Jedes Unternehmen muss auf Basis seiner Geschäftsstrategie seinen eigenen Weg wählen.“

**TREND III: INVESTITIONSBEREITSCHAFT IN NACHHALTIGE IMMOBILIEN STEIGT.** Es vergeht kaum ein Tag, an dem nicht ein Versorger sein Stromnetz verkauft oder eine Kommune ihre Wasserversorgung privatisiert. Und ein prestigeträchtiger Neubau ohne Nachhaltigkeitszertifizierung ist fast schon undenkbar. Treiber dieser Marktentwicklungen sind einerseits die gesellschaftlichen Veränderungen und das Umdenken bei Investoren und Mietern. Andererseits fördern gesetzliche Auflagen die Investitionsbereitschaft in nachhaltige Immobilienanlagen. Primäres Ziel bleibt die Renditemaximierung, während die Steigerung der Nachhaltigkeit des Immobilienportfolios aber zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Bei dieser Zielorientierung erstaunt es nicht, dass Unternehmen einen immer höheren Wert auf die Leistungsbereiche Nachhaltigkeitsstrategien, Objektstrategien und das Energiecontrolling legen. Im Markt ist dementsprechend eine steigende Nachfrage nach Kosten- und Energiebenchmarks zu spüren. Immobilien werden an ihrem Ressourcenverbrauch gemessen und bewertet. Als Folge werden Nachhaltigkeitskriterien zunehmend in die Berechnungsmodelle der Immobilienwertentwicklung aufgenommen.

**TREND IV: IT IST ERFOLGSFAKTOR IN ALLEN IMMOBILIENFRAGEN.** Um Immobilien als Anlageprodukte zu betreiben, ist das Datenmanagement das A und O. Transparente Reports, die tagesaktuell Aussagen zum Vermietungsstand, zur Ertragsentwicklung oder zum Liquiditätsbedarf ermögli-

chen, sind die Basis für das wertorientierte Management der Anlageliegenschaften. Dieses Grundbedürfnis ist im Markt klar erkennbar. Die Steuerung der Lieferanten basiert zunehmend auf IT-Tools und Reports. Die Datenqualität steht daher – nicht erstaunlich – mit an der Spitze der Schlüsselindikatoren zur Kontrolle der Leistungsqualität.

Um hier punkten zu können, investieren Unternehmen in die Leistungsbereiche Stammdatenpflege, IT-Schnittstellenentwicklung und Datenqualitätsprüfungen. Ziel ist es, die Qualität und Effizienz der immobilienbezogenen Berichterstattung zu steigern. Die Reports sind aber eine Seite der Medaille. Besonderen Erfolg im Markt haben vor allem jene Unternehmen, die schnell neue IT-Schnittstellen zu den Systemen ihrer Kunden aufbauen oder bei Veränderungen im Portfolio die Daten der neuen Immobilien effizient in die eigenen IT-Systeme integrieren können.

**FIT FÜR DEN IMMOBILIENMARKT VON MORGEN.** Agieren oder reagieren – welche Strategie ist für das eigene Unternehmen die richtige, und welche Wege sollten eingeschlagen werden? Zählt das internationale Umfeld oder steht die heimische Flächenverknappung für Produktionsmittel im Vordergrund? Ist Nachhaltigkeit das neue Schlüsselwort oder schaffen Investitionen in die IT-Systeme die notwendige Differenzierung gegenüber den Wettbewerbern? Die Analyse des FM Monitors zeigt vier grundlegende Trends, die eingeschlagen werden können. Daneben zeichnen sich aber weitere wichtige Themen ab: Erfolgsorientierte Variablen werden bei der Vertragsgestaltung wichtiger, die Innovationsfähigkeit wird zentraler Wettbewerbsfaktor und Akquisitionsprozesse werden zunehmend standardisiert.

Unabhängig davon, ob es sich um strategische Einzelfragen, die Anpassung des Leistungsangebots an zukünftige Bedürfnisse oder strukturelle Veränderungen in der Organisation handelt – jedes Unternehmen muss auf Basis seiner Geschäftsstrategie seinen eigenen Weg wählen. ●



**DR. MARION PEYINGHAUS**

Die Autorin ist Geschäftsführerin von pom+ International GmbH.

## FM-TREND-ANALYSE



FM Monitor 2012

● Seit 2002 trägt pom+Consulting mit dem FM Monitor dazu bei, mehr Transparenz in den Immobilien- und FM-Markt zu bringen. «Die aktuelle Wirtschaftslage und die Rahmenbedingungen, die auf Kosteneffizienz ausgerichtet sind, verlangen immer mehr Detailwissen. Trends und Entwicklungen müssen früh erkannt werden, damit Unternehmen und Organisationen gut vorbereitet auf Veränderungen reagieren können», erklärt Dr. Peter Staub, CEO von pom+.

Der FM Monitor 2013 setzt sich in der Trendanalyse eingehend mit dem Wertschöpfungspotenzial des FM-Marktes

Schweiz auseinander. Die Professionalisierung der Beschaffungsprozesse ist dabei von zentraler Bedeutung. Ziel ist es, allen Beteiligten der Wertschöpfungskette mehr Klarheit über ihre Situation und zukünftige Positionierung zu geben.

Peter Staub ist sich sicher: «Der Druck für Investitionen und Optimierungen im Immobilienbereich wird zunehmen und sich nur durch ein gesamtheitliches Immobilienmanagement umsetzen lassen». ●

### FM MONITOR 2013

Nutzen Sie das Wertschöpfungspotenzial des Marktes optimal zu Ihrem Vorteil? Der FM Monitor 2013 zu diesem spannenden Thema erscheint im kommenden Herbst bereits zum 12. Mal in Folge. Herausgeber des FM Monitor ist pom+Consulting AG in Kooperation mit der ETH Zürich sowie der EPF Lausanne und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW.

Weitere Detailinformationen zum FM Monitor 2013 finden sie unter [www.fmmonitor.ch](http://www.fmmonitor.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.

# Investitionsschutz sichergestellt

Die CST Camenzind Software AG hat ihren Geschäftsbereich Immobiliensoftware Anfang Januar in die W&W Immo Informatik eingebracht. Was dies für die Kunden bedeutet, sagen Marco Camenzind, CST, und David Wolfensberger, W&W Immo Informatik AG, im Gespräch.

ANDREAS WEIDMANN\*

**NEUAUSRICHTUNG.** Die CST Camenzind Software Treuhand AG hat Anfang 2013 im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung den Geschäftsbereich Immobiliensoftware an die W&W Immo Informatik AG übergeben. Die bestehenden CST-Kunden können auf eine der zwei bewährten Immobilienbewirtschaftungslösungen von W&W Immo Informatik AG umsteigen. Marco Camenzind, Geschäftsleitung der CST AG, und David Wolfensberger, Geschäftsleitung der W&W Immo Informatik AG, nehmen zur praktischen Umsetzung der Integration in die W&W Immo Informatik AG Stellung.

**– Herr Camenzind, erklären Sie nochmals kurz die Eckpunkte der strategischen Neuausrichtung der CST AG.**

– Wir haben uns im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung entschieden, unser Softwaregeschäft per Anfang 2013 an die W&W Immo Informatik AG zu übergeben und uns künftig auf unser Kerngeschäft, die Immobilienbewirtschaftung, zu konzentrieren. Damit verbunden ist die Einstellung der Weiterentwicklung und des Vertriebs unserer Softwarelösung immo3. Unsere Softwarekunden haben die Mög-

**» Die Zweiproduktstrategie von W&W bietet unseren Kunden die Möglichkeit, auf das für sie passende Programm zu wechseln.«**

MARCO CAMENZIND

lichkeit, auf eines der bewährten W&W-Produkte umzusteigen und sich vom erfahrenen Team der W&W Immo Informatik AG betreuen zu lassen. W&W entwickelt seit über 30 Jahren eine schweizweit anerkannte Lösungen für die Immobilienbewirtschaftung und betreut ein umfangreiches Kundenportfolio.

**– Herr Wolfensberger, was bietet die W&W Immo Informatik AG den ehemaligen CST AG-Kunden?**

– Wir haben für die CST-Kunden ein Umstiegsangebot zu unseren bewährten Immobilien-Bewirtschaftungslösungen ImmoTop oder Rimo R4 bereitgestellt. Sämtliche Kunden von CST AG, die sich für einen Umstieg entscheiden, profitieren



Im Bild links: David Wolfensberger, rechts: Marco Camenzind.

von attraktiven Konditionen für Software und Anwenderschulung. Mit diesem Angebot schützen wir ihre ursprüngliche Softwareinvestition, und sie kommen in den Genuss der nachhaltigen und professionellen Betreuung durch das Team von W&W Immo Informatik AG.

**– Welche Schritte müssen Kunden unternehmen, die vom Angebot der W&W Immo Informatik profitieren wollen?**

Camenzind: Sämtliche unserer Kunden sind von W&W Immo Informatik AG kontaktiert worden, um die Migration zu besprechen. Der grösste Teil unserer Kunden hat die Migration bereits umgesetzt oder steht kurz davor.

**– Was würde ein Verzicht auf den Programmwechsel bedeuten?**

– Wolfensberger: Support und Kompatibilität mit neueren Windows-Versionen ist für immo3, die bisherige Softwarelösung der CST AG, und alle Vorgängerprodukte nach Auflösung des Wartungsvertrags nicht mehr gewährleistet. Da die Software nicht mehr weiterentwickelt wird, werden künftige neue gesetzliche Rahmenbedingungen im Bereich der Immobilienbewirtschaftung nicht umgesetzt. Aus Sicht der CST-Kunden ist es sinnvoll, die Migration auf ein zukunftsorientiertes Produkt von W&W Immo Informatik AG umzusetzen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

**– Welches sind die Gründe für die Wahl der W&W Immo Informatik AG als Integrationspartner?**

– Die CST Camenzind Software Treuhand AG pflegte bereits über lange Zeit gute Verbindungen mit der W&W Immo Informatik AG. Als langfristig denkende Familienunternehmen verfolgen beide Firmen eine konsequent auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Philosophie. Wir sind überzeugt, dass unsere bisherigen Kunden von W&W Immo Informatik AG die ihnen von CST AG vertraute Kundennähe weiterhin spüren und gleichzeitig von der Erfahrung und der Innovationskraft des erfolgreichsten Anbieters von Softwarelösungen für die Immobilienbewirtschaftung der Schweiz profitieren werden. Die Zweiproduktstrategie von W&W mit den Programmen Rimo R4 und ImmoTop bietet unseren Kunden die Möglichkeit, auf das für sie passende Programm zu wechseln und einen Partner an der Seite zu haben, der für Sicherheit und Kontinuität bürgt. Die CST AG selbst vertraut bei der Immobilienbewirtschaftung künftig auf ImmoTop und die Betreuung von W&W Immo Informatik AG.



**\*ANDREAS WEIDMANN**  
Dr. sc. nat. Andreas Weidmann ist Managing Partner der Kommunikationsagentur WEIDMANNPARTNER AG in Zürich.

# Über Generationsgrenzen

Mit der Überbauung «Im Vieri» verwirklicht die Personalvorsorge des Kantons Zürich (BVK) in Schwerzenbach ein Projekt mit Vorbildcharakter. Das Wohnkonzept fördert die soziale Durchmischung von Singles, Paaren, Familien und betagten Menschen.



Die farbigen Flächen und leicht versetzten Fenster lassen die streng geometrischen Bauten spielerisch und leicht aussehen.

WOLFGANG HAAS\* •

**WOHNRAUM FÜR 400 PERSONEN.** Schon von Weitem fallen die neuen Häuser «Im Vieri» auf. Die farbigen Fassadenelemente ziehen die Blicke auf sich, gerade so, als würden sie die Besucher und Bewohner freundlich begrüßen. Auf den rund 28 000 m<sup>2</sup> sind 181 Mietwohnungen entstanden, ein Wohn- und Pflegeheim mit 52 Pflegeplätzen, inklusive sieben altersgerechten Wohnungen, die für insgesamt 400 Menschen generationenübergreifenden Lebensraum bieten. Die Gebäude sind im Minergie-Standard erstellt und erzeugen Wärme auf umwelt-schonende Weise mit Erdsonden und Wärmepumpen. Mit dem Bauprojekt «Im Vieri» zeigt die Gemeinde Schwerzenbach, wie nachhaltiges und zukunftsweisendes Wohnen aussieht, das den Ansprüchen von Menschen jeden Alters gerecht wird.

**ANSPRUCHSVOLLE REALISATION.** Unter der Leitung der Arigon Generalunterneh-

mung AG wurde das Projekt in rund zwei Jahren realisiert. Jedes Gebäude

» Die Durchmischung macht das Quartier lebendig. Diese Wohnform hat Zukunft.«

erfüllt unterschiedliche Nutzungsformen: Familienwohnungen und altersgerechte Appartements befinden sich gleich neben Cafeteria, Kinderkrippe, Gewerberäumen und Spielplatz. «Gerade in der Vielfältigkeit und Komplexität liegt der Reiz solcher Bauten», erklärt Wolfgang Haas, Projektleiter bei Arigon. «Heute wollen die Investoren ihre Bauvorhaben möglichst schnell und in ho-

her Bauqualität umsetzen. Unser Bestreben ist es, trotz engem Terminrahmen den geforderten Standard zu erreichen. Bei knappen Zeitressourcen werden Planungsfehler oder Unvorhergesehenes zu Risikofaktoren und können das ganze Projekt gefährden. Dank unserer langjährigen Erfahrung sind solche anspruchsvollen Grossbauten unsere Spezialität.»

**BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN.** «Bei einer Baustelle dieser Grössenordnung gibt es immer Probleme, die man nicht voraussehen oder planen kann, das liegt in der Natur der Sache», meint Lukas Vetsch, Bauleiter bei der Arigon und seit Baubeginn zuständig für die Baustelle «Im Vieri». So gab es beispielsweise kritische Momente beim Werkleitungsbau.

«Rund um die Wohnblocks mussten wir die bis zu 250 Meter tiefen Bohrungen für die Erdsonden durchführen, und nur wenige Meter weiter waren die Arbeiter damit beschäftigt, das Fundament

## «IM VIERI» SCHWERZENBACH



Der Platz im Zentrum der Siedlung als Treffpunkt und Erholungsraum für Jung und Alt.

der ersten Häuser zu betonieren. Das ist eine anspruchsvolle Situation, insbesondere was die Sicherheit anbelangt. Es sind viele verschiedene Fachleute auf der Baustelle, was ein sorgfältiges Arbeiten voraussetzt. Ebenso müssen die Anlieferungen von Material zeitlich perfekt abgestimmt werden, ansonsten gibt es Verzögerungen und unnötige Wartezeiten.»

**AM ENDE BLEIBT EIN GUTES GEFÜHL.** Ganz wichtig, um einen Bau in dieser Grösse erfolgreich abzuschliessen, sei ein gut abgestimmtes und motiviertes Projektteam. «In diesem Fall», betont Lukas Vetsch, «ist die ausgesprochen angenehme und konstruktive Zusammenarbeit mit sämtlichen Partnern, allen voran mit den Architekten von Bauart, speziell hervorzuheben. Ein spannendes und anspruchsvolles Projekt in einer guten Qualität termingerecht fertigzustellen, das ist ein befriedigendes Gefühl. Und es macht auch ein wenig stolz.»

**VIER GENERATIONEN UNTER «EINEM DACH».** Seit Frühlingsanfang wohnen auch die Seniorinnen und Senioren im neuen Wohn- und Pflegeheim. Die letzten Arbeiten sind abgeschlossen. Die Kindertagesstätte ist in Betrieb und in der neuen Cafeteria sitzen die Gäste bei Kaffee und Kuchen. Die jungen Pflänzchen wachsen zu schönen grossen Laubbäumen heran und spenden mit ihren Blättern angenehmen Schatten. Schon jetzt leuchten die Wiesen in sattem Grün um die Wette mit den farbigen Fassadenelementen der Häuser. «Im Vieri» leben vier Generationen das neue Wohnkonzept der Zukunft.



★**WOLFGANG HAAS**

Der Autor ist Projektleiter bei der ARIGON Generalunternehmung AG.



Mit der Überbauung ist in Schwerzenbach ein neues Quartier entstanden.

### KENNDATEN

- Gebäudevolumen: 122 600 m<sup>3</sup>
- Geschossfläche: 40 900 m<sup>2</sup>
- Anzahl Einheiten: 188 Wohnungen, Wohn- und Pflegeheim, Kindertagesstätte
- Anzahl Parkplätze: 206
- GU-Vertragssumme: 76 Mio. CHF
- Bauzeit: Dezember 2010 bis Mai 2013
- Minergie-Standard
- Bezug Wohnungen: ab August 2012
- Bezug Wohn- und Pflegeheim: März 2013

- Elektroingenieur: R+B engineering ag, 8005 Zürich
- HLKS-Ingenieur: RMB Engineering AG, 8005 Zürich
- Geologe: Dr. von Moos AG, 8037 Zürich
- Bauphysiker: Kopitsis Bauphysik AG, 5610 Wohlen AG

### REALISATION ALS TOTALUNTERNEHMER


ARIGON Generalunternehmung AG, Zürich ●

### INVESTOR/BAUHERR

- BVK Personalvorsorge des Kantons Zürich, 8006 Zürich
- Bauherrenvertreter: MMK Immobilienreuehand AG, 8002 Zürich

### PLANER

- Architekt: Bauart Architekten und Planer AG, 8005 Zürich (in Zusammenarbeit mit Van den Oever, Zaaijer & Partners, Amsterdam)
- Landschaftsarchitekt: Neuland Architektur Landschaft GmbH, 8004 Zürich
- Bauingenieur: Basler & Hofmann AG, 8032 Zürich



Das  
ökologische  
Dachsystem.  
Aus der  
Schweiz.

MEMBER  
**MINERGIE®**



## Neubau oder Sanierung? Sarnafil® ist immer die richtige Wahl

Mit einem Sarnafil®-Dachsystem erhalten Sie eine überzeugende Lösung und profitieren von unserer langjährigen Erfahrung!

Die ökologische Kunststoffdichtungsbahn Sarnafil T eignet sich hervorragend für alle Arten von Dächern - ob Neubau oder Sanierung.

**Alle Informationen auf [www.sarnafil.ch](http://www.sarnafil.ch)**



**Sika Sarnafil AG**, Industriestrasse 26, 6060 Sarnen  
Telefon 058 436 79 66, Fax 058 436 78 17  
[info.sarnafil@ch.sika.com](mailto:info.sarnafil@ch.sika.com), [www.sarnafil.ch](http://www.sarnafil.ch)

**Sarnafil®**

# Sicherheit und Energieeffizienz

Zwei Tendenzen bestimmen die Entwicklung der Aufzugstechnologie: Sicherheit und Energieeffizienz. Die Frage stellt sich, ob sich beide Bewegungen konfliktfrei unter einen Hut bringen lassen. Der Energieexperte Urs Lindegger\* zeigt mögliche Lösungen auf.



Rechts: Energieetikette als Instrument zur Effizienzsteigerung (Fotos: Schindler).

## MITG.\*

**MEHR SICHERHEIT.** Mit dem technologischen Fortschritt ist die Sicherheit von Aufzügen über die Jahre laufend erhöht worden», betont Urs Lindegger. Zum Beispiel hat sich das Risiko deutlich verringert, beim Betreten oder Verlassen der Kabine zu stolpern – dank der verbesserten Anhaltegenauigkeit. Allerdings ist den Sicherheitsmassnahmen auch viel Elektronik beigebracht worden, so verbrauchen die immer zahlreicheren Mikroprozessoren in den komplexeren Steuerungen zusätzlich Strom. Der Strombedarf der Anlagen – besonders im Standby-Betrieb – ist dadurch deutlich gestiegen.

**EINE FRAGE VON AUFWAND UND NUTZEN.** Die Frage, ob der höhere Energieaufwand auch in einem vernünftigen Verhältnis zum erzielten Sicherheitsfortschritt steht, ist nicht immer einfach zu beantworten. Beispiel Lichtvorhang: Dieser reduziert das Risiko entscheidend, dass ein Passagier zwischen den Kabinentüren eingeklemmt werden könnte. «Allein aus Gründen der Sicherheit handelt es sich um eine wünschenswerte Massnahme», meint Urs Lindegger. Der unerwünschte Nebeneffekt ist jedoch, dass der Lichtvorhang den Standby-Bedarf des Aufzugs um 1,5 Watt erhöht. Trotzdem eine gerechtfertigte Massnahme? Stellt man auf Risikoanalysen ab, so ereignet sich bei fehlendem Lichtvorhang nur selten ein – meist glimpflich verlaufender – Unfall. «Ob trotzdem ein Lichtvorhang eingebaut werden soll, hängt letztlich davon ab, welches Restrisiko akzeptiert wird», gibt Urs

Lindegger zu bedenken. Er unterstreicht, dass es im Verkehr grundsätzlich keine absolute Sicherheit gibt, auch nicht beim Benutzen von Aufzügen.

Erwiesenermassen gehören Aufzüge zu den sichersten Personentransportmitteln, und mit jeder neuen Norm wird der Sicherheitslevel weiter gehoben. Fast im Gleichschritt nahm lange Zeit auch der Standby-Bedarf zu. Diese ökologisch unerwünschte Entwicklung war 2005 auch für das Bundesamt für Energie (BFE) Anlass, die Aufzüge genauer unter die Lupe zu nehmen. Die Ergebnisse der Studie waren ein weiterer Ansporn für die Aufzugsindustrie, Energiesparmassnahmen einzuleiten. Mit Erfolg: Seit 2007 ist der Standby-Bedarf der Aufzüge in der Schweiz rückläufig, der weitergewachsenen Zahl von Sicherheitsnormen zum Trotz. «Diese jüngste Entwicklung zeigt, dass man beides erreichen kann: Die Sicherheit erhöhen und den Standby-Verbrauch reduzieren», so Urs Lindegger.

**KOMPONENTEN MIT SPARPOTENZIAL.** Ein gutes Instrument, um noch mehr Fortschritte zu erzielen, ist laut Urs Lindegger die Energieetikette. Sie basiert auf den Richtlinien VDI 4707, die der Verein Deutscher Ingenieure (VDI) ausgearbeitet hat. Es handelt sich um systematische Methoden, um den Stromverbrauch einzelner Komponenten im Fahr- und Standby-Betrieb zu bestimmen. Die Resultate zeigen jeweils, bei welchen Komponenten das Sparpotenzial am grössten ist. Als besonders nützlich erweisen sich Massnahmen wie «Sleep Mode», Lichtabschaltung,

Ventilator-Regelung und – am wirksamsten – die konsequente Verwendung möglichst effizienter Komponenten. Denn der grösste Anteil des Standby-Verbrauchs wird in Wärme umgewandelt und hat keinen Nutzen für den Liftpassagier.

«Für die Herausforderung, die Aufzüge gleichzeitig sicherer und energieeffizienter zu machen, gibt es also gute Lösungsansätze», betont Urs Lindegger. Dabei sei allerdings darauf zu achten, dass weder die Fahrbereitschaft der Aufzüge beeinträchtigt noch die Lebensdauer verkürzt werde. Das Energiemanagement dürfe auch nicht zu Abstrichen bei der Steuerung und beim Komfort führen.

Peter Lüsebrink vom Ingenieurbüro für Fördertechnik in Hamburg illustriert Urs Lindeggers Ausführungen an einem konkreten Beispiel, der Aufzugsmodernisierung des Hauptsitzes einer grossen deutschen Bank in Frankfurt. Energieeffizienz und Sicherheit konnten in Zusammenarbeit mit Schindler gleichermassen verbessert werden. Es gelang, den Energiebedarf der Aufzüge um 54% zu senken und die Anlagen zugleich sicherheitstechnisch an die aktuellen Standards anzupassen.

\* Urs Lindegger ist Energieexperte und Leiter der Arbeitsgruppe Ökologie & Energie bei der European Lift Association (ELA).

# Trend zur Mehrfachzertifizierung

Nach der Gebäudezertifizierung des Prime Towers wurde nun auch der Neubau des Bürogebäudes für Johnson & Johnson in Zug nach Minergie-Eco, LEED Platinum und Greenproperty zertifiziert. Mehrfachzertifizierungen liegen im Trend.



In zentraler Lage in Zug steht auf dem Areal der ehemaligen Landis & Gyr das Bürogebäude Foyer.

CAMILL MARCINIAK\* ●

**GREEN-BUILDING-ZERTIFIZIERUNG.** Die wachsende Sensibilisierung für die politischen Vorgaben zur Energiewende führen in der Gesellschaft zu einer eingehenden Beschäftigung mit der Nachhaltigkeit von Immobilien. Nachhaltigkeit wird bereits als eine von drei elementaren Eigenschaften von Immobilien anerkannt, weil mit diesen Gebäuden sowohl für die Eigentümer als auch für die Mieter eine Vielzahl von positiven Aspekten assoziiert wird. Tatsächlich belegen diverse Studien einen signifikanten Mehrwert für die Bewohner. Und auch die Eigentümer profitieren vom guten Image, niedrigem Leerstand und einem über dem Marktwert üblichen Verkaufswert.

Zur Verbesserung der Nachfrage für nachhaltige Immobilien gegenüber gewöhnlichen Gebäuden bieten die Gebäudelabels hilfreiche Instrumente. Nach Umfragen bei Immobilienexperten ist in den kommenden Jahren sogar mit einer steigenden Zahl von Zertifizierungen zu rechnen. Auf dem Immobilienmarkt verschärfen sich hingegen die Bedingungen für nicht zertifizierte Gebäude und stellen die Investoren und Bauherren bei aktuellen Immobilien vor erhöhte Anforderungen, um schon zu Beginn aus der Vielfalt der zurzeit angebotenen Gebäudelabels das Geeignete zu wählen. Denn die wachsende Anzahl verschiedener Labels mit unterschiedlichen Kriterien sind ein Zeichen des Erfolgs für nachhaltige Bauweisen. Sie er-

höhen aber auch die Unsicherheit bei der Wahl qualifizierter Gebäudelabels, die alle Kriterien für nachhaltige Bauweisen von der Erstellung bis zur Entsorgung erfassen, die wirtschaftlichen und sozialen Gesichtspunkte berücksichtigen und Vorteile für die günstige Finanzierung oder Positionierung auf dem Immobilienmarkt bieten.

**ZERTIFIZIERUNGEN IN DER SCHWEIZ.** Seit der Gründung des Vereins Minergie im Jahre 1998 hat sich das Minergie-Label zu einem nationalen Instrument für nachhaltige Bauweisen entwickelt. Dieses Label wird mit den Zusätzen -P/A oder -Eco durch erhöhte Anforderungen an die Primärenergie, an die Bewertung der sogenannten grauen Energie in den Baumaterialien und an die Raumluft ergänzt. Infolge der zunehmenden Internationalisierung des Schweizer Gebäudemarktes richtet sich die Aufmerksamkeit auch auf internationale Label wie LEED, DGNB/SGNI oder Breeam. Objekte mit dem US-amerikanischen LEED-Label sind für ausländische Investoren und Mieter mit eigenen Immobilien auf dem amerikanischen Markt interessant, weil für diese Zertifizierung US-amerikanische Normen zwingend einzuhalten sind und mit eigenen Immobilien auf dem amerikanischen Markt verglichen werden können.

**UNTERSCHIEDE DER VERSCHIEDENEN ZERTIFIZIERUNGEN.** Versucht man die Minergie-Labels mit LEED oder anderen Labels wie DGNB oder BREEAM zu vergleichen, stösst man bald an unüberwindliche Hürden. Nicht nur für die Struktur zur Bewertung der Kriterien, Messgrößen und Kennzahlen, sondern auch für die Gewichtung von Energieeffizienz, Innenraumklima, Materialien und Baustoffen, wie sie z. B. in der SIA 112/1 definiert sind, liegen die Kriterien für Ökologie, Ökonomie und Soziokultur bei Mehrfachzertifizierungen entweder weit auseinander, überschneiden oder widersprechen sich.



Wir steuern Ihre Immobilien-Projekte zum Erfolg!



Unsere Kompetenzen im Projektmanagement:  
Bauherrenvertretungen / Projektentwicklungen / Projektsteuerungen / Immobilienbewertungen

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



**ABBILDUNG 1: VERGLEICH VON LEED UND MINERGIE-ECO NACH SIA 112/1**  
Bereich Materialien und Wohngesundheit

Domain	Criteria	LEED	ME-ECO
Building Materials	Deconstruction		
	Environmental load		
	Hazardous Substances		
	Resources, availability		
Wellbeing, Health	Indoor Air Quality		
	Daylight		
	Security		
	Radiation		
	Summer Heat Protection		
	Noise Protection, Vibration		

Investoren und Bauherren möchten vermeiden, für langfristig gebundenes Kapital auf ein «falsches» Label zu setzen. Doch welches ist das «richtige»?

**VORTEILE UND GRENZEN VON MEHRFACHZERTIFIZIERUNGEN.** Um die Stärken und Schwächen der einzelnen Labels auszugleichen und gleichzeitig unterschiedliche Interessen verschiedener Vertreter der Immobilienwirtschaft anzusprechen, entwickelt sich der Trend zur Mehrfachzertifizierung von Gebäuden. So werden zurzeit in der Schweiz das etablierte Minergie-Label und seine Ergänzungen mit Minergie-P/A bis Minergie-Eco mit international bekannten Labels wie DGNB, BREEAM oder LEED ergänzt, um auch internationale Interessengruppen zu gewinnen und die Finanzierung von nachhaltigen Immobilien auf dem internationalen Finanzmarkt zu erleichtern. So hat zum Beispiel die Firma Cilag GmbH International, eine Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Konzerns Johnson & Johnson, entschieden, ihre selbstgenutzten oder gemieteten Neubauten weltweit nur noch nach dem LEED-Standard zu zertifizieren.

**MEHRFACHZERTIFIZIERUNG IN DER PRAXIS.** Als Erstes stellt sich bei Mehrfachzertifizierungen die Frage, ob damit ein tatsächlicher Mehrwert für eine Immobilie entsteht. Zweifellos erhöhen sich die Kosten zur Dokumentation von Mehrfachzertifizierungen und der Aufwand wie beispielsweise für die Optimierungen im Rohbau bis zur Wahl der Farben und Lacke im Innenausbau. Dieser Aufwand steht nur

dann im Verhältnis zum ökologischen Gewinn, wenn die Materialwahl nach Priorität und Einfluss auf das gesamte Resultat erfolgt. Für Schweizer Verhältnisse steht für den Hochbau ein seit Jahren entwickeltes Normenwerk zur Erfüllung der Kriterien für Minergie-Labels zur Verfügung. Mit Hilfe der SIA Empfehlung 112/1 lassen sich Gemeinsamkeiten wie z. B. die Begrenzung von Ressourcen und Schadstoffen oder die Verbesserung der Raumluft koordinieren. Denn für die Nutzung von Synergien sind diese Übereinstimmungen entscheidende Elemente. Zur Nutzung der entsprechenden Synergien zwischen den Labels sind die gemeinsamen Zielsetzungen zu untersuchen, um die jeweiligen Nachweise und Messgrößen zu vergleichen.

Für das Objekt Foyer Zug sind die gewählten Kriterien mit den grössten möglichen Gemeinsamkeiten gewählt worden (Abbildung 1). Während die Zertifizierungen nach Minergie-Eco nach Erfahrung der Intep den Unternehmen in der Regel vertraut sind, erwies sich die Bereitstellung der erforderlichen Nachweise für LEED durch den Totalunternehmer Piora AG am Foyer Zug als eine besonders anspruchsvolle Aufgabe.

**NUTZUNG VON SYNERGIEN UND KONTROLLINSTRUMENTEN.** Für die Bereitstellung der notwendigen Unterlagen sind die Einführung der Unternehmer und Lieferanten in die Kommunikation sowie deren Schulung auf die Anforderungen der Systeme entscheidende Voraussetzungen. Denn auch für die Kontrolle und

## Kreative Internetauftritte

WALDECK.CH



TRIA-PFEFFINGEN.CH



VILLAFRANK.CH



AM-BRUNNEN.CH



**IMMOTOOLS**  
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

**BUSINESSIMAGES**  
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

**IMMOCAM**  
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

**IMMOSERVER**  
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20  
immo-vermarktung.ch

DEMNÄCHST IN IHREM HAUS, BÜRO ODER GARTEN!

**Wir pflegen Lebensräume!**



# DUSTBUSTERS

EINE PRODUKTION VON MICHEL BRONNER & ARDIAN KASTRATI

ERWIN WEISS TOBIAS KOCH DAVE PENNYCATE NICOLE ROSENBERGER FATMIR SHALA NUHI ABDYLI BASHKIM ZENULLAHU ELBASAN OSMANI AGRON RASIMI DANNY WELSTEAD  
GAZMEND KASTRATI PERPARIM BERNJASHI SEVDAT ZUBAKU ADNAN RAMIQI URIM HAXHIU SUAD LJATIFI SALEN RAMCLOVIC IVICA KOVAC SONJA SIEPMANN VALON MORINA  
EGZON SEJDIU ELBASAN OSMANI FARUK SYLEJMANI MEDIEN KASTRATI REXHEP KJEQA PERPARIM RRUDHANI ARBEN BEHLULI JENNIFER BARACCHI

**Wir sind auch für Sie jederzeit einsatzbereit!**



**PLUS**  
REINIGUNGEN



**PLUS**  
HAUSWARTUNG  
GARTENPFLEGE



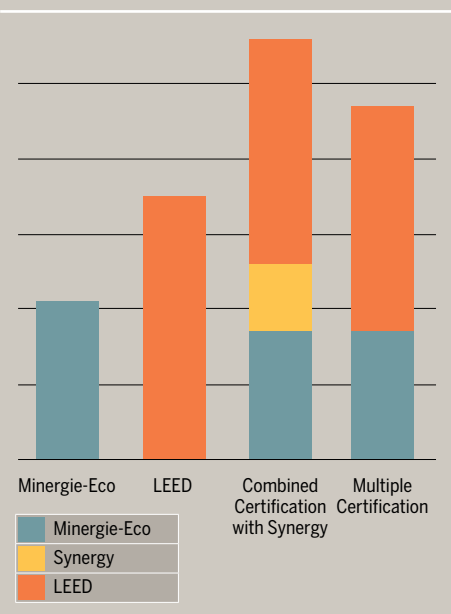
**PLUS**  
AUTO PFLEGE

Tel 0844 802 166

info@aplus.ch

**www.aplus.ch**

**ABBILDUNG 2: POTENTIELLE SYNERGIEN**  
LEED und MINERGIE-ECO in den untersuchten Kriterien



## BEISPIEL «FOYER» IN ZUG



• Ein gelungenes Beispiel für Mehrfachzertifizierung ist das Bürogebäude «Foyer» in Zug, das zwei Immobilienfonds der Credit Suisse realisiert haben.

eine vertikale und horizontale Zugänglichkeit der HT-Installationen gewährleistet. Wasserlose Urinale und Dual-Flush Toilettenspülungen mit Regenwassernutzung vermindern den Wasserverbrauch des Gebäudes mit fast 40% markant und tragen so zur Schonung der Ressource Trinkwasser bei.

Mit dem Credit Suisse Real Estate Fund Green Property und dem Credit Suisse Real Estate Fund PropertyPlus, zwei Immobilienfonds der Credit Suisse als Eigentümer, setzt das als Niedrigenergiehaus von Axess Architekten konzipierte «Foyer» in Zug nicht nur mit den Zertifizierungen eine hohe Messlatte für Verwaltungsgebäude in der Schweiz, sondern auch mit den umgesetzten Massnahmen zur Nachhaltigkeit des Gebäudes.

Die Beleuchtung der Arbeitsplätze erfolgt über LED-Leuchten, die speziell für das Foyer entwickelt worden sind, um sowohl den LEED-Anforderungen als auch den Anforderungen der Bauherrschaft an ergonomische und gut belichtete Arbeitsplätze gerecht zu werden. Gleichzeitig wird mit dieser Beleuchtung der elektrische Bedarf um ein Drittel reduziert. Zusätzlich versorgt eine Photovoltaikanlage das Gebäude mit 28 500 kWh/a elektrischer Energie, was einer Versorgung von ca. 770 Laptops (20 Watt) in einem Betriebsjahr entspricht.

Den Mitarbeitern der «Johnson & Johnson Family of Companies in Switzerland» stehen seit Oktober 2012 ergonomische und tageslichtdurchflutete Arbeitsplätze, ein Mitarbeiterrestaurant, das sich in der «LEED for Retail»-Zertifizierung befindet, ein Bäcker, eine Apotheke, eine Kinderbetreuung und ein Fitnessraum zur Verfügung. Die Flexibilität des Gebäudes wird nach Minergie-Eco durch eine raumweise Einregulierung der Luftmengen, eine umnutzungsfreundliche Tragstruktur und

Auch wurde ein optimaler Kompromiss für den sommerlichen und winterlichen Wärmeschutz gefunden, um mit dem Fassadensystem die Anforderungen an die Behaglichkeit gemäss der SIA Norm 382/1 zu erfüllen. •

Dokumentation leisten vorhandene Instrumente einen wesentlichen Beitrag bei Mehrfachzertifizierungen. So entsprechen bei Nachweisen nach dem US-amerikanischen CSI Master Division Format die Positionen weitgehend dem Baukostenplan (BKP). Grosse Anforderungen stellen hingegen die Nachweise für die Nutzung regionaler Baustoffe mit einem hohen Anteil an Recyclingmaterialien. Am Beispiel einer Fassade zeigten sich die Vorteile einer frühzeitigen Vorbereitung auf Schlüsselentscheide für die Auswahl geeigneter Materialien. In diesem Fall war es möglich, den geforderten Grenzwert für regionale Materialien, gemessen an den Baukosten, von 20% auf über 70% zu erhöhen.

**AUSBLICK UND WEITERE ENTWICKLUNG.** Trotz der Gemeinsamkeiten für die Ziele des nachhaltigen Bauens überwiegen die Unterschiede in den Kriterien und Messgrössen in den verschiedenen Zertifizierungssystemen. So liess sich am Beispiel des Projektes Foyer Zug abschätzen, dass die Übereinstimmungen in den untersuchten Kriterien nach drei erreichten und davon zwei untersuchten Beurteilungssystemen rund 20% ausmachen (Abbildung 2). Doch durch die laufenden Aktualisierungen der Zertifizierungssysteme, auch mit Blick auf an-

dere Labels, werden sich die Synergien voraussichtlich erhöhen.

Abgesehen davon, dass die zusätzlich generierten Kosten für Zertifizierungen im Vergleich zu den Gesamtkosten von Gebäuden vernachlässigbar sind, bieten Mehrfachzertifizierungen dennoch für grosse Objekte eindeutige Vermarktungs- und Finanzierungsvorteile gegenüber Einzelzertifizierungen. Analog zu Minergie wird sich mit der breiteren Anwendung von LEED in der Schweiz auch das Wissen über dieses Zertifikat bei den Planern und ausführenden Firmen etablieren. Einige Firmen weisen bereits heute mehr als ein LEED zertifiziertes Objekt auf ihrer Referenzliste nach. Für die Umsetzung einer vom Kunden gewünschten speziellen Zusammenstellung aus nationalen und internationalen Green Building-Zertifikaten ist jedoch ein erfahrenes und kompetentes Team (Planer, Berater, Unternehmen) als wichtigster Faktor einer Mehrfachzertifizierung zu empfehlen. •



**\*CAMILL MARCINIAK**  
Camill Marciniak ist Dipl.-Ing. (FH) Architektur, M.Eng. Internationales Projektmanagement, Executive MBA (Liverpool) und LEED AP. Seit 2011 ist er Consultant im Bereich nachhaltiges Bauen bei Intep – Integrale Planung GmbH in Zürich. Zuvor war er für internationale Unternehmen im Projekt- und Immobilienmanagement tätig.

# Vom Bau in den Betrieb

Die Betriebsvorbereitung sichert das Know-how aus dem Bauprojekt. Andres Stierli, Halter Immobilien, erklärt im Gespräch, weshalb eine professionelle Betriebsvorbereitung sinnvoll ist und welche die Folgen sind, wenn diese ausbleibt.



• **BIOGRAPHIE**

Andres Stierli, Leiter FM Consulting, Mitglied der Geschäftsleitung, Halter Immobilien •

**RED.** •

**BETRIEBSVORBEREITUNG.** Die stetig zunehmende Komplexität von Bauprojekten und die damit einhergehende steigende Anzahl Projektbeteiligter macht es für Bauherren zunehmend anspruchsvoller, die für den effizienten Gebäudebetrieb erforderlichen Informationen und Leistungen rechtzeitig abzurufen. Gerade bei modernen Immobilien, welche im Sinne der Nachhaltigkeit entwickelt und gebaut werden, hat der optimale Betrieb einen enormen Stellenwert. Unter diesen Voraussetzungen ist es essenziell, eine Liegenschaft so vom Bauprojekt in den Betrieb zu überführen, dass in der Bewirtschaftung das volle Potenzial für die Nutzung ausgeschöpft werden kann. Mit einer professionellen Betriebsvorbereitung können der Know-how-Transfer sichergestellt und die erforderlichen Leistungen für einen funktionierenden Betrieb zur rechten Zeit erbracht werden. Zusammen bildet dies die Grundlage für die nachhaltige Werterhaltung der Immobilie.

**– Was sind die Ursachen für den Informationsbruch beim Übergang vom Bau in den Betrieb?**

„Hauptgrund ist der unterschiedliche Fokus der Projektbeteiligten. Die Bauverantwortlichen haben primär den Abschluss des Projekts im Auge und arbeiten projektorientiert. Die Bewirtschaftung als Mandatsträger dagegen denkt in Prozessen, und der Initialaufwand bedeutet Zusatzaufwand zum restlichen Tagesgeschäft.“

**– Was sind die Konsequenzen des Informationsbruchs?**

„Nach Fertigstellung des Bauwerks mag dieses zwar betriebsbereit sein, doch noch ist kein funktionierender Betrieb eingerichtet. Die Nutzer sind noch nicht oder erst teilweise eingezogen. Der Betreiber hat seine Organisation noch nicht aufgebaut oder noch gar nicht definiert, und die Bewirtschaftler sind mit dem Objekt noch nicht vertraut. Zwischen Bau und Betrieb klafft eine Lücke. Da kann viel Know-how verloren gehen, das

durch den Betrieb erst mühsam wieder erarbeitet werden muss. Ein schlechter Start für eine Immobilie also. Viele Themen können mit erheblichem Mehraufwand nachträglich zwar richtig gestellt werden, aber nebst dem unnötigen Verschleiss beim Personal bleiben Zusatzkosten in der Regel beim Eigentümer hängen.“

**– Die Betriebsvorbereitung basiert auf dem baubegleitenden FM. Worin konkret besteht die Grundlage, die das baubegleitende FM liefern muss?**

„Das planungs- und baubegleitende FM besteht grob gesagt aus zwei Elementen: erstens die Optimierung des Bauwerks und zweitens die Planung der Bewirtschaftung. Für Zweiteres sind die Betriebskonzepte die zentrale Grundlage, auf der die Betriebsvorbereitung umgesetzt wird.“

**– Im Hospitality-Bereich ist die Betriebsvorbereitung eine Selbstverständlichkeit. Wo sind potenzielle weitere Anwendungsfelder, und warum**

**kommt es dort weniger häufig zum Einsatz?**

– Grundsätzlich ist eine Betriebsvorbereitung bei allen komplexen Gebäuden und Arealen sinnvoll. Im Hospitality-Bereich ist ein funktionierendes Gebäude ab dem

ro-Arbeitsplatz zu erbringen. Unter dem Zeitdruck von Eröffnungs-, Übergabe und/oder Abnahmeterminen ist es dabei kaum möglich, auch vor Ort präsent zu sein. Um der anspruchsvollen Aufgabe der Betriebsvorbereitung gerecht zu

**» Eine Betriebsvorbereitung ist bei allen komplexen Gebäuden und Arealen sinnvoll.«**

ersten Tag eine Selbstverständlichkeit. Beispielsweise können es sich internationale Hotelketten nicht erlauben, dass der bei den Gästen gewohnte Service nach Eröffnung eines neuen Standorts so langsam hochgefahren wird. Da muss alles am ersten Tag sitzen. Alles andere ist geschäftsschädigend. Diese Denkweise hat sich aber in anderen Branchen noch nicht überall durchgesetzt. Da gibt es noch viel Nachholbedarf.

**– Was zeichnet den Fachpartner für die Betriebsvorbereitung aus?**

– In der Immobilienbewirtschaftung ist es üblich, die tägliche Leistung am Bü-

werden, sind erhöhte Ressourcen sowie Projektmanagement- und Bewirtschaftungskompetenzen erforderlich, aber auch gebäudetechnische Kenntnisse, gute Arbeitsorganisation und Erfahrung im Objektmanagement runden das Profil der Projektleitung ab. In enger Zusammenarbeit mit dem zukünftigen Bewirtschafter wird das Projekt zum Erfolg geführt.

**BEISPIEL «HARD TURM PARK»**



● Auf den ehemaligen GC-Trainingsplätzen in Zürich West entsteht der Hard Turm Park – ein Grossprojekt auf vier Baufeldern mit einer Realisierungsdauer von 2009–2015 in mehreren Etappen. Die erste davon ist eine Blockrandbebauung mit Gewerbe-, Wohn- und Gastroflächen sowie einem Hotel. Die hohe Komplexität dieses Gebäudes hat direkte Auswirkungen auf den Initi-

alaufwand der Bewirtschaftung. Insbesondere die verschiedenen Nutzungen und Dienstbarkeiten zu angrenzenden Baufeldern erfordern eine professionelle Betriebsvorbereitung. Bereits zu einem frühen Zeitpunkt wandte sich die Investorin, die Swiss Re, deshalb an Halter Immobilien, um ihre Rechte und Pflichten professionell wahrnehmen zu können. ●

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:** 28. Mai 2013, 17.45 Uhr, Hochschule Luzern – Wirtschaft, Luzern

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



# Mehrwert dank Concierge

Den modernen Concierge findet man nicht mehr nur im 5-Sterne-Hotel oder in gediegenen Domizilen in Weltstädten, sondern immer mehr auch in Wohn- und Geschäftshäusern in der Schweiz – damit mehr Zeit für die schönen und wichtigen Dinge des Lebens bleibt.



Concierge-Services fassen auch in der Schweiz Fuss (Foto: Dimitri Surkov, 123rf.com).

SUSANNE MORF\* •.....

**IN METROPOLEN EINE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT.** Was in Städten wie London, Paris oder New York längst gang und gäbe ist, ist heute auch in deutschen Städten wie Berlin und München oft schon Standard und fliesst immer häufiger auch in der Schweiz in die Planung ein: Der Concierge-Service, also Wohnen oder Arbeiten mit Service. Die Immobilienbranche reagiert damit auf gesellschaftliche Veränderungen. Wer im Beruf stark eingespannt und viel unterwegs ist, will seine knappe Freizeit lieber geniessen, statt sich um den Haushalt und all die vielen Kleinigkeiten des Alltags kümmern. Der Concierge-Service reserviert den Tisch im Restaurant, organisiert den Wäscheservice und bestellt Fahrdienste, pflegt die Blumen, erklärt Neuzugezogenen die lokalen Gepflogenheiten oder füllt den Kühlschrank nach den Ferien auf – das Angebot ist vielfältig und umfasst Dienstleistungen für Privatpersonen sowie Firmen.

**VORREITER USA.** Vorbild für die Concierge-Services sind die USA, wo man diese Art Dienstleistung schon lange zu schätzen

weiss. Zuverlässige, flexible und loyale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich in ihrem Fachgebiet auskennen und oft mehrsprachig sind, erleichtern den Alltag von Kunden. Das ist hierzulande genau so, aber es gibt auch Unterschie-

» Ein Concierge-Service wertet jede Immobilie auf.«

de: In der Schweiz ist der Platz knapp, und so ist es nicht immer machbar, nachträglich einen Raum für einen Concierge vor Ort einzurichten.

Es gibt aber die Möglichkeit, trotzdem von den Dienstleistungen eines Concierge oder eines Doormans, wie sie oft auch genannt werden, zu profitieren. Dieser ist nicht ständig, aber zu bestimmten Zeiten präsent, beispielsweise für Botengänge, Ferienservice bei Abwesenheit oder den Postservice. Idealerweise wird aber eine entsprechende In-

frastruktur bereits bei der Planung von exklusivem Wohneigentum oder Überbauungen berücksichtigt – der Mehrwert eines solchen Services kann die paar Quadratmeter «Verlust» an Raum durchaus wettmachen.

**CONCIERGE AUCH IN BÜROIMMOBILIEN.** Aber nicht nur im privaten Bereich kann man von einem Concierge-Service profitieren, sondern auch im Sinne der Mieterbindung für Geschäftsliegenschaften. Der Concierge in Büroimmobilien hält den Mitarbeitern den Rücken frei. Er kümmert sich um alltäglich anfallende Dinge, die nicht warten können: die Reinigung der Hemden aufgeben, Botengänge erledigen und Bestellungen machen, Pakete entgegennehmen, den Autoservice organisieren und vieles an-

dere mehr – ein kleiner Extraservice mit grosser Wirkung, der für zufriedene Mitarbeiter sorgt.

Im Weiteren profitieren Arbeitnehmer, die neu in einem Land sind, gerne von den Dienstleistungen des Business Concierge. So wird dem neuen Teammitglied zu einem reibungslosen Start in einer neuen Umgebung geholfen. Der positive Effekt von Business Concierges wird heutzutage allerdings noch unterschätzt. Dabei haben Serviceangebote im direkten Arbeitsumfeld einen spürbaren Einfluss auf die Motivation und die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern, wie eine aktuelle deutsche Studie des Marktforschungsinstituts Ipsos mit rund 3000 Befragten ergeben hat. Die Ergebnisse dürften durchaus auf die Schweiz übertragbar sein.

**SICHERHEIT UND AUFWERTUNG.** Ein ganz wichtiger Aspekt ist die Sicherheit. Wo ein Concierge vor Ort ist, fühlen sich Bewohner sicher – als Mehrwert zur Vermarktung von gehobenen Immobilien und erst recht, wenn das Wohnhaus nicht in einem Quartier an Top-Lage steht. So genannte B-Lagen werden durch einen Concierge aufgewertet, und das gilt für Wohn- ebenso wie für Geschäftsliegenschaften. Dank der Präsenz eines Concierge, der genau aufpasst, wer ein und aus geht, fühlen sich die Bewohner nicht nur sicherer, es kommt auch weniger zu Sachbeschädigungen durch Fremde. Gerade auch ältere Menschen profitieren von einem Concierge-Service, der sie in der Bewältigung des Alltags unterstützt und so dazu beiträgt, dass sie länger selbständig in ihren Wohnungen bleiben können.

Dass dieser umfassende Service nicht gratis zu haben ist, versteht sich von selbst. Für wen aber lohnt sich ein solches Angebot? Konkrete Zahlen sind in der Schweiz noch nicht vorhanden, doch hat gerade auch die Zuwanderung in die Schweiz diesen Trend nochmals beschleunigt – und die Tendenz ist steigend. Die Nachfrage nach Concierge-Services dürfte also wachsen. Was aber in jedem Fall gilt: Nebst der Professionalität des Concierge spielt das Vertrauen eine ganz wichtige Rolle und Diskretion hat höchste Priorität. ●



**\*SUSANNE MORF**

Die Autorin ist Geschäftsleiterin von Concierge Suisse mit Sitz in Küsnacht ZH. Das Dienstleistungsangebot wendet sich an Privatpersonen und Unternehmen. Concierge Suisse GmbH, Freihofstr. 20, 8700 Küsnacht. [www.conciergesuisse.ch](http://www.conciergesuisse.ch)

ANZEIGE

**Brandneu**  
und verdammt attraktiv.

# SWISS MAKLER TOOL

Leistungsstarke CRM Software mit einzigartigem App-Feeling; mobiles Arbeiten; attraktive Benutzeroberfläche; Mac oder Windows; Ein-Klick Exposé-Versand; professionelle Vorlagen inklusive; einfache und intuitive Bedienung; persönliche Beratung und Betreuung durch Success Manager; laufend Innovationen; Export der Objekte zu allen gängigen Immobilienportalen mit einem Klick; engagierte Service Desk Mitarbeiter; Organisation, Marketing und Vertrieb vereint in einem Programm; 198 CHF für zwei User.

 **FlowFact**  
CRM Software.

**Gratis**

Online Demonstration  
[flowfact.ch/termin](http://flowfact.ch/termin)  
oder  
+41 76 424 99 50



# 20 Jahre Facility Management – ein

Dem trüben Wetter zum Trotz trafen sich über 170 Teilnehmende aus dem In- und Ausland zum 5. Facility Management Day im Credit Suisse-Seminarzentrum «Bocken» in Horgen und erlebten eine vife und geistreiche Tagung.



Ungewöhnlich trübes Wetter draussen – aufgeräumte Stimmung drinnen.

**ZITA ZANIER\*** .....  
**STELLDICHEIN.** Der von der FM Kammer der Schweizerischen Immobilienwirtschaft (SVIT FM Kammer) organisierte FM Day geniesst einen hohen Stellenwert und gilt als einer der wichtigsten Anlässe der Branche. Er überzeugt nicht nur mit inhaltlich aktuellen Themen, sondern auch mit hochkarätigen Referenten. Kein Wunder also, dass auch heuer zahlreiche renommierte Persönlichkeiten der FM-Branche den Weg nach Horgen fanden.

**OPENING.** Präsident Dr. Andreas Meister eröffnete den Event und hielt im Hinweis auf das nachfolgende Referat von Heinz Specker (CEO, Technopark Immo-

bilien AG, Zürich) «20 Jahre Technopark Zürich – 20 Jahre Facility Management in der Schweiz» quasi eine Liebeserklä-

**» FM ist heute das Instrument, das hilft Kosten und Betriebe zu optimieren.«**

HEINZ SPECKER

nung an das Facility Management. 1993 als der Technopark eröffnet wurde, sei Whitney Houston mit «I will always love you» an der Spitze der Schweizer Charts gestanden. Der Landmark Technopark stehe für den Beginn des Facility Ma-

agements in der Schweiz, und für viele Exponenten der ersten Stunde entwickelte sich das Facility Management seither zu einer grossen Liebe und Leidenschaft, passend zum Song von Whitney Houston. Das Thema Facility Management als grosse Liebe wurde in der Folge von vielen Referenten aufgegriffen und zog sich wie ein roter Faden durch den Vormittag.

**HERAUSFORDERUNG.** Heinz Specker zeigte anhand der Geschichte des Technoparks Zürich die Startschwierigkeiten und Erfolge die in den vergangenen 20 Jahren verbucht werden konnten. Beim Start des Projektes herrschte eine an-



# e Liebeserklärung

gespannte Wirtschaftslage, besonders im Bereich der Geschäftsimmobilien und zur Orientierung gab es kein vergleichbares Projekt in der Schweiz. Zudem war Facility Management zu diesem Zeitpunkt in der Schweiz noch ein Fremdwort. Dank Orientierung an ähnlichen Projekten in Deutschland und mit viel Energie und Vorausdenken konnte die Erfolgsgeschichte Technopark realisiert und damit auch der Grundstein gelegt werden für eine erfolgreiche Etablierung von Facility Management in der Schweiz.

**ZUSAMMENSPIEL.** Ricarda Berg, Geschäftsführerin, Treos AG, Volketswil, veranschaulichte die Evolution des Facility Managements in der Schweiz am Beispiel IBM. Das Unternehmen sourcte das

europaweite Facility Management bereits 1996 an HSG Zander out. Mit mehr als 100 Mio. DM war das damals der grösste vergebene FM-Auftrag in ganz Europa. Zu den anfänglichen Beweggründen

**„A fool with a tool is still a fool.»**

PROF. DR. JÜRIG BERNET

wie Kostenreduktion und -transparenz gesellten sich schnell die Ansprüche an Verlässlichkeit und Fachwissen. Daraus resultierte eine nun seit fast 20 Jahren bestehende erfolgreiche Partnerschaft und Zusammenarbeit.

Für mehr Zusammenarbeit und Wertschätzung plädierte dann auch Peter Gallmann, Leiter Business Development, Bouygues Energies & Services, und VR Präsident Mibag Property Managers AG, Zürich. «FM muss nicht immer billiger werden. Das Hauptziel sollte sein die Herausforderung der steigenden Anforderungen der Nutzer marktauglich und serviceorientiert zu erfüllen. FM muss und wird sich weiterentwickeln, das Potenzial ist vorhanden und der Markt in der Schweiz noch gross», sagte Gallmann.

Mit Prof. Dr. Jürg Bernet, Geschäftsführer, Euro Institute of Real Estate Management Zug, folgte dann ein weiteres «Urgestein» der Schweizer FM-Szene.

ANZEIGE

## Valuation Congress 2013

Jahreskongress der Immobilienbewertung

Kultur- und Kongresszentrum Thun | Donnerstag 19. September 2013

### Projektentwicklung und Projektbewertung

Besonderheiten bei Projektbewertungen (Daniel Lehmann, SVG)

Standortrating für Entwicklungsprojekte (Dr. Stefan Fahrländer, FPRE)

Entwicklungsprojekte kalkulieren (Jürg Wanzenried, Frutiger AG)

Beratung bei Projektentwicklungen (Kurt Ritz, PwC)

Haftung des Bewertungsexperten (Dr. Sibylle Schnyder, CMS)

Projektentwicklungen finanzieren (Susanne Morgenegg, CS)

Tagungsmoderation (Daniel Lehmann)

Begrüssung | Verabschiedung (Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT)

weitere Informationen  
[www.sek-svit.ch](http://www.sek-svit.ch) |  
mail to: [sek-svit@svit.ch](mailto:sek-svit@svit.ch)

Mit Unterstützung von



Schweizer Immobilienschätzer-Verband



Medienpartner



immobilia

Veranstalter



» Der FM Day 2013 war 100% Facility Management: Vollprofis im Saal, Vollprofis am Podium und Vollprofis hinter den Kulissen.«

PROF. DR. JÜRIG BERNET



Ebenso wie Peter Gallman setzt sich Bernet für mehr Qualitätsdenken in der Zusammenarbeit ein. Sein Lösungsansatz besteht aus einem fünf Punkte umfassenden Wertschöpfungsmodell: Partner, Werte, Regeln, Informationen und Grenzen. «In diesen strategischen Elementen liegt letztlich der unternehmerische Erfolg. Mit Sparen allein kommt man nicht weiter. Wir müssen weg vom Kostendenken hin zur Entwicklung von Qualität und Werten. Nur so lassen sich Rendite von Unternehmen und Immobilien langfristig und nachhaltig steigern.»

» Manchmal wäre weniger mehr und würde für mehr Transparenz in der Branche sorgen.«

RICARDA BERG

**NÄCHSTE RUNDE.** Nach der Kaffeepause startete Prof. Dr. Georg F. Wiesinger, Geschäftsführer, rheform GmbH, Düsseldorf, in die zweite Halbzeit und veranschaulichte planungsbegleitende Facility-Management-Qualifizierung in der Praxis am Beispiel öffentlicher Grossprojekte. Wie auch bei seinen Vorrednern war Qualitätssteigerung und Wirtschaftlichkeit ein zentrales Thema, und auch er sieht diese nur gegeben durch Zufriedenheit mittels guter, partnerchaftlicher Zusammenarbeit und Transparenz. «FMQ gewährleistet eine höhere Transparenz und das Verfolgen ganzheitlicher Lösungsansätze.» Wiesinger zeigte sich zudem vom fachlichen Niveau des FM Day beeindruckt und lobte die interessanten und aktuellen Inhalte.

Abschluss des reichhaltigen Vormittags war die Podiumsdiskussion, geleitet von Prof. Dr. Markus Schmidiger, Studienleiter, Institut für Finanzdienstleistungen IFZ, Zug, unter Branchenspezialisten mit den Vertretern Eigentümer, Betreiber und Berater, die sich mit der Thematik Erfolgsfaktoren für die Beschaffung und Implementierung von Facility Services auseinandersetzten. Der darauffolgende Stehlunch bot nicht nur kulinarische Verköstigung, sondern auch Raum für Networking und Meinungsaustausch zu den Referaten.

**VIelfÄLTIGKEIT.** Das Nachmittagsprogramm wurde in drei Foren aufgeteilt. Forum 1 thematisierte insbesondere Erfahrungen im industriellen Holzbau. Im Forum 2 wurden «Gos und No-Gos» im Provider-Management thematisiert. Wilfried Hauffen, Manager Purchasing and Supplier Management Germany and EMEA Real Estate Management, Baxter Deutschlang GmbH, Unterschleissheim, erklärte neue Ansätze in der Praxis für langfristige, flexible Verträge im Dreieck von Service-Providern, Einkauf und Facility Management.

Ronald Schlegel, Vorsitzender der Geschäftsleitung Piora Facility Management AG, wies aus Sicht des FM-Dienstleisters unter anderem auf die Wichtigkeit der Bestellerkompetenz bei der Beschaffung und Implementierung von FM Dienstleistungen hin. «So entsteht ein Gewinn für beide Seiten und nicht nur für den Auftraggeber», ist Schlegel überzeugt.

Das Forum 3 bot Referate aus der Praxis zu spezifischen Anwendungsbereichen. Beispielsweise zeigte Heinz Specker zusammen mit Sebastian Hofmann, Projektleiter, Move Consultants AG, Basel, anhand des Technopark-Projektes «Curis» die Umsetzung mit der implementierten Softwarelösung VisiMove 2. Oder Severin Gallo, Geschäftsführer, gammaRenax AG, Dübendorf, und Fabio Esposito, Geschäftsleiter, clean&soft AG, Dübendorf, die innovative, ökologische und ökonomische Systeme im Bereich der Waschraum-Hygiene vorstellten.

**RÉSUMÉ.** Die Ganztagesveranstaltung mit fachlich sehr anspruchsvollem Inhalt bot mit Kaffeepausen und einem Mittags-Stehlunch auch Auflockerung. Besonders der Get-together-Apéro, der in der ansprechenden Lobby des «Bocken» stattfand, bot Platz für Erfahrungsaustausch, Networking und ungezwungene Gesprächsthemen.

» **Der Markt braucht neue Geschäftsmodelle für komplexe Anforderungen.»**

PROF. DR. GEORG F. WIESIGNER

Die SVIT FM Kammer bewies erneut, dass der FM Day einer der besten und wichtigsten Branchenanlässe ist. Präsident Andreas Meister zeigte sich zufrieden ob dem gelungenen Anlass und dem positiven Feedback und feilt bereits am Programm für den FM Day 2014. «Den 22. Mai 2014 sollte man sich jetzt schon im Kalender eintragen», schloss er. ●



**\*ZITA ZANIER**

Die Autorin ist Assistentin der Geschäftsleitung bei Move Consultants AG und arbeitet als freie Journalistin und Kommunikationsberaterin.



ANZEIGE



## ATTICO® MEHR AUSNUTZUNG DURCH AUFGSTOCKUNG MIT SYSTEM

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



INNOVATIVES BAUEN MIT SYSTEM

5074 Eiken/AG \_tel. 061 826 86 86

WWW.HARING.CH

# NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank



## 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



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

**Markus Grimm** Abteilungsleiter Immobilien-  
bewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



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

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

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**INTENSIVTRAINING  
AUFTRITTSKOMPETENZ –  
TRETEN SIE SELBSTBEWUSSTER  
UND SELBSTSICHERER AUF!  
27.06. & 03.07.2013**

Als Immobilienprofi sind Sie immer wieder in Situationen, bei denen Sie erfolgreich auftreten müssen: bei einer Projektpräsentation vor Kunden oder Geschäftspartnern, an internen und externen Sitzungen, im Verkaufsgespräch und vielem weiteren mehr. Sind Sie sich dabei bewusst, wie Sie durch Ihren Einsatz von verbalen und nonverbalen Elementen wirken können? Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen bei der Präsentation von Inhalten und Projekten? Haben Sie Lampenfieber vor einem Auftritt, und wie bewältigen Sie dies? An diesem Intensivtraining erlernen Sie Taktiken und Routinen, um in allen Situationen selbstsicher aufzutreten.

**ZIELPUBLIKUM**

Alle Personen, die gezielt ihr Auftreten und ihre Rhetorik verbessern wollen.

**LERNZIELE**

- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer...
- lernen grundlegende Fertigkeiten beim Sprechen vor und mit dem Publikum;
  - verlieren ihre Angst und entwickeln Selbstbewusstsein beim Auftritt;
  - gestalten durch den bewussten Einsatz von Sprache, Körpersprache und weiteren Hilfsmitteln ihre Auftritte themen-, situations- und adressatengerecht;

- reden verständlich und prägnant;
- nutzen rhetorische Mittel;
- setzen sich kritisch mit der Wirkung des eigenen Auftritts auseinander und entwickeln individuelle Stärken.

**LERNINHALT**

- Individuelle Stärken, unbewusste Gewohnheiten
- Mittel gegen Lampenfieber
- Freies Sprechen
- Körper, Atem, Stimme
- Planung und Vorbereitung des Auftritts
- Redeaufbau, Rededramaturgie
- Sprachliche Verständlichkeit und rhetorische Mittel
- Stichwortunterstützung
- Hilfsmittel und Visualisierung

**METHODIK/DIDAKTIK**

- Kurze Theorieblöcke
- Viele praktische Übungen
- Beratende Feedbackrunde
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Hausaufgabe für den zweiten Kurs-tag: Erarbeitung eines Auftritts aus dem Arbeitsgebiet der Teilnehmenden (Aufwand ca. 1 Stunde)

**REFERENTEN**

- Prof. Dr. Ruedi Käch
- Sabine Künzi, lic.phil.

Beide sind Dozenten für Wirtschafts- und Unternehmenskommunikation an der Fachhochschule Nordwestschweiz (Hochschule für Wirtschaft) und behandeln die jeweiligen Trainingsgebiete eingehend mit Ihnen.

**GRUPPENGROSSE**

Maximal 12 Personen.

**DATEN**

2 Tage, Donnerstag, 27. Juni und Mittwoch, 3. Juli 2013

**ORT**

Hotel Arte, Riggensbachstrasse 10, 4600 Olten

**SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)**

1944 CHF (SVIT-Mitglieder), 2106 CHF (übrige Teilnehmende). Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen

**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.

**ANZEIGE**



**ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN**

**Intensivseminar: Auftrittskompetenz – Treten Sie selbstbewusster und selbstsicherer auf!**  
27.06. & 03.07.2013

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

# 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 Lehrgangseleitungen 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 Bern

28.10.2013 – 25.01.2014  
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr  
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 Ticino

Ottobre 2014 – marzo 2015

##### SVIT Zürich

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

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

##### SVIT Aargau

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 Ticino

Gennaio – maggio 2014  
Martedì, ore 17.00 – 20.15

##### 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 Aargau

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

17.10.2013 – 05.12.2013  
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 Aargau

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 Ticino

Febbraio – giugno 2014

##### SVIT Zürich

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

### ► 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)

### ► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

#### SVIT Swiss Real Estate School SA

25.09.2013 – 20.11.2013  
Mercredi 8h30 – 17h15  
Examen : Lundi 09.12.2013  
A 5 minutes de la gare de Lausanne

### ► 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 Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen.



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

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang 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 Lehrgangslösung/Direzione regionale dei corsi: Segretariato SVIT Ticino Laura Panzeri Cometta Corso S. Gottardo 35, CP 1221, 6830 Chiasso,  
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

**REGION ZENTRALSCHWEIZ**

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

ANZEIGE



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

**Bodenheizung am Boden?**

**Wir reinigen und sanieren Ihre Bodenheizung. Schnell, gründlich und günstig.**

- Meine Bodenheizung ist über 20 Jahre alt.
- Meine Bodenheizung hatte schon im Winter Sommerpause.
- Bitte vereinbaren Sie einen Gratis-Beratungstermin mit mir: Ich möchte mehr wissen über Zustand, Risiken und mögliche Sanierungsverfahren meiner Bodenheizung.

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

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

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

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

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

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



Telefon: 044 787 51 51, rohrexperten.ch



## Immobilien – Ihre Passion!

Gut etablierte Immobilienfirma auf dem Platz St. Gallen sucht nach Vereinbarung

### Geschäftsführer als Stellvertreter des Inhabers

mit Fachausweis eidg. dipl. Immobilientreuhänder oder gleichwertiger Ausbildung

Sie übernehmen nach sorgfältiger Einführung die operative Leitung der Firma. Sie bewirtschaften zusammen mit einem motivierten Mitarbeiterteam einen umfangreichen Immobilienbestand und haben vertiefte Baukenntnisse. Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung, hohe Belastbarkeit, optimale Personalführung sowie positives Denken und Handeln setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen eine vielseitige und anspruchsvolle Führungsaufgabe, sowie attraktive Anstellungsbedingungen mit moderner Infrastruktur und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Sind Sie an diesem verantwortungsvollen Aufgabengebiet interessiert, dann senden Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an: Treviso Revisions AG, z. Hd. Herr P. Leuzinger, Gaiserwaldstrasse 6, 9015 St. Gallen, [peter.leuzinger@treviso.ch](mailto:peter.leuzinger@treviso.ch)

Hinter dem Namen Balmer-Etienne stehen Menschen, die mit Leidenschaft Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Steuern und Recht erbringen. Dabei setzen wir uns für höchste Qualität und Nachhaltigkeit der Kundenlösungen ein. Für unsere Niederlassung in Luzern suchen wir Sie als

## Immobilienberater/in

Für die ganzheitliche Beratung unserer Kunden in den Bereichen Immobilienbewertung, Nutzungs- und Standortkonzepte, Finanzierung, Immobilienkauf/-verkauf, Immobilien- und Mietrechtsfragen sowie für die Akquisition neuer Beratungsmandate.

### Stellenbeschreibung

Mehr zu dieser Stelle unter [www.balmer-etienne.ch](http://www.balmer-etienne.ch)



Wirtschaftsprüfung Luzern    Steuerberatung Zürich    Wirtschaftsberatung Stans    Rechtsberatung    Rechnungswesen    Immobilienberatung  
[www.balmer-etienne.ch](http://www.balmer-etienne.ch)

## CSL IMMOBILIEN

### Immobilienbewirtschaftung TeamleiterIn

Die CSL Immobilien hat einen klaren Fokus. Wir sind Experten für Immobilien und bieten die gesamte Palette an Immobiliendienstleistungen an: von Immobilienentwicklung über Bauherrenberatung und Bewertung bis zu Vermarktung und Bewirtschaftung.

Wir suchen eine Persönlichkeit mit Branchenerfahrung, welche die Verantwortung für die personelle Führung sowie operative und organisatorische Aufgaben übernimmt. In dieser Funktion sind Sie direkt der Bereichsleiterin unterstellt. Sie betreuen ein eigenes anspruchsvolles, gemischtes Portefeuille und führen ein kleines Team von Mitarbeitern. Sie sind eine gesamtheitlich denkende, aktive Persönlichkeit mit gepflegten Umgangsformen und angenehmen Charaktereigenschaften. Sie verfügen über die Weiterbildung Bewirtschafter mit Fachausweis, idealerweise eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und bringen auch Führungserfahrung, z.B. als Teamleiter mit Stilsicheres Deutsch ist Voraussetzung und gute Englischkenntnisse sind von Vorteil.

Wir bieten Ihnen interessante Perspektiven, attraktive Anstellungsbedingungen und viel Gestaltungsspielraum. Wenn Sie in einem jungen und dynamischen Team arbeiten möchten und sich gerne immer wieder neuen Aufgaben und Herausforderungen stellen, dann würden wir Sie gerne kennenlernen.

Yvonne Dorenkamp  
Bereichsleiterin Bewirtschaftung  
[y.dorenkamp@csl-immobilien.ch](mailto:y.dorenkamp@csl-immobilien.ch)  
Direktwahl +41 44 316 13 07

CSL Immobilien AG  
Schärenmoosstr. 77  
CH-8052 Zürich  
[www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)





ISS Schweiz ist mit über 12'000 Mitarbeitenden der national führende Anbieter für Integrale Facility Services. Die umfassenden Servicepakete beinhalten Dienstleistungen für den Betrieb und Unterhalt von Gebäuden, Anlagen und Infrastruktur.

Zur Verstärkung unserer Abteilung **Liegenschaftsverwaltung Region Ost** mit Arbeitsort in **Zürich-Altstetten** suchen wir einen

## Liegenschaftsverwalter (m/w)

In dieser Funktion sind Sie zuständig für die selbstständige und aktive Bewirtschaftung des zugeordneten Immobilienportefeuilles bestehend aus eigenen und gemieteten Geschäftsliegenschaften.

### Ihr Aufgabengebiet umfasst im Wesentlichen:

- Bearbeitung und Betreuung des Immobilienportefeuilles inkl. STWEG
- Kontakt mit Mieter, Handwerker und Eigentümer
- Vertragsverlängerung und/oder-auflösungen inkl. Abnahme und Übergabe
- Auftrags- und Rechnungsbearbeitung
- Abwicklung Mietvertragswesen inkl. Mietzinsanpassungen
- Erstellung von Heiz- und Nebenkostenabrechnungen
- Erstellung von Budgets und Reportings

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung mit mehrjähriger ausgewiesener Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung oder sind ein motivierter Junior mit erster Erfahrung im Bereich Immobilien. Dafür besitzen Sie den eidg. Fachausweis als Immobilienbewirtschaftler oder schliessen diesen demnächst ab. Mit den gängigen MS-Office Produkten sind Sie bestens vertraut und haben sehr gute Deutschkenntnisse. Eine selbstständige Arbeitsweise, gute organisatorische Fähigkeiten sowie ein kundenorientiertes Verhalten und Verhandlungsgeschick runden Ihr Profil ab.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto senden Sie bitte an:

### ISS Facility Services AG

Gertrud Limacher, HR Manager, Buckhauserstrasse 22, Postfach, 8010 Zürich  
E-Mail: [gertrud.limacher@iss.ch](mailto:gertrud.limacher@iss.ch), Telefon 058 787 81 46



- A WORLD OF SERVICE

## INREIM.

Independent Real Estate Investment Managers

INREIM ist eines der ersten unabhängigen Immobilien Portfolio- und Asset Management Unternehmen der Schweiz. Das Unternehmen ist im Eigentum des Managements und betreibt keine eigenen operativen Immobilien-Dienstleistungen.

Zur Verstärkung unseres kleinen, multidisziplinären Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

## Junior Immobilien Portfoliomanager/in

### Ihre Aufgaben

- Führen der externen Bewirtschaftungsunternehmen
- Investitionsplanung und Budgetierung
- Internes und externes Reporting
- Unterstützung in den Bereichen Transaktions- und Baumanagement
- Mitarbeit in der Strategieberatung
- Allgemeine administrative Aufgaben

### Wir erwarten

- Abschluss als Immobilienrehänder oder Hochschulabschluss mit immobilienwirtschaftlicher Weiterbildung
- Profunde Kenntnisse der Liegenschaftsbewirtschaftung
- Exakte und selbständige Arbeitsweise
- Absolute Diskretion im Umgang mit vertraulichen Informationen

### Wir bieten

- Interessante, herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben
- Selbständigkeit und Flexibilität
- Interessante Entwicklungsmöglichkeiten
- Unternehmerische Firmenkultur und engagiertes Team
- Arbeitsplatz im Zentrum von Zürich

### Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung. Bitte senden Sie diese an: Herrn Andreas Loepfe, INREIM AG, Schanzeneggstrasse 1, 8002 Zürich, [al@inreim.com](mailto:al@inreim.com), [www.inreim.com](http://www.inreim.com)

# Eine Fachkammer sieht Root

Schwarze Zahlen und Root stehen für Symbiose mit Zukunft. Mit Top-Jahresabschluss tagt die GV der SEK/SVIT am 2. Mai 2013 an innovativer Stätte im D4 Business Village Luzern in Root. Der verdienten Irène Marolf folgt Senkrechtstarter Marco Piccoli in den Vorstand.



Roter Teppich für SEK/SVIT: Early Check-in im D4 Business Village Luzern in Root, mit Koffein-«Doping» vor der GV. Aufwärts: Marco Piccoli neu im Vorstand.

**THOMAS KASAHARA\*** ●.....  
**ROOT LOS.** Roter Teppich im luzernischen Root bereits Punkt 10 Uhr. Die GV vom 2. Mai 2013 ist gut besucht: Nebst zahlreichen Gästen sind stattliche 51 wahlberechtigte SEK-Mitglieder anwesend. Präsident Dr. David Hersberger hebt hervor: «Die SEK/SVIT ist eine gesamtschweizerische Organisation. Nach St. Gallen, Bern und Pratteln findet die Generalversammlung 2013 deshalb im Kanton Luzern statt.»

**SYNERGIEN.** Hersberger ist guter Dinge: «Es freut mich sehr, Gerhard Roesch, Präsident der Schweizerischen Vereinigung kantonaler Grundstückbewertungsexperten (SVKG), bei uns begrüssen zu dürfen. Das gemeinsam von SVKG und SEK/SVIT herausgegebene Schweizerische Schätzerhandbuch konnte 2012 zum vierter Mal aktualisiert werden. Bereits sind rund 1000 Exemplare verkauft.» Freude bereitet auch upc cablecom GmbH als neues Fördermitglied. Hersberger betont: «Die Fördermitglieder leisten einen substantziellen

Beitrag zur Kammer und intensivieren den Fachaustausch.»

**TIPP TOP.** «SEK/SVIT-Mitglied Norbert Metzger hat diese tolle Location vorgeschlagen», so Hersberger. «Beruflich hat er hier enge Kontakte.» Die Räume wurden grosszügigerweise durch D4 Business Village Luzern kostenlos für die heutige GV zur Verfügung gestellt.



**KONTINUITÄT.** Der Präsident verzichtet auf Verlesung des mit der Einladung versandten gehaltvollen Jahresberichts 2012, vertieft aber einige Themen. «Die SEK-Homepage wurde 2011 umfassend aktualisiert. Seither werden alle Veranstaltungen, Mitglieder-news und Publikationen konsequent nachgeführt. Zudem

wird derzeit ein Login-Bereich mit vielen nützlichen Informationen für die Immobilienbewertung exklusiv für die Kammermitglieder aufgebaut.» Auf der kontinuierlich gepflegten Homepage sind auch die SEK-Schätzungsexperten abrufbar. «Als Verband weisen wir jeweils neutral auf die Expertenliste hin. Neben dem vollständigen Online-Mitglieder-

wurden. «Teilsweise werden auch Gäste eingeladen, dies zwecks Erstkontakt und Erfahrungsaustausch.»

**TOPJAHR.** «Dank gutem Jahresabschluss 2012 kann sogar das Fremdkapital erhöht werden: Es wurden mehr Rückstellungen getätigt», so Hersberger und stellt klar: «Beim Fremdkapital sind auch alle Rückstellungen eingebucht, so für Anlässe und Internet. Es sind keine Schulden bei Banken.» In der Bilanz sind neu die 2012 gezeichneten Aktien der SVIT Swiss Real Estate School AG enthalten. Freude bereiten überdies die über Budget liegenden Mitgliederbeiträge, auch dank Zunahme der Fördermitglieder, sowie die erfolgreichen Anlässe. «2012 konnten wir gut besuchte Seminare durchführen, was sich sehr positiv auswirkte.» Total betrug der Erfolg 59 300 CHF, davon 39 300 CHF Gewinn plus 20 000 CHF Rückstellungen für Projekte. «Dies ist ein für uns sehr erfreuliches Ergebnis, aber auch sehr volatil, weil es von den Anlässen

» Die SEK/SVIT ist auf Erfolgskurs. Dies freut sogar den Fiskus.»

Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT

verzeichnis ist zusätzlich auch eine PDF-Liste downloadbar, auf der alle SEK-Mitglieder, welche dies wünschen, aufgeführt sind.» Hersberger weist darauf hin, dass 2012 eine beachtliche Anzahl Veranstaltungen in den Regionen stattfanden, so acht ERFA-Anlässe, welche dank aktueller Themen geschätzt und rege besucht



Fokussierte GV: Perspektive statt Röhrenblick. Vorbesprechung: Bruno Kunz, Norbert Metzger und David Hersberger. Bewegung bei der Führung durch D4.

abhängig ist. Leider sind wir dank gutem Abschluss wieder steuerpflichtig.» Das Budget 2013 ist mit kleinen Anpassungen vergleichbar mit dem Vorjahresbudget. «Interessant ist das kleine Werbebudget», so Hersberger. «Da alle Aktivitäten gleichzeitig gezielte Fachwerbung sind, gibt es keine allgemeine Werbung losgelöst von Veranstaltungen.»

**WIND OF CHANGE.** Irène Marolf, seit 2006 im SEK-Vorstand, übte sehr kompetent verschiedenste Aufgaben im Vorstand aus, so in der Prüfungskommission Immobilien-Bewerter mit eidg. FA, in der Arbeitsgruppe Schätzerhandbuch und seit zwei Jahren als Vorsitzende der SEK-Aufnahmekommission. Für ihre grossen Verdienste wird Marolf vom Präsidenten mit Gut-schein verabschiedet. Seine Ankündigung «Es gibt ein Geschenk ...» wird aus dem Plenum vorlaut mit «ein Schätzerhandbuch» ergänzt, was Heiterkeit auslöst. «Ich danke für das Vertrauen der Kollegen aus dem Vorstand sowie

den Kollegen der Aufnahme-kommission für die tolle Unterstützung und die interessanten Gespräche», so Marolf. «Es ist Zeit für neue Projekte und neuen Wind.»

**PICOBELLO.** «Gemäss Statuten muss der SEK-Vorstand mindestens fünf Personen umfassen», erwähnt der Präsident. Vorgesprochen wird Marco Piccoli. «Er ist schon lange in unserer Branche tätig und vergab für die Basler Versicherungen für die gesamte Schweiz Bewertungsaufträge.» Piccoli, Jahrgang 1971, verheiratet, drei Kinder, reüssierte nach Geographiestudium mit Nebenfach Recht 1999 (Universität Basel) auch 2007 als Immobilien-Bewerter mit eidg. FA. Stationen waren unter anderem Positionen im Real Estate Management bei Credit Suisse und Winterthur Versicherungen sowie im Portfoliomanagement und Controlling im Bereich Immobilien der Basler Versicherungen. Seit 2011 ist Piccoli aktiv bei der Hecht Immo Consult AG in Basel, wo er Wohn-, Geschäfts- und Indus-

trieliegenschaften, vor allem in der Region Basel, bewertet. Der grossgewachsene Piccoli, seit 2012 erst SEK-Mitglied, wird einstimmig gewählt, ein fulminanter Senkrechstart.

**WUNSCHDENKEN.** Nebst Piccoli sind im Vorstand unverändert Dr. David Hersberger (Präsident seit 2011), Pascal Brühlhart (2012), Daniel Mosch (2012) und Beat Och-sner (2008) aktiv. Hersberger blickt in die Zukunft: «Aufgrund der aktiven Teilnahme der Vorstandsmitglieder ist es wünschenswert, den Vorstand mittelfristig breiter aufzustellen, damit die Aufgaben noch besser wahrgenommen werden können.»

**NUWEL CUISINE.** Die Halbtags-seminare zum Thema «Hotellerie und Gastronomie» in Zürich am 11. Juli und in Bern 16. Oktober sind gefragt: Bereits 30 Anmeldungen für Zürich und 11 für Bern. Och-sners Message ist klar: «Der SEK-Vorstand war aktiv bei der Erarbeitung des Leitfadens NUWEL und hat sich

verpflichtet, die Mitglieder zu informieren mit der Empfehlung, den Leitfaden NUWEL anzuwenden. Deshalb wird der Leitfaden NUWEL an jeder ERFA-Veranstaltung präsentiert. «Bei der nächsten ERFA in Basel bin ich guten Mutes, dass ich als Nicht-Basler gut aufgenommen werde und sachlich diskutiert werden kann.»

**AUFTRIEB.** Marolf, Vorsitzende der Aufnahmekommission, strahlt: «2012 gab es mehr Gesuche, mehr Assessments und schliesslich vier neue Mitglieder: Leonhard Jäger aus Chur, Marco Piccoli aus Basel, Heiner Schaeppi aus Zürich und Thomas Schär aus Elgg.»

**KRAFTAKT.** Daniel Mosch, Ressort Öffentlichkeit und Marketing, folgt Marolfs Beispiel: «Ich stehe ebenfalls auf, dann wird die Stimme kräftiger.» Sehr am Herzen liegt ihm die Organisation der ERFA Ostschweiz, deren Anlässe auf sehr positives Echo gestossen sind, jeweils mit aktuellem Themen wie Photovoltaik,

# 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!





» Es ist Zeit für neue Projekte und neuen Wind.«

Irène Marolf, zurückgetretenes Vorstandsmitglied SEK/SVIT



D4 – faszinierende Einblicke und Infos aus erster Hand. Nach guter Führung gelassen: Persönlicher und reger Austausch beim ergiebigen Stehlunch.

Zweitwohnungsinitiative und Nachhaltigkeit, kombiniert mit Referat und Analyse mit persönlichem Austausch. Infolge sinkendem Interesse am Seminar «Sicherheit in Bewertungsfragen» ist eine Neukonzipierung in Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School AG im Gang. Mosch erwähnt: «Ziel ist ein gesamthafter Fall nahe an der Praxis.»

**WISSENSTRANSFER.** Ein Anliegen von Pascal Brühlhart, Resort Projekte und Login-Bereich, ist es, Fachwissen aus Seminaren, Präsentationen und Dokumentationen gezielt zu sammeln und weiter zu geben, soweit möglich online. Sehr wichtig ist zudem die SEK/SVIT-Implementierung im Tessin: «Wir haben im Tessin vier Mitglieder und versuchen uns zu verbessern.» Die SEK/SVIT hatte zwei ERFA-Tagungen im Tessin, und zum dritten Anlass wird auch der SIV eingeladen.» Äusserst wertvoll sind die sehr guten Kontakte zum Präsidenten des SVIT Tessin sowie zu Senior Immobilienbewertern im Tessin.

**VALUATION.** Der erste Valuation Congress 2012 mit rund 200 Personen war ein Erfolg. Der zweite Valuation Congress als Jahreskongress der Immobilienbewertung mit grosser Öff-



» Bei uns rotieren sinnvoll auch die Bewerter, durchschnittlich alle sechs Jahre.«

Norbert Metzger, SUVA, Middleoffice Leiter Immobilien, SEK/SVIT-Mitglied

fentlichkeitswirkung findet am 19. September 2013 erneut im Kultur- und Kongresszentrum Thun statt und spricht breite Teilnehmerkreise (wie SEK, SVIT, SVKG, SIV und RICS) an. Trendthema ist «Projektentwicklung und Projektbewertung». «Infolge aktiver Bautätigkeit kommt es vermehrt zu Bewertungen von nicht fertigen Bauten, was einige Unsicherheiten in sich birgt», so Hersberger. «Das Programm ist spannend, und die Pausen bieten Zeit für Erfahrungsaustausch.» (www.sek-svit.ch)

**STEILPASS.** Tayfun Celiker, Direktor SVIT Schweiz, dankt für Dr. David Hersbergers sehr kompetente Versammlungsführung und dessen wertvolle Beiträge im Exekutivrat. Spe-

zieller Dank geht an Marolf, sowie an Piccoli «für die steile Karriere» als neues Mitglied in den SEK-Vorstand. Celiker beleuchtet konzis die Themen Politik sowie Veranstaltungen und schliesst mit einem Film. «Ein sehr interessanter Einblick in die SVIT Organisation», so Hersbergers Fazit.

**D4-ERFOLGSSTORY.** Direkt im Anschluss an die kurzweilige GV folgen – nach D4-Einsteigsfilm «Wo Austausch stattfindet» – die spannenden Fachvorträge «D4 – Von der Vision bis zur Re-

alisierung» durch Center Manager Bruno Kunz, vormals Leiter Shopping Center Emmen, und Norbert Metzger, SEK-Mitglied SUVA zu «Bewertung D4 Business Village». D4 ist nicht nur ein Business Center, sondern ein Business Village, ein dynamischer Ort der Begegnung mit Platz von zwei bis zweihundert Personen, vom Telefondienst bis zur Kinderbetreuung. Dies überdies mit wertvoller Nähe zur Natur für eine gesunde Balance von Arbeit und Freizeit (www.d4business-village.ch).

**LAGE KLASSE.** Nach exzellenter Führung durch die umweltfreundliche, wegweisende D4-Energiezentrale schliesst sich der Kreis harmonisch bei energetischem Stehlunchfinale, allseits geschätzt mit viel Bauchgefühl nach «Lageklasse»: Lage der Ration top, Lunch hervorragend und nachhaltig nach «Lightfaden». ●

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

ALPHAPLAN feiert 30-jähriges Jubiläum

# Ihre Liegenschaft ist unsere Leidenschaft

Seit 30 Jahren steht der Name Alphaplan AG für Kompetenz und Zuverlässigkeit auf allen Gebieten der Liegenschaftspflege, wie Hauswartung, Haustechnik, Reinigungen aller Art, Gartenpflege & Neuanlagen, Parkplatz-Bewirtschaftung usw.

Gegründet wurde die Firma 1983 durch Max Sartory, der bis heute als Firmeninhaber zeichnet. Das Familienunternehmen beschäftigt rund 300 Mitarbeitende am Hauptsitz in Hegnau-Volketswil sowie den Niederlassungen in Bern, Basel und St. Gallen.

### BREITE DIENSTLEISTUNGSPALETTE.

Das Kerngeschäft der Alphaplan AG ist nach wie vor die Hauswartung. Sie betreut rund 1700 Objekte mit 2 200 Liegenschaften. Der HelpDesk bearbeitet pro Monat rund 2 200 Meldungen.

Die Dienstleistungspalette wird laufend erweitert und den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Das Angebot im Bereich Reinigung umfasst Innenreinigungen, Bürereinigungen, Baureinigungen sowie Spezialreinigungen, wie z.B. Fassaden- und Glasreinigungen.

Das Handwerker-Team führt Maler- und Sanitär-Aufträge aus und übernimmt kleinere Reparatur-Aufträge, die

beim Immobilienunterhalt gefragt sind. Neben Wohnungen, Gartenzäunen sowie Keller- und Heizungsräumen übernimmt der Malerservice auch das Streichen von Fensterrahmen, Fensterläden und Fassaden. Der Sanitärservice führt Kleinreparaturen in Küche und Bad aus, z.B. Rundumservice Toilette, Lavabo und Dusche, Sifon reinigen/ersetzen, Dichtungen/Neoperl ersetzen usw. Bei Objekten die bei Alphaplan unter Vertrag sind, profitieren die Kunden zudem von Vorzugskonditionen.

Die hauseigene Kundengärtnerei pflegt Grünflächen von Mehrfamilienhäusern, Grossüberbauungen und Parkanlagen sowie Rabatten und Pflanzungen aller Art – entweder im Jahresabonnement, im Einmaleinsatz oder als Ferienablösung. Auch Umgestaltungen, Neuanlagen und Instandstellungen von Garten- und Spielplatzanlagen werden fachmännisch ausgeführt.

**CUSTOMER SERVICE PORTAL.** Über die HomePage [www.alphaplan.ch](http://www.alphaplan.ch) haben die Kunden jederzeit Online-Zugriff auf die aktuellen Daten ihrer Liegenschaften, wie Ereignisse (Vorfälle, Störungen, Meldungen etc.), aktueller Ölstand, technische Grunddaten, Pläne, Handwerkerlisten usw.

**KOMPLETTE LÖSUNG FÜR DIE SBB.** Seit 2001 betreut Alphaplan das Spezialmandat der SBB, welches das infrastrukturelle und technische Gebäudemanagement von rund 450 Bahnhöfen und Liegenschaften sowie die Bewirtschaftung von rund 280 Park&Rail-Anlagen in der Deutschschweiz umfasst. Das infrastrukturelle Gebäudemanagement beinhaltet die allgemeine Hauswartung, die Grünpflege der Umgebung, die Parkplatzbewirtschaftung sowie den Winter- und Räumungsdienst. Das technische Gebäudemanagement umfasst die Betreuung von Heizung, Lüftung, Klima und Kälte sowie der Sanitäranlagen, die Brandmeldung, die Koordination von Kleinreparaturen und das Schlüsselmanagement. Als weitere Dienstleistungen ist Alphaplan zuständig für das Energie- und Schneemanagement, das Beseitigen von Graffiti und das Beheben von Sachbeschädigungen.

### MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN.

Alphaplan AG bietet ihren Kunden auf ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen an. Es wird ein massgeschneidertes Pflichtenheft erstellt, welches alle planbaren Arbeiten umfasst. Die erbrachten Leistungen werden in monatlich gleich bleibenden Raten verrechnet.

Ein Hauswart, der in der Gegend wohnt, wird der Liegenschaft fest zugeteilt und ist auch für diese verantwortlich. Eine wöchentlich erstellte Checkliste ermöglicht ihm, alle Arbeiten termingerecht auszuführen.

Was dürfen wir für Sie tun? Gerne erstellen wir Ihnen eine kostenlose Offerte. Unser Team steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. [www.alphaplan.ch](http://www.alphaplan.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN

ALPHAPLAN AG  
Zürcherstrasse 40-42  
8604 Hegnau-Volketswil  
Tel. 0848 90 1000  
Fax 0848 90 3000  
[info@alphaplan.ch](mailto:info@alphaplan.ch)  
[www.alphaplan.ch](http://www.alphaplan.ch)

Niederlassungen:  
Grenzacherstrasse 31, 4132 Muttenz  
Fürstenlandstrasse 96, 9014 St. Gallen  
Lyssachstrasse 124D, 3400 Burgdorf



Hauptsitz in Hegnau-Volketswil



Pflege von Grünflächen



Hauswartung und Haustechnik

## KWC DOMO 2013: Bestnoten auch in Unterhalt und Service

► **KWC DOMO ist die erfolgreichste Armaturenlinie der letzten 30 Jahre – und auch die neue Generation überzeugt mit handfesten Vorteilen und durch hohe Servicefreundlichkeit.**

Gerade wenn eine Armaturenlinie millionenfach eingebaut wurde und wird wie KWC DOMO, zählen die Faktoren Servicefreundlichkeit und Zuverlässigkeit doppelt. So setzte KWC bei der neuen Generation der erfolgreichen Produktlinie kompromisslos auf Bewährtes und Vertrautes: Das Grundsystem, der Zusammenbau der Armatur, ist identisch geblieben und funktioniert gleich wie bisher. Gleiche Handgriffe – keine Experimente.

**DICHTMEMBRANE SCHÜTZT NACHHALTIG.** Das absolute Highlight ist die neue, in der Kappe integrierte Dichtmembrane, welche das Eindringen von Schmutz und Reinigungsmitteln in das Herzstück der Armatur, die Patrone, verhindert und damit eine lange Lebens-/ Nutzungsdauer gewährleistet. Zudem macht sie die neue Bodendichtung der Patrone noch resistenter gegen Druckschläge – und eliminiert damit alles, was je als Störfall bekannt wurde.

**KWC STEUERPATRONE PASST IN DIE NEUE UND IN ALLE FRÜHEREN GENERATIONEN.** Die KWC Steuerpatrone L 39-Universal, generell das zentrale Funktions-teil einer Armatur, ist rückwärtskompatibel und passt in alle KWC DOMO

Generationen seit 1982. Das zahlt sich im Servicefall aus, denn der Austausch erfolgt problemlos und schnell. Sicherheit geht dabei vor: Die Patrone kann nicht verkehrt eingebaut werden.

**UMFASSENDE ARMATURENLINIE FÜR KÜCHE UND BAD.** Mit dem aktuellen Relaunch wird KWC DOMO zur besten aller DOMO-Generationen: Der typische Hebel ist in der Form etwas schmaler, in Haptik und Bedienung feiner und ergonomischer geworden. Mit der schlank zulau-fenden Hebelspitze erinnert er an präzise Schweizer Uhrzeiger. Das Badsortiment ist mit Thermostaten, Duschsystem, Handbrause und erhöhtem Sockel für Aufsatzbecken noch breiter und tiefer geworden – und COOLFIX reduziert auf Anhub den Wasser und Energieverbrauch. In der Küche sorgt die Auszugbrause – sie ist magnetisch 70 cm ausziehbar – mit reinigungs- und servicefreundlicher KWC JETCLEAN-Technologie, Neoperl®- und Siebstrahl, Rückstellautomatik und leicht-gängigem Schwenkarm für ergonomi-sches Handling. Zudem ergänzen Modelle für Unterfenstermontage das Sortiment.

**PLUSPUNKTE:**  
– Made in Switzerland  
– Umfassendes Sortiment –  
klassisches Design



- Logische, leichte, ergonomisch orientierte Bedienung
- Bewährte Technologien, sicher, zuverlässig
- Reinigungsfreundlich durch fließende Übergänge
- Servicefreundlich, schnelle und einfache Montage
- Überzeugendes Preis-/Leistungs-verhältnis

► **WEITERE INFORMATIONEN**

KWC AG  
Hauptstrasse 57  
5726 Unterkulm  
Tel. 062 768 68 68  
info@kwc.ch  
kwc.ch



DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

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

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

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

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

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

Creditreform

GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# In Biel-Bienne gegründet, in Biel-Bienne gefeiert: 50 Jahre Verein der diplomierten Spenglermeister der Schweiz (VDSS)

► **Mit einem grossen Fest feierte der VDSS am Freitag, den 3. Mai 2013 in Biel-Bienne den 50. Geburtstag seiner Gründung.**

Der Verein ist am 26. Oktober 1963 unter Führung des ehemaligen Bieler Patrons und Spenglermeisters Max Teutsch im Hotel Elite in Biel gegründet worden.

Der Präsident Christoph Aeberhard lobte in seinem Jahresbericht, dass «dank dem Verein die Schweiz ein wenig Spengler-freundlicher ist und bleibt». Der vor 50 Jahren durch ein paar visionäre Spenglermeister ins Leben gerufene Verein hat sich etabliert und ist heute nicht mehr weg zu denken in der Schweizer Gebäudehülle. Er ist zu einem wichtigen Sprachrohr der Spenglerbranche geworden, mit den Wirtschaftsverbänden und in der Öffentlichkeit. Der anfänglich kleine Verein ist gewachsen und repräsentiert heute die Spenglerelite des Landes.

Der Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz bezweckt den Zusammenschluss der diplomierten Spenglermeister zur Wahrung und Förderung der gemeinschaftlichen Berufsinteressen. Er nimmt Arbeitgeber und Arbeitnehmer mit höherer Fachprüfung auf und zählt momentan fast 500 Mitglieder aus allen Regionen des Landes.

Der Verein setzt sich vor allem folgenden Ziele:

- Pflege der Kameradschaft und des Standesbewusstseins
- Erfahrungsaustausch innerhalb des Spenglergewerbes
- Pflege und Förderung des Berufsbildes des Spenglers
- Förderung der Berufsinteressen auch über die Landesgrenzen

Als Höhepunkt können wir den 1999 gegründeten und seither alle drei Jahre durchgeführten Wettbewerb «die goldene Spenglerarbeit» bezeichnen. Er prämiiert handwerklich oder industriell-handwerklich ausgezeichnete Spenglerarbeiten, Dachdeckungen, Fassadenbekleidungen oder Entwässerungen in Dünnblechen aus Kupfer, Titanzink, Aluminium, nicht rostendem Stahl oder sonstigem Metall.

**HONORIERUNG UND EHRUNG VON PERSÖNLICHKEITEN.** Das Jubiläum bot nebst dem Rückblick und der Besinnung auf die eigenen Werte auch die Gelegenheit, ausserordentliche Leistungen zu verdanken und Persönlichkeiten zu ehren.

Geehrt für grossartige Leistungen wurden zwei Spenglermeister, Claudio Cristina aus Studen und Bernard Trächsel aus Wilen.

Beschenkt wurden schliesslich die anwesenden noch lebenden Gründungsmitglieder Alex Zehnder aus Hergiswil (Ehrenpräsident), Bruno Biondi und Werner Major aus Biel sowie Max Amsler aus Bellach.

Neun junge, in diesem Jahr frisch erkorene Spenglermeister erhielten den traditionellen gravierten VDSS-Lötkolben, das symbolische Vereinsgeschenk.

Gefeiert wurde im Hotel Elite und im Kongresshaus und am Samstag klang der Anlass auf der St. Petersinsel aus. Eine umfassende, reich bebilderte Festschrift zeigt die ganze Geschichte des Vereins in den letzten 50 Jahren.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
VDSS Sekretariat  
Isenrietstrasse 11a  
8617 Mönchaltorf  
Tel. 044 / 948 16 86  
Fax. 044 / 948 05 07  
info@vdss.ch, www.vdss.ch



(links, von hinten) Claudio Cristina erhält auf der grossen Abendbühne das neu kreierte eidg. VDSS-Verdienstkreuz für das Spenglerhandwerk



Die Gründer und frisch Geehrten beisammen: Bernard Trächsel, Ehrensekretär, Bruno Biondi und Werner Major, Gründer, Christoph Aeberhard, amtierender Präsident, Alex Zehnder, Gründer und Ehrenpräsident, Max Amsler, Gründer und Claudio Cristina, neues Ehrenmitglied



Bernard Trächsel wird für sein unermüdliches Schaffen – die Publizistische Leitung von 10 Sonderdrucken in 30 Jahren und das Verfassen der 100-seitigen Festschrift zum «Ehrensekretär» des Vereins ernannt.



Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz  
Association suisse des maîtres ferblantiers diplômés  
Associazione svizzera dei maestri lattonieri diplomati



Neue Effizienzanforderungen und Kennzeichnung von Produkten in der EU

# Eine Energieetikette für Produkte und Anlagensysteme im Wärmemarkt

► Die EU-Energieetikette, welche Auskunft über die Energieeffizienz von Produkten gibt, ist auch in der Schweiz bekannt. Haushaltgeräte, wie z.B. Kühlschränke, Waschautomaten haben bereits eine solche Energieetikette.

**Werden in absehbarer Zeit auch Heizkessel, Wärmepumpe, Wärmekraftkopplungsanlagen, Warmwassererzeuger und Anlagensysteme zusammen mit solarer Unterstützung in der Schweiz mit solchen Kennzeichnungen zu sehen sein?**

In der EU soll ab 2015 die Energieetikette für Produkte im Wärmemarkt (Heizkessel, Wärmepumpen und Warmwassererzeuger) eingeführt werden. Die technischen Anforderungen und Vorschriften für das Inverkehrbringen dieser Geräte sind in neuen Ecodesign-Richtlinien umschrieben.

Welche Konsequenzen ergeben sich durch diese Einführung für den Schweizer Markt? Werden die neuen Richtlinien die heute gültigen Vorschriften der Luftreinhalteverordnung ablösen und wird die Einführung der Energieetikette zur Pflicht? Da sich aus dem Kreise der Behörden, Fachverbänden und einzelnen Firmen noch niemand darüber konkrete Gedanken gemacht und mögliche Konsequenzen überlegt hat, ergriff Richard Osterwalder, Geschäftsführer der Weishaupt AG Schweiz die Initiative zu diesem Themenkreis. An dem vor kurzem durchgeführten 12. WIF, Weishaupt Ingenieur Fachzirkel, in Geroldswil, wurde über dieses Thema informiert und Fachleute diskutierten an einem Round Table Gespräch über die aktuelle Situation und die möglichen Auswirkungen in der Schweiz.

Die EU steht in der Abschlussphase der Einführung von neuen Richtlinien (Ecodesign- und Labelling-Direktiven) für Heizkessel, Wärmepumpen, Wärme-

kraftkopplungsanlagen, Wassererwärmern und deren Kombinationen, insbesondere mit solarer Unterstützung zu Heiz- und Warmwassersystemen. Diese Richtlinien für Produkte im Leistungsbereich bis 400 kW (KWK-Anlagen < 50 kWel) umschreiben die Anforderungen bezüglich einer hohen Energieeffizienz und ihrem Umweltverhalten. Die EU hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2020 die sogenannte 3 x 20 Strategie umzusetzen. Dabei sollen gegenüber 1990 im Bereich der Emissionen 20% an CO<sub>2</sub> eingespart, die Energieeffizienz in der EU um 20% erhöht und der Anteil der erneuerbaren Energien ebenfalls um 20% positiv verändert werden. Dieses strategische Ziel soll u.a. durch die Einführung einer Energieetikette (Label) erreicht werden.

**AUSKUNFT ÜBER DIE EFFIZIENZ VON PRODUKTEN UND ANLAGENSYSTEME MITTELS ENERGIEETIKETTE.** Als Hilfsmittel, welches zum Durchbruch dieser Strategie dienen soll, werden Produktelabels, die mit standardisierten Informationen Auskunft über das Energie- oder Effizienzverhalten geben, eingeführt. Harmonisierte Standards zur Berechnung der Jahresenergieeffizienz sind dabei die Grundlage für diese Produkte- und Systemauskunft. Der Verbraucher soll durch diese spezifische Kennzeichnung der einzelnen Geräte und Systeme bezüglich Energieeffizienz in seiner Entscheidung für den Kauf unterstützt werden.

Die Labels informieren mittels Buchstaben und farbigen Markierungen, wie bei Haushaltgeräten bereits bekannt, über die erreichte Effizienzklasse. Die höchste Auszeichnung wird mit dem Buchstaben A gekennzeichnet, wobei, je nach Produktgruppe und erreichter Energieeffizienz, mittels zusätzlich angefügter + Zeichen, über eine noch höhere Energieeffizienz informiert wird. Die + Kategorie soll insbesondere dem Einsatz erneuerbarer Energi-

en Rechnung tragen, also zum Einsatz von Wärmepumpen. Einzelne Produkte werden je nach Zuteilung in die entsprechende Effizienzklasse dadurch bevorzugt behandelt. Das Beispiel der Zuteilung der Effizienzklasse für Brennkessel und Wärmepumpen zeigt dies deutlich. Während Brennkessel für Öl oder Gas, also Heizkessel, die durch Kondensation der Abgase zusätzlich Energie aus dem Wasserdampf gewinnen und hoch effizient arbeiten höchstens die Klasse A erreichen, können Niedertemperatur-Soledwasser-Wärmepumpen zukünftig bis zur Klasse A+++ ausgezeichnet werden.

**WAS BEDEUTEN DIE EU-AKTIVITÄTEN FÜR DIE SCHWEIZ UND WIE SIEHT ES BEZÜGLICH EINER MÖGLICHEN EINFÜHRUNG IN UNSEREM LANDE AUS?** In der EU und seinen 27 Staaten ist die Einführung der Ecodesign- und Labeling- Richtlinie (Energieetikette) nach derzeitigem Stand innerhalb der nächsten 2 Jahre verpflichtend vorgesehen.

In der Schweiz sind für Produkte zur Erzeugung von Wärme und Warmwasser die seit 1992 bekannten Anforderungen aus der Luftreinhalteverordnung (LRV) gültig. Eine Energieetikette kennt die Schweiz für diese Produkte nicht. Da für verschiedene andere Produkte, wie zum Beispiel Kühlschränke, Waschmaschinen oder TV-Geräte und Autos die Energieetikette der EU nach der sogenannten ErP-Richtlinie bereits in unserem Land eingeführt und bekannt ist, stellt sich die Frage, ob eine solche Einführung auch für Produkte im Wärmemarkt aktuell wird.

Das Labelling muss sich zuerst in der Praxis bewährt haben, bevor man über eine Umstellung der Anforderungen in der Schweiz diskutieren sollte. Diese Aussage bestätigt auch das Bundesamt für Energie auf Anfrage. Man werde die Entwicklung beobachten und Erfahrungen sammeln. Für eine mögliche Einführung würden die betroffenen Fachverbände kontaktiert und in eine Vernehmlassung eingebunden.

Über die Konsequenzen und Auswirkungen einer Einführung in der Schweiz hat man sich also noch keine Gedanken gemacht. Es wird aber wichtig sein, dass sich Fachleute im Energiebereich, also Hersteller, Vertrieber, Verbände, Fachleute auf Bundesebene und Vertreter der kantonalen Fachstellen mit der Thematik befassen.

**WAS BIETET EINE PRODUKTEKENNZEICHNUNG MITTELS ENERGIEETIKETTE DEM KONSUMENTEN UND WELCHE ANFORDERUNGEN MUSS EINE SOLCHE KENNZEICHNUNG ERFÜLLEN?** Eine Energieetikette muss auf einfache und übersichtliche Art die spezifischen Hauptmer-

kmale der Produkte kennzeichnen. Dies ist jedoch nicht in allen Fällen bei der Energieetikette, wie sie die EU für Produkte im Wärmemarkt vorsieht, gewährleistet. Bei Heizkesseln, sei es für den Betrieb mit Öl oder Gas wird die Forderung nach verständlichen Aussagen relativ einfach zu erfüllen sein. Die Aufteilung der Produkte in die Bereiche Standardkessel, Niedertemperaturkessel oder Brennkessel ist überschaubar und vom Konsumenten nachvollziehbar. Am Beispiel der Wärmepumpen wird die Produktaufteilung schon komplizierter und dadurch unübersichtlicher. Die Ecodesignrichtlinien und damit kombiniert das entsprechende Label werden für Kombiwärmepumpen für Heizen und Trinkwasseraufbereitung, für Wärmepumpen für Hoch- und Niedertemperatureinsatz sowie für Niedertemperaturwärmepumpen unterschieden. Zusätzlich wird auf der Energieetikette noch die Klimazone, in der die Geräte eingesetzt werden, aufgeführt. Ob der Endverbraucher alles verstehen und die einzelnen Geräte objektiv vergleichen kann, ist zu hinterfragen.

Die Aussagen, die mit dem Produktlabel gemacht werden, müssen auch glaubwürdig sein. Diese Forderung wird beispielsweise beeinflussen, wie ein Produkt bezüglich der Einhaltung der Kriterien die zur Berechtigung zum Führen des Labels führen, geprüft wird. Wie zu erfahren ist, ist man sich in der EU zu diesem Punkt noch nicht einig. Die von der EU-Kommission vorgeschlagene Selbstdeklaration durch die Hersteller in den einzelnen EU-Staaten wird von den Fachleuten nicht akzeptiert. Man verlangt eine Typenprüfung durch Dritte. Sie hat sich in der Praxis bewährt. Nur so kann innerhalb der EU eine qualitativ verlässliche, einheitliche Aussage erreicht werden. Nach letztem Informationsstand scheint sich als Alternative zur Selbstdeklaration die bisher bewährte Drittpfung für Heizkessel, Wärmepumpen und Wärmekraftkopplungsanlagen durchzusetzen. Für die restlichen Produkte könnte es bei der Selbstdeklaration bleiben. Sie soll durch eine strengere Marktüberwachung beobachtet werden.

In nächster Zeit wird sich in der Schweiz die Aufmerksamkeit für eine Energieetikette für Produkte im Wärmemarkt verstärken.

## ► WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8  
CH - 8954 Geroldswil ZH  
Telefon 044 749 29 29  
Telefax 044 749 29 30  
E-mail info@weishaupt-ag.ch  
Internet www.weishaupt-ag.ch  
Wetter www.meteocentrale.ch



Wird auf diesen Produkten bald auch in der Schweiz eine Energieetikette aufgeklebt werden müssen? Brennkessel in Kombination mit einem Wassererwärmer (Foto: Härri (Weishaupt))

# Beste Filterwerte – Einsparung bei der Anwendung

**▶ Mit der Energiestrategie 2050 des Bundesrates soll der Energieverbrauch bis 2035 um 35% gesenkt werden. Energieeffiziente Filter mit tiefen Druckverlusten zu bauen, ist der Beitrag von Unifil AG.**

**UM WAS GEHT ES BEIM ENERGY RATING?**  
Das Energy Rating nach Eurovent 4/11 zeigt den jährlichen Energieverbrauch (in kWh) eines Filters. Die Berechnung basiert dabei auf den folgenden Parametern:

- Volumenstrom: 3 400 m<sup>3</sup>/h
- Betriebszeit: 6 000 h/Jahr
- Wirkungsgrad Ventilator: 50 %
- Wirkungsgrad Filter: gemäss Filterklasse nach EN779:2012
- Mittlerer Druckverlust bei definierter Staubaufgabe (z. B. 100 g bei F7)

Je nach Energieverbrauch wird das Filter einer Energieklasse A bis G zugeordnet. Um die beste Klasse A zu erreichen, muss z. B. ein F7 Filter mit einem entladenen Mindestwirkungsgrad von 35 % weniger als 1200 kWh/Jahr verbrauchen.

**WARUM IST DAS ENERGY RATING SO WICHTIG?** Ganz einfach: Pro 10 Pa weniger Druckverlust spart man bei den Energiekosten CHF 17.–/Filter/Jahr. Da die Energiekosten rund 40 – 60 % der Gesamtkosten des Filters ausmachen, minimieren Anwender mit dem Einsatz von energieeffizienten Filtern ihre Gesamtkosten. Bei einem Filter der Energieklasse A spart man jährlich 250 kWh im Vergleich zu einem Filter der Energieklasse B. Bei einem Strompreis von CHF 0.15/kWh macht dies CHF 37.50 pro Filter. Diese Einsparung kann man bereits nicht mehr mit dem Minder-Anschaffungspreis eines B-Filters kompensieren.

**WIE IST EIN A-RATING ZU ERREICHEN?** Für ein A-Rating sind tiefe Druckverluste notwendig. Dazu braucht es:

- viel Filterfläche
- ein eigenstabiles Filtermedium
- gute Durchströmungsgeometrien



Dank der speziellen Wellenform weisen SynaWave Taschenfilter 2,5 mal mehr Filterfläche auf, unabhängig von Taschenlänge und Taschenzahl.

**ALLE KLASSEN F7 BIS F9 MIT A-RATING.** Für jede Filterklasse F7 bis F9 hat Unifil AG ein Taschenfilter mit A-Rating im Sorti-

ment. Dies mit einer Taschenlänge von 580 mm und 10 Taschen. Das F7 Filter ist bei dieser Taschenlänge im nationalen und internationalen Vergleich das einzige Filter unter 1000 kWh.

- SYNAWAVE KW7-610-H-10T**
- Filterklasse F7
  - Taschenlänge 450 mm
  - 10 Taschen
  - Filterfläche 13,3 m<sup>2</sup>
  - Druckverlust 67 Pa
  - Energy Rating A
  - Wirkungsgrad nach EN779:2012
  - Holzrahmen FSC zertifiziert



**ABSOLUT UNERREICHT.** In der Filterklasse F7 erreicht Unifil AG mit einer Taschenlänge von 450 mm und 10 Taschen neuerdings sogar das A-Rating. Dies ist das einzige Taschenfilter mit A-Rating und so kurzen Taschen. Gemäss EN779:2012 und Eurovent werden die Filter mit 3 400 m<sup>3</sup>/h geprüft. Das entspricht einer Anströmgeschwindigkeit von 2,538 m/s. In der Schweiz sind für die Planung von neuen Anlagen lediglich 2 m/s oder 2 679 m<sup>3</sup>/h erlaubt. Bei F7 und 2 m/s sind zu lange Taschen betriebswirtschaftlich nicht mehr sinnvoll und machen Filtersektionen in Monoblocks ≥ 600 mm daher nicht mehr erforderlich.

**A IST NICHT GLEICH A.** Ein Vergleich der jährlichen Betriebskosten verschiedener F7 Taschenfilter mit A-Rating (vgl. Tab.) zeigt bei 2 700 m<sup>3</sup>/h ein deutliches Bild und bestätigt obige Empfehlung:

- Selbst innerhalb der A-Klasse bestehen zwischen den Filterfabrikaten grosse Unterschiede hinsichtlich Druckverlust, Energieverbrauch und Betriebskosten.
- Filter 2 (SynaWave KW mit Taschenlänge 450 mm) schneidet besser ab als jedes marktübliche Taschenfilter mit langen Taschen (Filter 3 und 4). Man spart mehr als CHF 33.–/Filter/Jahr.
- Filter 2 schneidet sogar besser ab als Filter 1 (SynaWave FW mit Taschenlänge 580 mm). Der Einsatz von Filter 1 wird dann empfohlen, wenn höhere Belastungen vorliegen oder längere Standzeiten gefordert sind.

**WAS DIE PRAXIS AUCH ZEIGT.** Lange Taschenfilter oder Taschenfilter mit wenig eigenstabilen Filtermedien hängen bei kleinen Volumenströmen oder beim Abschalten der Anlage herunter und liegen auf dem Geräteboden auf (vgl. Abb.1). Sollte dieser Feuchtigkeit ausweisen, könnte über das Filter ein hygienisches Problem entstehen. Beim Wiederanfahren der Anlage werden solche Taschen dann oft nicht vollständig aufgeblasen, was dazu führt, dass die Filterfläche nicht voll belegt werden kann. Man ist versucht zu meinen, dass ein Filter umso besser ist,



Abb. 1: Wenig eigenstabiles, herkömmliches synthetisches Taschenfilter

je mehr Taschen es hat. Dies ist allerdings nur bedingt richtig. Ein Filter mit 12 Taschen produziert nicht zwingend tiefere Druckverluste als ein Filter mit 10 Taschen. Dies aus dem einfachen Grund, weil 12 Taschen zu nahe beisammen liegen und sich abströmseitig gegenseitig berühren (vgl. Abb. 3 und 4).

**▶ WEITERE INFORMATIONEN**

Unifil AG Filtertechnik  
Industriestrasse 1  
CH-5702 Niederlenz  
www.unifil.ch



Abb. 2: Eigenstabiles SynaWave Taschenfilter



Abb. 3: Filter mit 12 Taschen, die sich abströmseitig berühren

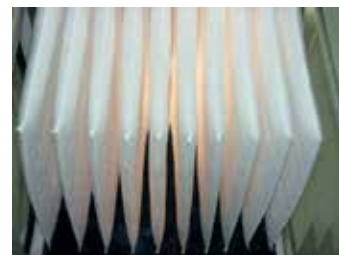


Abb. 4: Filter SynaWave mit 10 Taschen, für eine ungehinderte Abströmung

		Filter 1	Filter 2	Filter 3	Filter 4
Typ		SynaWave FW7	SynaWave KW7	Glasfasermittel	Herkömmliche Synthetik
Taschenlänge	mm	580	450	635	635
Anzahl Taschen		10	10	12	10
Aktive Filterfläche	m <sup>2</sup>	172	13.3	9.3	78 (berechnet)
Energieklasse		A	A	A	A
Anfangsdruckverlust 3400 m <sup>3</sup> /h	Pa	61	67	85	90
Anfangsdruckverlust 2700 m <sup>3</sup> /h	Pa	43	48	62	66
Enddruckverlust 2700 m <sup>3</sup> /h	Pa	71	86	93	122
Mittlerer Druckverlust 2700m <sup>3</sup> /h	Pa	57	67	77	94
Energieverbrauch/Jahr	kWh	514	603	693	848
Strompreis	CHF/kWh	0.15	0.15	0.15	0.15
<b>Energiekosten/Jahr</b>	<b>CHF</b>	<b>77</b>	<b>90</b>	<b>104</b>	<b>127</b>
Filterpreis (brutto)	CHF	159	141	160	139 (Annahme)
<b>Betriebskosten/Jahr</b>	<b>CHF</b>	<b>236</b>	<b>231</b>	<b>264</b>	<b>266</b>

**Jährliche Betriebskosten verschiedener F7 Taschenfilter mit A-Rating\***

\* Für die Berechnung wurden die von den Herstellern ausgewiesenen Anfangsdruckverluste bei 3 400 m<sup>3</sup>/h nach Eurovent oder unabhängiger Prüfzeugnis zugrunde gelegt und auf 2 700 m<sup>3</sup>/h umgerechnet. Der Anstieg des Druckverlustes im Betrieb wurde aus der Erfahrung von mehreren Hundert Filtermessungen aus Feldversuchen ermittelt. Dies darum, weil sich der wirkliche Anstieg des Druckverlustes in der Praxis anders verhält als bei der Staubaufgabe von 100 g gemäss Eurovent.

# Handläufe bringen Sicherheit – und Rechtssicherheit!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

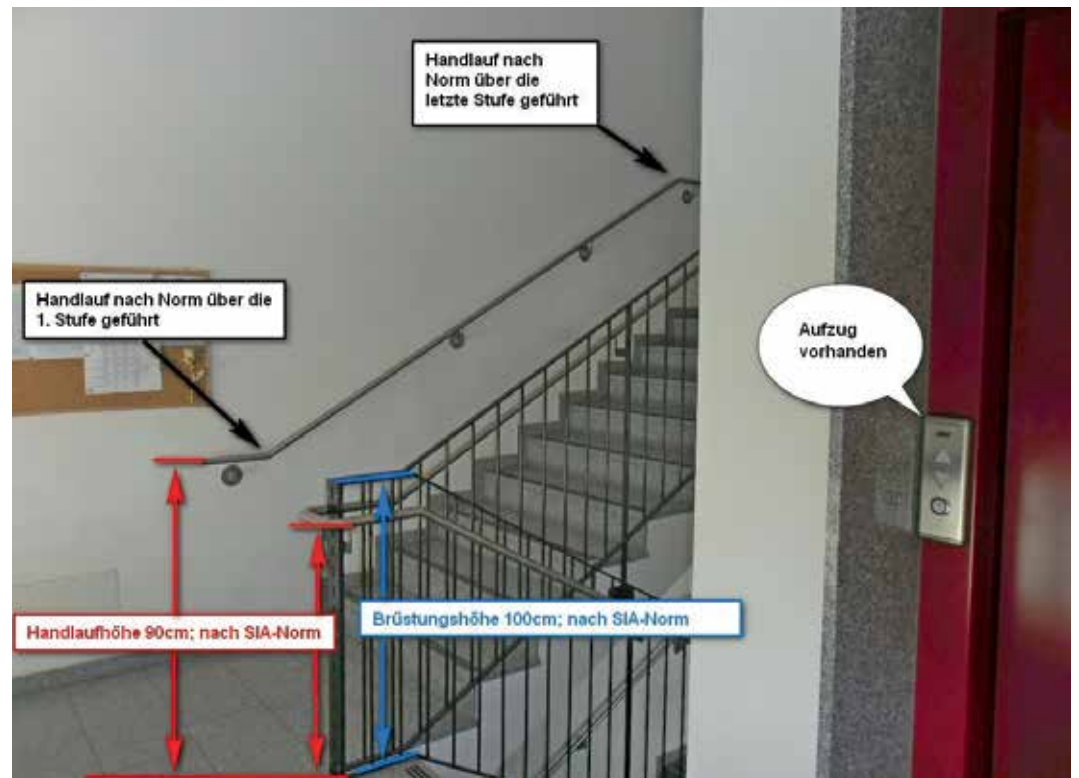
► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Flexo-Handlauf  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur  
Telefon 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



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



Nachgerüstet mit einem griffigen Holzhandlauf



Treppenhaus nach Norm und Gesetz, für alle Menschen nutzbar!

Anrosan ist das erste zertifizierte System zur Innensanierung von Trinkwasserleitungen.

## Höchste Trinkwasserqualität dank mineralischer Beschichtung

► Mit Anrosan entwickelte die Näf Tech AG unter dem Dach der Naef Group das weltweit erste rein mineralische System zur Sanierung von Trinkwasserleitungen ohne Epoxidharz. Die Beschichtung aus Wasser, Quarzsand und Zement führt das Trinkwasser in bester Qualität durchs Gebäude. Das System erfüllt als bislang einziges nachweislich die gesetzlichen Anforderungen anhand der erstmals formulierten Prüfrichtlinien. Das Bundesamt für Gesundheit BAG hat gemeinsam mit den kantonalen Laboratorien die Auflagen für die Anbieter von Sanierungen verschärft. In der Vergangenheit war es bei Sanierungen mit Epoxidharz vermehrt zu Beeinträchtigungen der Trinkwasserqualität gekommen.

Als Beschichtungsmaterial verwendet Anrosan ein rein mineralisches Gemisch aus Zement, Wasser und Quarzsand. Ein ähnliches Material wird in der Schweiz seit über 70 Jahren zur Sanierung öffentlicher Wasserleitungen eingesetzt. Das System Anrosan erlangt als erstes System zur Rohrinneinsanierung von Trinkwasserleitungen die volle Konformität nach den aktuellen gesetzlichen Richtlinien in der Schweiz. «Mit Anrosan schlagen wir ein neues Kapitel in der Geschichte der Sanierung von Trinkwasserleitungen auf mit klaren Vorteilen gegenüber Epoxidharz», erklärt Werner Näf, Erfinder von Anrosan und Verwaltungsratspräsident der Näf Tech AG. Anrosan hat zusätzlich als erstes Verfahren für Rohrinneinsanierung von Trinkwasserleitungen weltweit die Zertifizierung nach DIN-Certco (DIN EN ISO 11295 / Reg. Nr. FB1R003) erlangt. Damit entspricht das Verfah-

ren als bislang einziges den anerkannten Regeln der Technik.

**FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG IM DIENST DER TRINKWASSERQUALITÄT.** Den Spezialisten der Naef Group ist es nach mehrjähriger Entwicklungszeit gelungen, die in der öffentlichen Wasserversorgung bewährte Zementbeschichtung für Rohre mit kleineren Durchmesser zu adaptieren. «Die lange Entwicklungszeit zahlt sich bei der Anwendung aus, denn diese ist im Gegensatz zur Beschichtung mit Epoxidharz unbedenklich», so Werner Näf. Die anorganische Mischung bietet Mikroorganismen keinen Nährboden. Mit Anrosan beschichtete Leitungen garantieren auch nach 72 Stunden Standzeit eine einwandfreie Trinkwasserqualität – gesetzlich vorgeschrieben sind 24 Stunden. Die hitzebeständige Beschichtung lässt sich mit bis zu 200 Grad Celsius desinfizieren und bietet somit zusätzlich Schutz vor den gefährlichen Legionella-Bakterien. «Hinzu kommt, dass sich mit dem System weltweit erstmals auch Kunststoffrohre beschichten lassen», erklärt Werner Näf weiter.

**STRENGERE QUALITÄTSANFORDERUNGEN.** Bis anhin waren Sanierungsfirmen lediglich zur Selbstkontrolle der gesetzlichen Auflagen verpflichtet. Trotz Selbstkontrollpflicht ist es in der Vergangenheit vermehrt zu Beeinträchtigungen der Wasserqualität nach Sanierungen mit Epoxidharz gekommen. Häufigstes Problem ist die Absonderung von Stoffen wie etwa Bisphenol A aus dem Beschichtungsmaterial ins Trinkwasser. Nun hat das Bundesamt für Gesundheit BAG zusammen mit den kantonalen Laboratorien klare Richtlinien zur Prüfung der Trink-

wasserqualität entwickelt. Die Anbieter sind aufgefordert, entsprechende Nachweise voraussichtlich bis Ende 2013 vorzulegen. Anrosan hat sämtliche Nachweise bereits erbracht und alle Prüfverfahren bestanden.

### DARAUF SOLLTE MAN BEI EINER INNENSANIERUNG VON TRINKWASSERLEITUNGEN ACHTEN:

- Einer Offerte sollte immer eine Wasseranalyse vorangehen – ohne Prüfung der Wasserqualität sind keine Aussagen über den Zustand der Rohre möglich.
- Bei der Auswahl des Anbieters auf Konformität von Materialien und Verfahren nach BAG Informationsschreiben 165 achten oder beim kantonalen Labor nachfragen.
- Der Anbieter der Rohrsanierung sollte nach der Sanierung eine Wasserkontrolle bei einem akkreditierten Labor einreichen und bestätigen lassen.

**FAMILIENUNTERNEHMEN MIT HERZBLUT UND ERFINDERGEIST.** Die Naef GROUP mit Sitz in Freienbach (Sz) ist Weltmarktführer im Bereich Rohrinneinsanierungen. Das Familienunternehmen beschäftigt mehr als 70 hoch motivierte Mitarbeitende. Unter der neu geschaffenen Marke Naef GROUP arbeiten die Firmen Näf Tech AG im Bereich Sanierung von Trinkwasserleitungen sowie die HAT-Tech AG, spezialisiert auf Sanierungen von Fussbodenheizungen.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Naef GROUP  
HAT-Tech AG  
Näf Tech AG  
Wolleraustrasse 41  
CH-8807 Freienbach  
Gratis-Hotline:  
0800 48 00 48  
info@naef-group.com



## Sanierte Leitungen – sauberes Wasser

► **Läuft das Wasser Rostrot aus dem Wasserhahn, so ist der Fachmann gefragt. Denn dies verheisst nichts Gutes: Die Wasserleitungen sind innwändig korrodiert.**

Durch eine Rohrsanierung mit dem System Promotec lässt sich das Problem schnell und kostengünstig eliminieren. Zugleich werden die Rohrleitungen vor einer weiteren Zerstörung durch Korrosion geschützt.

Früher mussten durchgerostete Wasserleitungen aufwändig ersetzt werden, begleitet von Bauarbeiten, Lärm, Schmutz und Staub. Das System Promotec hingegen saniert die alte Rohrsubstanz und ist dafür besorgt, dass aus dem Wasserhahn wieder sauberes, gutes Trinkwasser fliesst. Mit dem patentierten Nassreinigungsverfahren

werden Wasserleitungen in geschlossenen Kreisläufen ohne irgendwelche chemikalischen Zusätze gereinigt.

**NACHTRÄGLICHES KUNSTSTOFFSYSTEM**  
Mit der Reinigung in beiden Fliessrichtungen wird die notwendige Voraussetzung geschaffen, dass auf einem sauberen Untergrund ein nachhaltiger, synthetischer Korrosionsschutz geschaffen werden kann. Die nahtlose Innenbeschichtung schützt das ganze Leitungssystem nachhaltig vor weiteren Korrosionsangriffen. Damit werden die installierten Leitungen sozusagen auf ein Kunststoffsystem nachgerüstet. Das hierfür verwendete Zweikomponenten-Epoxidharz ist eine Weiterentwicklung eines Produktes, das in der Lebensmittelindustrie verwendet wird und entspricht selbstverständlich den Vorschriften.

Leitungssanierungen mit Promotec sind etwa drei Mal günstiger als mit der herkömmlichen Methode, dies bei gleichbleibender Qualität. Das Verfahren kann auch dann noch eingesetzt werden, wenn Rohrleitungen bereits erhebliche Korrosionsschäden aufweisen. Promotec ist also ein Gewinn für jeden Liegenschaftsbesitzer.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Promotec Service GmbH  
Sonnenweg 14  
4153 Reinach

Tel. 061 713 06 38  
Fax 061 711 31 91  
promotec@promotec.ch  
www.promotec.ch

**Promotec**



ANZEIGE

# Alles unter Dach und Fach.

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

**Informationsabend**  
Dienstag, 02. Juli 2013, 18.00 Uhr

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

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 87 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



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

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr 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

► 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



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





# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

### Ressort Mitglieder-service &

**Marketing:** Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 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, 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

**Präsident & 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:** Mittelstrasse 18, 8008 Zürich, T 044 210 40 59, 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

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-Festival

31.08.13 Basel

### SVIT Media Square

29.11.13 Zürich

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

21.08.13 Partnerfirmenanlass

### Basel

21.08.13 Mitgliederanlass:  
Leerstandszahlen  
26.09.13 Öffentlicher Anlass Thema:  
Wohnraum-Verdichtung  
05.12.13 SVIT Niggi-Näggi

### Bern

12.09.13 Generalversammlung  
21.08.13 InfoMeet

### Graubünden

19.09.13 Herbstversammlung

### Ostschweiz

Sept. Mitgliederveranstaltung  
(Besichtigung)  
04.11.13 Mitgliederveranstaltung  
(Schulung)  
06.01.14 Neujahrsapéro

### Romandie

-

### Solothurn

12.09.13 SVIT-Day Prime Tower  
21.11.13 Bänzenjass mit Fondue

### Ticino

Sept. Meeting autunnale

### Zentralschweiz

27.06.13 Business Lunch  
07.-12.11 Zebi Luzern  
10.01.14 Neujahrsapéro

### Zürich

04.07.13 Sommerevent  
27.08.13 Zürcher Immobilien-Podium  
05.09.13 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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

11.07.13 Seminar «Hotellerie und  
Gastronomie», Zürich, Holi-  
day Inn Hotel  
22.08.13 Erfä 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

03.10.13 Generalversammlung

### SVIT FM Schweiz

20.09.13 fm meets fm, Kaufleuten,  
Zürich  
20.09.13 Generalversammlung, Zürich  
22.10.13 Good Morning Facility  
Management!, Balsberg

### Fachkammer STWE SVIT

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.



tanck



**\*BIRGIT TANCK**  
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.

Ihr  
**Hauswart**  
wischen laubrechen  
unterhalten  
kontrollieren reinigen  
melden jäten  
auswechselln  
**rasenmähen**  
Lieber wir als Sie. Rufen Sie an.



**A L P H A P L A N A G**

Hauswartung Kundengärtnerei Rasenmähen Gravuratelier

8604 Hegnau-Zürich Zürcherstrasse 40-42

4132 Muttenz-Basel Grenzacherstrasse 31 • 9014 St.Gallen Fürstenlandstrasse 96

3400 Burgdorf-Bern Lyssachstrasse 124D • 8400 Winterthur St.Gallerstrasse 10

Telefon 0848 90 1000 • Fax 0848 90 3000

www.alphaplan.ch • E-Mail: info@alphaplan.ch



## Bauen mit Begeisterung

Die ARIGON Generalunternehmung steht im Dienst von Bauherren mit hohen Ansprüchen. Ob Neubau, Umbau oder Renovation: Jedes Projekt wird qualitätsbewusst, kostenoptimal und termingerecht realisiert. Von der Studie bis zur erfolgreichen Realisation – jeder Bau ist eine Referenz.

o. l.: Neubau Wohn-/Geschäftshaus «Leutschen tower», 8050 Zürich

o. r.: Neubau Generationenprojekt «Im Vieri», 8603 Schwerzenbach

u. l.: Neubau Westtrakt «Spital Zollikerberg», 8125 Zollikerberg

 **ARIGON**  
Generalunternehmung