

# immobilia

## SHOPPING CENTER

SEITE 4



<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Revival von Grossüberbauungen .....	22
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Tücken bei der Mieterausweisung .....	26
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Kühle Köpfe leisten mehr .....	34

## AUFGEPASST!



**URS GRIBI**  
«Die Mieterverbände wollen den Schwung ausnützen.»

● Im November letzten Jahres stimmte eine knappe Mehrheit im Kanton Zürich der Wiedereinführung der Formularpflicht zu. Das Luzerner Kantonsparlament verlangte im Juni 2013 per Standesinitiative, dass der Immobilienhandel dem Geldwäschereigesetz unterstellt wird – obwohl der Bundesrat dies eben erst abgelehnt hat. Es gibt weitere Beispiele, die belegen, dass auf kantonaler Ebene der politische Druck auf die Immobilienwirtschaft seit längerer Zeit kontinuierlich wächst.

Die Mieterverbände werten die in den Kantonen gewonnenen Abstimmungen als positive Signale, um nun gesamtschweizerisch ihren hinlänglich bekannten Forderungen neues Gewicht zu verschaffen. Derzeit werden die Weichen gestellt, um im Herbst ein bis zwei neue Volksinitiativen zu lancieren. Erwartet wird, dass sich diese gegen die Erhöhung der Anfangsmietzinse richten sowie einen besseren Kündigungsschutz verlangen. Die Mieterverbände wollen den Schwung ausnützen und mit mieterfreundlichen Parolen punkten, bevor die Eigentumsquote weiter wächst und sich die einstige prozentuale Überlegenheit der Mieterschaft auf eine Patt-Situation reduziert.

Immobilienbranche und Politik müssen sich derweil auf neue politische Auseinandersetzungen einstellen und dürfen sich nicht auf dem falschen Fuss erwischen lassen. Auch der SVIT muss sich wappnen und bereit sein, gegen neue Regulierungen im Mieterbereich anzutreten.

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:  
ION Orchard Shopping Mall, Singapur  
(Foto: istockphoto.com)

## FOKUS

- 04 DAS SHOPPING CENTER WIRD ZUM «THIRD PLACE»**  
Konsumenten gehen nicht mehr nur zum Einkaufen ins Center, sie fordern auch ein adäquates Gastro- und Freizeitangebot.

## IMMOBILIENPOLITIK

- 08 ENERGIEGESETZ WIRD «GRÜNER»**  
Mit einer Änderung des Energiegesetzes soll Ökostrom gefördert. Gleichzeitig werden energieintensive Betriebe finanziell entlastet.
- 09 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK**  
Die SNB warnt vor den zunehmenden Ungleichgewichten am Schweizer Hypothekar- und Immobilienmarkt.

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 10 REGIONALE VERSCHIEBUNG**  
Der Nachfragefokus am Wohnimmobilienmarkt verschiebt sich sowohl bezüglich Preise als auch Lage.
- 11 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**  
SPS übernimmt die Tertium Gruppe.
- 18 KOLUMNE: LARS GROSENICK ZUR AKQUISITION**  
In seiner Kolumne gibt Lars Grosenick Tipps zu Erfolg in Akquisition und im Liegenschaftsverkauf.
- 20 DEM UMSATZRÜCKGANG TROTZEN**  
Das Schweizer Shopping Center Forum zeigt, wohin die Reise der Center geht.
- 22 ANLAGEN IM GROSSEN STIL**  
Grossüberbauungen in der Schweiz erleben ein Revival und bilden reizvolle Anlagemöglichkeiten.

## IMMOBILIENRECHT

- 24 VERMIETUNG VON FERIENWOHNUNGEN**  
Grundsätzlich ist die Vermietung von Räumen zur Beherbergung von Gästen steuerbar. Es bestehen allerdings zahlreiche Abgrenzungskriterien.
- 26 TÜCKEN BEI DER AUSWEISUNG**  
Bei einer Mieterausweisung ist vorab immer zu prüfen, ob es sich um einen sog. klaren Fall handelt.

## MANAGEMENT

- 28 INTERFAMILIÄRE NACHFOLGEREGELUNG**  
Eine Führungsübergabe ist nicht einfach – geschieht sie familienintern, kommen häufig Emotionen ins Spiel.

## BAU & HAUS

- 30 SONNENWÄRME TANKEN**  
Ein Masternplan soll der Nutzung von Solarwärme auf den Sprung helfen.
- 32 VORAUSSCHAUENDE HEIZUNGSSANIERUNG**  
Der rechtzeitige Austausch einer alten Heizung lohnt sich.
- 34 KÜHLE KÖPFE LEISTEN MEHR**  
Für kühlere Büroräume braucht es nicht immer eine energieintensive Klimatisierung.
- 37 GUTE LUFT FÜR MEHR WOHLBEFINDEN**  
Raumlufttechnische Anlagen spielen eine grosse Rolle, wenn es um Behaglichkeit sowie Gesundheit und Leistungsfähigkeit geht.

## IMMOBILIENBERUF

- 38 DAS WAR TOP!**  
Der 3. SVIT Summer Campus bot den Teilnehmenden viel Fachwissen und die phantastische Bergkulisse des Oberengadins.
- 40 PRÜFUNGSFEIER DER IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTER**  
Über 200 erfolgreiche Absolventen der Berufsprüfung durften auf dem Zugersee ihr Diplom entgegennehmen.
- 43 SCHWERPUNKTTHEMA PROJEKTBEWERTUNG**  
Am 19. September findet in Thun der Valuation Kongress der SEK statt.
- 45 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 46 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## IMMOBILIENVERBAND

- 54 UNTER STROM**  
Der alljährliche Mitgliederanlass der SMK führte zum Kernkraftwerk Beznau mit gemütlichem Ausklang im Schloss Böttstein.
- 55 TRAKTANDEN UND KUNSTFLÜGE**  
Highlight der GV der KUB war das Referat von Marc Zimmerli, ehemaliger Leader der Patrouille Suisse.
- 56 GENERALVERSAMMLUNG DES SVIT ZENTRALSCHWEIZ**  
Christian Marbet begrüsst an seiner ersten GV als Präsident in Stans zahlreiche Gäste und Verbandsmitglieder.

## MARKTPLATZ

- 48 STELLENINSERATE**
- 58 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS**
- 66 BEZUGSQUELLEN REGISTER**
- 69 ADRESSEN & TERMINE**
- 70 ZUGUTERLETZT**
- 70 IMPRESSUM**

## • ZITIERT



Der neue Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz umfasst die wichtigsten baurelevanten Kriterien in den Themenbereichen Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt.»

### SEVERIN LENEL

Geschäftsführender Gesellschafter bei Intep, Vorstandsmitglied des neu gegründeten Netzwerks Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS.

A young man with curly hair is smiling and looking towards a woman with blonde hair who is also smiling. They are sitting at a wooden table in a restaurant, eating a meal. The table is set with white plates of food, glasses of wine, and a small red decorative object. Large windows in the background show an outdoor view.

# DAS CENTER WIRD ZUM «THIRD PLACE»

Das Shopping Center hat das Potenzial, neben Heim und Arbeitsplatz zum Ort für Interaktion mit Freunden, zum «Third Place», zu werden. Doch dafür müssen sich die meisten Center der Schweiz neu positionieren.

Foto: istockphoto.com



IVO CATHOMEN\*

**AUSRICHTUNG AUF DIE ZUKUNFT.** Der Schweizer Detailhandel tritt an Ort. Seit 2008 sind die Umsätze gemäss dem Marktforschungsunternehmen GfK gerade einmal um 1,3% gestiegen – trotz Bevölkerungszuwachs und Flächenwachstum des Detailhandels. Immerhin erholte sich der Handel 2012 nach dem Einbruch des Vorjahres nominal um 0,5%. Nicht so aber die Shopping Center. Die meisten von über 174 Zentren in der Schweiz liegen im Jahresvergleich im Minus. «Verantwortlich für diese Krise waren und sind hauptsächlich die schwächelnden Non-Food-Umsätze, insbesondere jene des übersättigten Modemarktes», sagt GfK-Marktforscher Thomas Hochreutener. Doch die Schuld allein der Konjunktur zuzuschreiben, wäre kurzichtig. «Wie können sich die Center für die Zukunft und für die Ansprüche der Kunden rüsten?», lautete darum die zentrale Frage, die sich die Branche an ihrem jährlich stattfindenden Shopping Center Forum vom vergangenen Mai selbst stellte.

Neue Ideen sind gefragt, denn das Flächenwachstum wird in naher Zukunft nach einer Konsolidierungsphase wieder deutlich anziehen. Dafür verantwortlich sind – dem grossflächigen Format entsprechend – jeweils einige wenige Projekte. «Die Einkaufszentrenflächen, die im laufenden sowie im nächsten Jahr auf den Markt gelangen werden, konzentrieren sich hauptsächlich auf das Rhonetal», schreibt Credit Suisse in ihrer Studie «Schweizer Immobilienmarkt 2013». Dort sind in Monthey, Martigny, Conthey, Sierre und Brig Projekte in der Pipeline oder stehen vor der Vollendung. Dazu kommen schweizweit einzelne Neubauprojekte sowie zusätzliche Flächen in den bestehenden Einkaufszentren, die mittels Modernisierung und Erweiterung ihre Verkaufsflächen ebenfalls erweitern, schreibt Credit Suisse. 2013 ist in der Shopping-Center-Landschaft mit einer Ausweitung um rund 65 000 Quadratmeter zu rechnen, was rund 3% der landesweiten Verkaufsflächen in Einkaufszentren entspricht. Kommt dazu, dass der Online-Handel seinen Anteil am Detailhandelsumsatz kontinuierlich ausbaut und damit auch die Shopping Center unter Druck setzt. Gerade der Modesektor mit teilweise deutlichen Preisunterschie-

den zum Ausland spürt den Online-Handel wie auch den Einkaufstourismus.

Marcel Stoffel, Geschäftsführer des Interesseverbandes Swiss Council of Shopping Centers SCSC, ortet die Ursache anlässlich des Shopping Center Forums in der fehlenden Positionierung: «Die Shopping-Center-Landschaft in der Schweiz ist ein grosser Einheitsbrei. Die Zentren unterscheiden sich punkto Mietermix oder Ambiente kaum voneinander. Ein Shopping Center soll nicht nur verkaufen, sondern auch Erlebnisse bieten, sich zum Treffpunkt entwickeln.»

**SOZIALE INTERAKTION.** Stoffel spricht auf den internationalen Modebegriff «Third Place» an. Der «dritte Platz» ist neben dem Heim und dem Arbeitsplatz ein Ort für soziale Interaktion. In seinem wegweisenden Buch «The Great Good Place» ortet Ray Oldenburg bereits 1989 im «Third Place» einen wichtigen Ort für die Zivilgesellschaft, der charakterisiert ist durch seine Zugänglichkeit, hohe Erreichbarkeit, Kostenlosigkeit, seinen einladenden Charakter, kombiniert mit einem allfälligen Verpflegungsangebot, und vor allem der Möglichkeit, Freunde zu treffen und neue Bekanntschaften zu schliessen. Das Phänomen ist alles andere als neu, aber Shopping Center erfüllen diese Bedingungen in unserer Gesellschaft heute in hohem Mass.

1985 ging die Sozialforscherin Kathryn H. Anthony in einer Studie über die Puente Hills Mall in Los Angeles dem Phänomen nach, wonach in den USA besonders viele Teenager ihre Freizeit in Shopping Malls verbringen. Ein Bild, das heute

ANZEIGE

## Dudler Reinigungen

Zuverlässiger und hochwertiger  
Dienstleister im Grossraum Zürich  
044 321 20 18

Büros, Treppenhäuser  
Fenster, Wohnungen

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

*sauber ist schöner*



auch in der Schweiz allgegenwärtig ist. Interviews ergaben, dass die Teenager im Durchschnitt eine bis fünf Stunden im Center verbrachten und dass sie selten alleine hin gingen. Vor allem ging es ihnen in der verbrachten Freizeit aber nicht um Konsum, sondern um den sozialen Kontakt mit Gleichaltrigen. Tatsächlich waren die Ausgaben minimal, was sich mit Bezug auf erwachsene Konsumenten nicht mit der gängigen Theorie deckt, wonach die Dauer des Aufenthaltes mit der Höhe der Ausgaben korreliert.

## » Multichanneling, Erlebnis-Shopping und Flächenwachstum sind die drei wichtigsten Trends in der Shopping-Center-Landschaft.«

JAN TANNER, PRÄSIDENT SCSC

Das Bedürfnis nach einem «Third Place» hat nach den Teenagern auch ein zahlungskräftigeres Zielpublikum erfasst. Die Gründe dafür sind vielfältig: Die zunehmend urbane Bevölkerung lebt überdurchschnittlich häufig in Einzelhausen, Wohnraum ist teuer und darum häufig knapp und der Arbeitstag regelmässig lang. Die beschränkte Freizeit mit Kochen, Haushalt und Fernseher im Einzelpersonenhaushalt zu verbringen, steht nicht auf der Wunschliste. Und: Konsumenten in den Dreissigern und Vierzigern kennen das Shopping Center bereits aus ihrem Teenageralter als «Meeting Place».

**NACHHOLBEDARF.** Längst nicht alle Center in der Schweiz haben diesem Bedürfnis ein adäquates Angebot entgegenzusetzen. Tatsächlich dürften es nur die neuesten und erneuerten der rund 170 Center sein. In den anderen entspricht das Angebot mit einer wenig einladenden Kaffecke und den auf Effizienz ausgelegten, knapp bemessenen Verkehrsflächen nicht dem Wunsch nach Interaktion.

Jan Tanner, Präsident des SCSC und als Center-Manager des grenznahen Basler Stücki von der Umsatzerosion und dem Einkaufstourismus besonders betroffen, sieht im Wunsch der Besucher nach einem «Third Place» eine bedeutende Chan-

ce für die Center. Die Betreiber seien gefordert, die Bereiche Freizeit und Gastronomie im Angebotsmix zu verstärken. Besucher erwarteten vor allem ein gutes Gastronomieangebot, sagt Tanner.

Für ältere Center steigt damit der Druck zur Erneuerung und Revitalisierung. Mit einer Pinselsanierung ist das nicht zu machen. Um den Angebotsmix in Richtung Gastronomie und – wo dies überhaupt denkbar ist – Freizeit zu verändern, braucht es mehr Fläche, wenn die Vielfalt der Detailhändler erhalten bleiben

soll. Tanner sieht vor allem die Shopping Center zwischen 10 000 und 20 000 Quadratmetern in der Klemme. Kleinere hätten die Option, sich zu spezialisieren, grössere seien gross genug, um sich klar zu positionieren.

Doch so einfach dürfte es nicht sein, den Mix anzupassen und das gewünschte Gastro- und Freizeitangebot auf die Beine zu stellen. Der Gastrobereich ist allgemein übersättigt und Freizeitangebote sind auch keine Goldgrube. In den meisten Einzugsgebieten ist das betreffende Angebot bereits fein austariert und kann einen grösseren Ausbau nur im harten Verdrängungswettbewerb verdauen. Zudem hat sich der Mix in den vergangenen Jahren in vielen Centern einseitig in Richtung Mode verschoben. Dies räumt auch Tanner auch mit Bezug auf das Stücki ein. Hier ist Gegensteuer angesagt, zumal die Umsätze stagnieren oder rückläufig sind.

**EVENTS ALS PUBLIKUMSMAGNET?** Keinen gangbaren Weg sieht Tanner in beliebigen Events im Center. Diese seien nur nachhaltig, wenn sie in einem direkten Zusammenhang zum Angebot stünden, beispielsweise Shows von ansässigen Modehäusern. Eine Autogrammstunde mit einem austauschbaren «Star» sei dagegen eine Eintagsfliege.

Punkto Unterscheidbarkeit und Positionierung kommt auch die Frage des Ankermieters aufs Tapet. Hierzulande ist dies in der Regel einer der beiden grossen Detaillisten Migros und Coop oder das Warenhaus Manor. Diese bescheren den Shopping Centern hohe Quadratmeterumsätze, um die sie die ausländischen Center beneiden, wie Tanner sagt. Auch erweist sich der Food-Bereich als überaus krisenbeständig. Zudem sind einige der grössten Center im Besitz der Detaillisten. Es sei aber durchaus denkbar, im Sinne der Differenzierung eine Ankermiete ausserhalb dieses Kreises zu suchen, sagt Tanner weiter. Das Potenzial dazu haben Anbieter aus dem Non-Food-Bereich durchaus, wenn man an die grosse Anziehungskraft von Händlern beispielsweise aus dem Bereich Unterhaltungselektronik denkt.

Neue Wege hält Tanner auch im Bereich der Mietzinsberechnung für möglich. Weil immer mehr Konsumenten «hybrid» einkaufen, sich nicht selten «offline» beraten lassen und online kaufen, ist es aus seiner Sicht denkbar, von der umsatzabhängigen Miete abzurücken. Im internationalen Kontext sind der «Footfall», also die Anzahl der Besucher, oder der «Path Index», der Anzahl und Aufenthaltsdauer kombiniert, in Diskussion. Selbst die klassische Fixmiete komme wieder vermehrt ins Gespräch, wie Tanner sagt. Innerstädtische Lagen im Fokus.

Was die Standorte betrifft, so rücken vermehrt städtische Lagen ins Zentrum. «Out» sind gemäss Tanner Center-Projekte auf der grünen Wiese. Diese fänden aufgrund der Diskussion über Individualverkehr und Zersiedelung keine Akzeptanz mehr. Bezeichnenderweise gehören die zentralsten aller Center, die RailCities der SBB, auch zu den Umsatzriesen. Das ShopVille in Zürich ist nach Umsatz das viergrösste Center der Schweiz. Und trotz begrenztem Raum ziehen auch diese Center nicht nur Reisende auf der Suche nach einer schnellen Einkaufsmöglichkeit an. Events machen die RailCities zur Destination. ●



**\*IVO CATHOMEN**

Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilienia.

## DOPPELTER IMPACT AUF DEN FLÄCHENMARKT

● **Um am Konsumgütermarkt bestehen zu können, sind Markenhersteller zur Internationalisierung verdammt. Das hat Auswirkungen auf die Verkaufsflächen ihrer Zielmärkte. Mark Barrett, Spezialist für Cross Border Retail, sprach dazu an einer Veranstaltung von SPG Intercity in Zürich.**

Die Internationalisierung von Markenartikeln ist augenfällig. In jeder Grossstadt findet man heute die gleichen Produkte in den mehr oder weniger gleichen Markshops. In Europa erweist sich häufig Grossbritanni-

en als Brückenkopf für die Erschliessung des alten Kontinents, wie Mark Barrett, Associate der Cross Boarder Agency bei Cushman & Wakefield erklärt. Und in den letzten Jahren kamen besonders viele Retailer über den Atlantik nach Europa und von der Insel aufs Festland. Am SPG Intercity Talk von Ende Juni spricht Mark Barrett die Auswirkungen für die lokalen Verkaufsflächenmärkte an. So vorteilhaft das Interesse von internationalen Markenherstellern für die bevorzugten Lagen in den bevorzugten Städten ist, so nachteilig erweist sich die Konzentration auf die um-

satzstärksten und attraktivsten Lagen für kleinere Städte und weniger zentrale Standorte. «Die Auswirkungen sind zweierlei: Beim Eintritt in neue Märkte fokussieren sich international aufgestellte Marken auf die umsatzstärksten und rentabelsten Standorte. Gleichzeitig werden die eigenen Standortnetze am Heimatmarkt ausgedünnt.» Das betrifft namentlich solche Unternehmen, die an ihrem Heimatmarkt ein ausgedehntes Filialnetz aufbauten und den Markt abschöpften, bevor sie den Schritt ins Ausland unternahmen. Viele der kleineren Standorte

werden aus Kostengründen geschlossen. Insgesamt werden die Filialnetze der internationalen Brands dünner, aber weitflächiger. Barrett erwartet für die zweiten und dritten Lageklassen eine zunehmende Verschiebung des Angebotes hin zu inländischen oder gar lokalen Anbietern einerseits und zu Discount Retailern andererseits. Beide dürften nach seiner Ansicht von Leerständen und tiefen Mieten an diesen Standorten profitieren. Internationale Anbieter lassen sich nach Ansicht Barretts nicht von «second best» überzeugen. Lieber würden sie zuwarten, bis



Mark Barrett, Cushman & Wakefield

sich eine Möglichkeit an einer erstklassigen Lage ergibt. Gleichzeitig zeigen Beispiele wie die Sendlingerstrasse in München zeigen aber auch, dass zweiklassige Lagen durchaus das Poten-

zial haben, in die höchste Klasse aufzusteigen. Dort hat die Risikobereitschaft eines internationalen Markenanbieters die Passantenfrequenz markant erhöht und weitere Retailer angezogen. ●

ANZEIGE

# SynaWave®

Die perfekte Kombination.

### Ihre Vorteile

- Tiefste Anfangsdruckverluste
- Flache Druckverlustanstiege über die Betriebszeit
- Massive Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparungen
- Konstant hohe Wirkungsgrade entladen
- Geprüft nach neuer Norm EN779:2012



### Produkteigenschaften

- 2,5-fache Filterfläche dank Wellenform
- Keine elektrostatische Ladung
- Extrem eigenstabile Taschen
- Synthetische, bruchsichere Fasern
- Taillierte Taschen

**Unifil AG** Filtertechnik  
 Industriestrasse 1 · CH-5702 Niederlenz  
 Tel +41 62 885 01 00 · Fax +41 62 885 01 01  
 www.unifil.ch · info@unifil.ch

**UNIFIL AG**  
 FILTERTECHNIK

# Energiegesetz wird «grüner»

Mit einer Änderung des Energiegesetzes soll Ökostrom gefördert und gleichzeitig energieintensive Betriebe finanziell entlastet werden.



Das neue Energiegesetz wird der Produktion von Solarstrom starken Auftrieb verleihen (Foto: istockphoto.com).

**RED.** ●.....  
**REVISION DES ENERGIEGESETZES.** Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Nationalrates (UREK-N) hat im August 2012 einen Vorentwurf zur Revision des Energiegesetzes (EnG) verabschiedet. Der Vorentwurf, der nun Ende Juni 2013 in die Vernehmlassung geschickt wurde, sieht vor, die Förderung der Ökostromproduktion voranzutreiben und gleichzeitig die energieintensiven Betriebe zu entlasten.

Im August 2012 bestand eine Projekt-Warteliste für die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) von mehr als 21 000 Anlagen mit einer projektierten Jahresproduktion von etwa 5300 GWh. Um diese Warteliste abzubauen und die Realisierung einer grösseren Zahl von Projekten zu ermöglichen, beantragt die Kommission, den Zuschlag auf die Übertragungskosten der Hochspannungsnetze, der hauptsächlich der Finanzierung der KEV dient, auf 1,5 Rappen/kWh zu erhöhen. Damit gleichzeitig die Unter-

nehmen, deren Elektrizitätskosten mindestens 5% der Bruttowertschöpfung betragen, nicht zusätzlich belastet werden, können sich diese die Zuschlagsbeträge ganz oder teilweise zurückerstatten lassen, wenn sie sich zu einer Verbesserung ihrer Energieeffizienz verpflichten.

**EIGENVERBRAUCHSREGELUNG.** Die Kommission empfiehlt des Weiteren, im Gesetz klarzustellen, dass es den Produzenten von Ökostrom überlassen werden muss, ob sie die gesamte produzierte Energie oder die nach Abzug des Eigenverbrauchs überschüssige Energie ins Netz einspeisen (Eigenverbrauchsregelung). Eine Minderheit der Kommission lehnt die Erhöhung des Zuschlags ab. Da es in den Augen der Kommission dringend notwendig ist, die im internationalen Wettbewerb stehenden energieintensiven Unternehmen zu stützen und den Ausbau der Ökostromproduktion voranzubringen, möchte sie die weiteren Ent-

scheidungsschritte so terminieren, dass die neuen Bestimmungen bereits am 1. Januar 2014 in Kraft treten. Die vorgeschlagene Revision fügt sich in die Energiestrategie 2050 des Bundesrates ein.

**RÜCKZUG DER CLEANTECH-INITIATIVE?** Die Kommission ist zudem der Ansicht, dass die vorgeschlagene Gesetzesänderung im Hinblick auf deren Inkraftsetzung erst im Bundesblatt publiziert werden sollte, wenn die Volksinitiative «Neue Arbeitsplätze dank erneuerbaren Energien (Cleantech-Initiative)» zurückgezogen oder in der Volksabstimmung abgelehnt worden ist. Solange der Entwurf nicht im Bundesblatt veröffentlicht ist, beginnt die Referendumsfrist nicht zu laufen und kann somit die Revision nicht in Kraft treten. Die UREK-N ist der Auffassung, dass diese Vorlage das Anliegen der Volksinitiative, den Anteil der erneuerbaren Energien am Gesamtenergiekonsum rasch auszubauen, insofern erfüllt, als sie mit der Erhöhung des Zuschlags zur Finanzierung der KEV und mit den neuen Fördermassnahmen einen klaren Beitrag zur Förderung der erneuerbaren Energien leistet. Sie erwartet, dass die positiven Wirkungen der Revision erkannt werden und zum Rückzug der Volksinitiative führen, sodass die neuen Bestimmungen rasch in Kraft gesetzt werden können. ●

ANZEIGE





**SCHWEIZ**

**NATIONALBANK MAHNT BANKEN**

Die SNB warnt vor den Risiken, die von den zunehmenden Ungleichgewichten am Schweizer Hypothekar- und Immobilienmarkt ausgehen. Sie fordert Banken, die sich primär auf das Hypothekengeschäft konzentrieren, auf ihre Eigenmittel zu verstärken. Trotz der bereits getroffenen Massnahmen hätten die Ungleichgewichte 2012 aber weiter zugenommen. Sollten sich die Risiken im Schweizer Hypothekar- und Immobilienmarkt weiter aufbauen, könne es aus Sicht der Finanzstabilität notwendig werden, weitere regulatorische Massnahmen zu ergreifen, warnte die SNB. Die Nationalbank prüft regelmässig, ob eine Anpassung des antizyklischen Kapitalpuffers erforderlich sei.

**LUZERN**

**GELDWÄSCHEREI-GESETZ AUCH FÜR IMMOBILIENHANDEL**

Das Luzerner Kantonsparlament hat eine Standesinitiative beschlossen mit der Forderung, den Immobilienhandel dem Geldwäschereigesetz zu unterstellen. Der Luzerner Kantonsrat überwies seine an den National- und Ständerat gerichtete Forderung mit 57 zu 46 Stimmen. Es bestätigte damit seinen Entscheid von 2011, als es eine Motion von David Roth, SP, zur Ausarbeitung einer Standesinitiative gutgeheissen hatte. Roth sagte, Immobilien könnten praktisch unkontrolliert gehandelt werden. Der Liegenschaftshandel werde deshalb für die Geldwäscherei miss-

braucht. Es sei an der Zeit, dass die Kantone den Druck auf den Bund erhöhten, die Gesetzeslücke zu schliessen.

**ZÜRICH**

**WEKO BÜSST STRASSENBAUER**

Im Kanton Zürich haben Strassenbauer zwischen 2006 und 2009 bei rund 30 Ausschreibungen vorgängig die Preise abgesprochen und bestimmt, wer den Zuschlag erhalten soll. Die Wettbewerbskommission hat gegen die Firmen Bussen von insgesamt annähernd einer halben Million Franken ausgesprochen. Einem Bauunternehmen hat die Weko in ihrem Entscheid vom 22. April 2013 die Busse aufgrund dessen Selbstanzeige vollständig erlassen.

**GEGENVORSCHLAG ZUR WOHNRAUM-INITIATIVE VERLANGT**

Zur SP-Volksinitiative «Für mehr bezahlbaren Wohnraum» wird ein Gegenvorschlag ausgearbeitet. Der Zürcher Kantonsrat hat die Initiative an die zuständige Kommission zurückgewiesen. Diese soll die Vorlage detaillierter ausarbeiten. Die Wohnrauminitiative will den Zürcher Gemeinden das Recht geben, für eine bestimmte Anzahl von Wohnungen die Kostenmiete vorzuschreiben. Das bedeutet, dass die Rendite aus diesen Objekten ein gewisses Mass nicht überschreiten darf. Gebaut würden diese Wohnungen wahrscheinlich hauptsächlich von Genossenschaften.

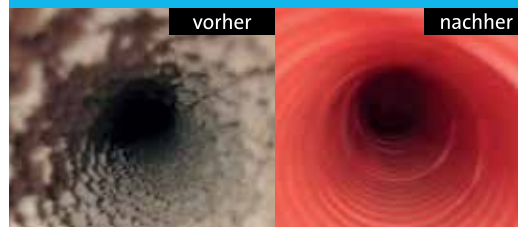


**MINERGIE®**  
FACHPARTNER

**TK 3000 AG  
HYGIENEPARTNER FÜR  
KOMFORTLÜFTUNGEN  
IN MINERGIE-BAUTEN...**

... vom Hygienekonzept über die Erstreinigung und Inbetriebnahme bis hin zu Wartung und Unterhalt. Die Broschüre zum Thema Minergie finden Sie auf unserer Homepage.

[tk3000ag.ch](http://tk3000ag.ch) Ein Mitglied der Walter Meier Gruppe



**GRATIS-CHECK-UP**

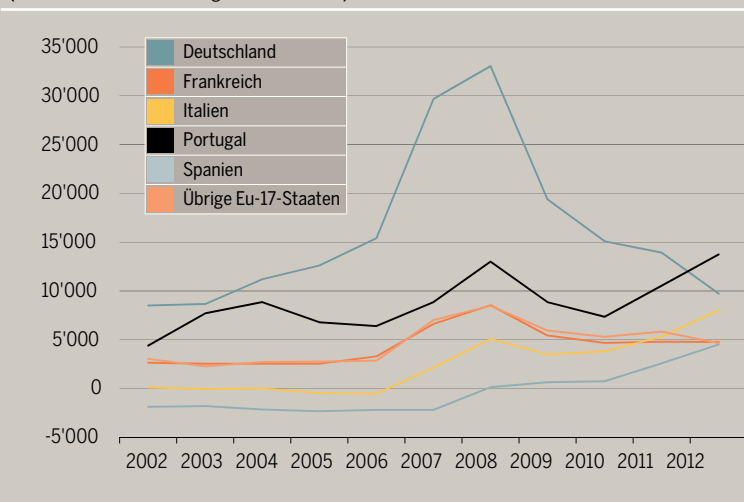
Gerne prüfen wir gratis und unverbindlich den Zustand Ihrer Lüftungssysteme.  
[0800 853 855 - tk3000ag.ch/check-up](http://0800.853.855-tk3000ag.ch/check-up)

# Regionale Verschiebung

Der Nachfragefokus am Wohnimmobilienmarkt verschiebt sich aufgrund der Regulierungsmassnahmen sowohl bezüglich Preise als auch Lage. Für eine Trendwende bleibt gemäss Immobilienmonitor der Credit Suisse die nachfrage-treibende Kraft der tiefen Zinsen zu stark.

## WANDERUNGSSALDO DER EU-17-STAATSANGEHÖRIGEN

Nettozuwanderung der ständigen ausländischen Wohnbevölkerung (inkl. Statuswechsel und Registerkorrekturen)



Quelle: Bundesamt für Migration, Credit Suisse

### RED. ● DÄMPFENDE WIRKUNG PARTIELL SICHTBAR.

Zwei entgegengesetzte Kräfte beeinflussen die Nachfrage nach Wohneigentum. Einerseits ist das Bestreben vieler Haushalte, die Mietwohnung aufgrund der tiefen Zinsen gegen die eigenen vier Wände einzutauschen, nach wie vor sehr gross. Andererseits reduzieren die regulatorischen Eingriffe die Erschwinglichkeit von Eigentum und bremsen somit die Nachfrage. Dies verdeutlicht die Verlangsamung des Hypothekarvolumenwachstums von über 5% auf eine Jahreswachstumsrate von 3,9% innert Jahresfrist. Zudem verlängert sich die Vermarktungszeit sowohl von teuren als auch von günstigen Objekten. Dies deckt sich mit der erwarteten Wirkung der erhöhten Eigenmittelanforderungen: Sehr teure Objekte rücken wieder in weite Ferne, und die Nachfrage fokussiert sich stärker auf das mittlere Preis-

segment. Aus diesem Grund überrascht auch das anhaltende Preiswachstum von Standard-Eigentumswohnungen wenig.

**REGIONALE VERSCHIEBUNG.** Die regulatorisch bedingt wachsende Preissensitivität dürfte nicht nur teure Objekte betreffen, sondern auch teure Regionen, in denen vergleichsweise einfaches Wohneigentum ein hohes Preisniveau erklimmen hat. Das zeigt sich daran, dass sich das Preiswachstum regional immer mehr aus den Überhitzungsregionen heraus ins Mittelland und in die Ostschweiz verschiebt. Vor allem in den zwei Grosszentren Zürich und Genf sowie deren Nachbarregionen verlangsamte sich die Preisdynamik im Vergleich zu den vergangenen fünf Jahren. In diesen Regionen dürften die strengeren Eigenmittelvorschriften dazu geführt haben, dass Kaufinteressierte in dezentralere Regionen, in denen die Immo-

bilienpreise aufgrund grösserer Baulandreserven tiefer liegen, ausweichen müssen. Auch diese Bewegung trägt dazu bei, dass sich das Preiswachstum trotz der vereinzelt Brems Spuren fortsetzen dürfte – wenn auch weniger dynamisch. Für eine Trendwende der Eigentumspreisentwicklung bleibt die nachfrage-treibende Kraft der tiefen Zinsen hingegen zu stark.

**STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN.** Trotz der starken Eigentumsnachfrage erfreut sich der Mietwohnungsmarkt ebenso einer fast unverändert stabilen Nachfrage. Dies widerspiegelt sich in der Entwicklung der Angebotsmieten, die ihren Aufwärtstrend fortsetzen und im Jahresvergleich um 2,1% gestiegen sind. Der Grund für die mehrheitlich reibungslose Vermietung liegt in der starken Zuwanderung, die sich auch mit der seit dem 1. Juni 2013 in Kraft getretenen Ventilklausel

ANZEIGE



## Liftsanierung zu unschlagbaren Konditionen

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

**oeconomic**  
Service AG

Hardhofstrasse 17  
8424 Embrach  
Tel. 043 266 40 66  
info@oeconomic.ch  
www.oeconomic.ch

Division Liftgroup

für EU-17-Staatsangehörige nur marginal abschwächen dürfte. Doch auch im Mietwohnungssegment zeichnen sich Verschiebungen der Nachfrage ab. Die Zuwanderung beginnt sich im Hinblick auf die Herkunftsländer strukturell zu verändern. Der Wanderungssaldo von Personen aus Portugal, Italien und Spanien steigt, während die Nettozuwanderung aus Deutschland deutlich nachlässt. Dies dürfte eine Verschiebung der Mietwohnungsnachfrage in Bezug auf Standort, Preissegment und Ausstattung bedeuten.

**BÜRONEUBAUTEN OHNE ENDE.** Schon seit geraumer Zeit stehen die Zeichen auf dem Schweizer Büroflächenmarkt auf Sturm. Die Angebotsausweitung an Büroflächen übersteigt spürbar das Volumen, das der Markt zu absorbieren vermag. Dennoch erleidet der Bau von Neuflächen keinen Einbruch. Dass investorenseitig die Anforderungen der Mieter und Käufer nach modernen, grossen Flächen so bereitwillig erfüllt werden, hängt mit den tiefen Zinsen, dem Anlagedruck und dem Verdrängungswettbewerb zusammen. So sind es Bestandesliegenschaften, die primär von Mietertragseinbusen betroffen sind.

**FLÄCHENBEDARF WIRD EFFIZIENT GESTEUERT.** Der Trend zum Angebotsüberhang zeigt sich erstens im erhöhten Volumen der zur Vermietung ausgeschriebenen Bürobestandesflächen. Zweitens hat das Schweizer Mittel der regionalen flächengewichteten Angebotsmieten für Büroflächen seit dem Höhepunkt im 1. Quartal 2012 bereits um 3% nachgegeben. Insgesamt sind die neusten Zahlen noch nicht alarmierend, doch die Zeichen, dass der Markt dreht, sind eindeutig.

Zwar überrascht das Bürobeschäftigungswachstum nach einer Revision der Statistik mit einem Plus von 3,1% im Vorjahresvergleich. Doch weil Unternehmen ihren Flächenbedarf effizient steuern, bleibt die Flächennachfrage hinter der Beschäftigungsentwicklung zurück. Problematisch ist allerdings, dass immer häufiger Flächen an Innenstadtlagen frei werden, die nur teilweise mit den Bedürfnissen der alternativen Nachfrager korrespondieren. •

Quelle: Credit Suisse Immobilienmonitor 2. Quartal 2013

**SCHWEIZ**

**WEITERER PREISANSTIEG ERWARTET**

Die im 2. Quartal 2013 von Fahrländer Partner AG und HEV Schweiz befragten 705 Immobilienmarktexperten erwarten für die kommenden 12 Monate landesweit weiterhin steigende Wohneigentumspreise und Wohnungsmieten. Deutliche Preissteigerungen werden zudem bei Mehrfamilienhaus-Transaktionen erwartet, wobei sich die Befragten insbesondere bezüglich dem Mittelland und der Region Basel mit hoher Übereinstimmung für ein Preis-

wachstum aussprechen. Ein düsteres Zukunftsbild zeichnen die Experten für den Büromarkt, wo noch ausgeprägter als im 4. Quartal 2012 sowohl sinkende Mieten für Büroflächen als auch sinkende Büro- und Geschäftshäuserpreise erwartet werden.



ANZEIGE

**Building, Sicherheit für Ihre Gebäude**

Eine Versicherungslösung mit einer vollständigen, einfachen und flexiblen Deckung

Die neue Lösung der Vaudoise für alle Ihre Miet-, Industrie- und Geschäftsgebäude, die Ihre gesamten Versicherungsbedürfnisse in ein und demselben Vertrag vorteilhaft vereint.  
[vaudoise.ch](http://vaudoise.ch)

Da, wo Sie sind.  **vaudoise**

## STEIGENDE PRODUKTION IM BAUGEWERBE



Gemäss den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik (BFS) stieg die Produktion im Baugewerbe im 1. Quartal 2013 gegenüber dem Vorjahresquartal um 5,2%. Der Hochbau erzielte einen Produktionsan-

stieg von 12,3% gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal. Auch der Tiefbau verzeichnete eine Zunahme (+5,7%), ebenso das sonstige Baugewerbe (+2,7%). Der Umsatz im Baugewerbe nahm um 5,5% zu. Alleine im Hochbau stieg er um 12,5%. Der Tiefbau erzielte ein Plus von 6,4%, das sonstige Baugewerbe verzeichnete ebenfalls einen Anstieg (+2,8%).

## GRÜNES LICHT FÜR ANDERMATT-SEDRUN

Die Urner Regierung hat die Teilzonenplanung Skiinfrastrukturanlagen Andermatt

genehmigt. Davor hatten die Umweltverbände ihre Beschwerde zurückgezogen. Damit ist eine weitere wichtige Hürde im Hinblick auf die Skiarena Andermatt-Sedrun geschafft. Die Plangenehmigung zusammen mit der Konzessionserteilung durch das Bundesamt für Verkehr steht jetzt als letzter Schritt noch aus. Sofern diese wie erwartet im Spätsommer erfolgen, können die ersten Arbeiten im Skigebiet noch in diesem Jahr in Angriff genommen werden. Die Andermatt-Sedrun Sport AG, eine Tochtergesellschaft der Andermatt Swiss Alps AG, plant Investitionen in Höhe von rund 135 Mio. CHF zur Verbindung, Modernisierung und Erweiterung der beiden Skigebiete Andermatt und Sedrun auf über 120 Pistenkilometer.

haltiges Bauen Schweiz (NNBS) verfolgt verschiedene Ziele. Zum einen bildet es eine Plattform für den Austausch zwischen wichtigen Akteuren im Bereich des nachhaltigen Bauens und fördert dadurch den Dialog zwischen Wirtschaft, öffentlicher Hand, Bildung, Politik und Wissenschaft. Zum anderen will das Netzwerk Standards, Instrumente und Labels einführen, um ein gemeinsames Verständnis von nachhaltigem Bauen zu schaffen sowie Transparenz und Wettbewerb im Markt zu stärken. Gleichzeitig fördert das NNBS Aus- und Weiterbildung im Bereich des nachhaltigen Bauens.

ANZEIGE



## Weiterbildungen auf Hochschulniveau

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

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

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

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

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

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

## IMMOBILIENINDEX SEITWÄRTS

Gemäss ImmoScout24-IAZI-Immobilienindex verzeichneten die Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im Mai 2013 eine Seitwärtsbewegung. Signifikante Änderungen blieben aus.

## NETZWERK FÜR NACHHALTIGES BAUEN

Am 13. Juni 2013 wurde der Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) im Rahmen der Auftaktveranstaltung für das Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz (NNBS) in Bern vorgestellt. Ab sofort und bis zum 1. September 2013 können sich Unternehmen mit einem Hochbauprojekt für die Aufnahme in die Pilotphase bewerben. Das Netzwerk Nach-



Martin Hitz, Präsident des Netzwerks NNBS

## FIRMENAUFLÖSUNGEN AUF KOSTEN DER ALLGEMEINHEIT

Von Januar bis Mai 2013 wurde über 1947 Firmen in der Schweiz ein Insolvenzverfahren eröffnet. Dies ist eine Zunahme von 6% gegenüber der Vorjahresperiode. Über die Hälfte dieser Firmenpleiten entstanden in den fünf Branchen Handwerk, Gastgewerbe, Grosshandel, Unternehmensberatung und Unternehmensdienstleistungen. Der Wirtschaftsinformations-

dienst Bisnode D&B untersuchte auch die Konkursverfahren durch Organisationsmängel gemäss OR Artikel 731b. Speziell bei den Holdings, in der Finanzbranche, im Grosshandel und bei den Unternehmensberatern besteht offenbar die Tendenz, Firmen auf Kosten der Allgemeinheit aufzulösen, anstatt die Zeit und Kosten für ein ordentliches Lösungsverfahren zu investieren. Die Neugründungen stiegen von Januar bis Mai um 3% auf 16 731 Fälle. Bisnode erwartet, dass in diesem Jahr ein Rekordwert von über 40 000 Neueintra-

gungen von Firmen ins Handelsregister erreicht wird.



### **ENTSPANNUNG BEI IMMOBILIEN- PREISEN ERWARTET**

Laut einer Studie der Zürcher Kantonalbank könnte der Preisdruck am Schweizer Immobilienmarkt in den

kommenden Jahren nachlassen. Als Grund führen die Ökonomen der Bank die zurückgehende Zuwanderung an. Insbesondere staatsnahe Sektoren wie das Gesundheits- und das Bildungswesen oder die öffentliche Hand selber dürften weniger Arbeitskräfte benötigen. Umgekehrt rechnet die ZKB mit einem Beschäftigungsaufbau in der Industrie und im Tourismus. Die Ökonomen der Bank rechnen mit weniger hochqualifizierten mitteleuropäischen Zuwanderern, insbesondere Deutsche, aber mehr Einwanderern aus Peripherieländern. Siehe aus-

führlichen Beitrag in dieser Ausgabe.

### **RICS PUBLIZIERT MITGLIEDER- VERZEICHNIS**

RICS Switzerland veröffentlicht erstmals ihr Mitgliederverzeichnis in gedruckter Form. Das RICS Switzerland Membership Directory ist das «Who is who» der Schweizer Immobilienwirtschaft und hält Informationen zu den Mitgliedern, dem Geschäftsumfeld in der Schweiz sowie dem Immobilienmarkt und seinen Standards in der Schweiz bereit. RICS Switzerland zählt

ANZEIGE

# Alles unter Dach und Fach.

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

**Informationsabend**

**Dienstag, 10. September 2013, 18.00 Uhr**

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

gegenwärtig 400 Mitglieder aus allen Sprachregionen der Schweiz, die in Bereichen wie Consulting, Projektentwicklung, Projektmanagement, Bewertung oder Investment Management tätig sind. Das Mitgliederverzeichnis der RICS Switzerland kann unter [www.ricseurope.eu/CH](http://www.ricseurope.eu/CH) heruntergeladen werden.



Oliver Hofmann, CEO Wincasa, stellt das Mitgliederverzeichnis vor.

### PER MAUSKLIK ZU GRUNDSTÜCK-INFORMATIONEN

Der neue Dienst Cadastral-info bietet via Internet einen einfachen Zugang zu verschiedensten Informationen des schweizerischen Katasterwesens. Die neue Anwendung der Amtlichen Vermessung Schweiz findet mit einer Adresse, einer Parzellennummer oder den Landeskoordinaten ein gesuchtes Grundstück und liefert nebst Plan und Luftaufnahme auch die zugehörigen Informationen. Die Adresse lautet [www.cadastr.ch/info](http://www.cadastr.ch/info).

### LANCIERUNG VON «URBAN AUDIT»

Unter dem Namen «Urban Audit» bietet das Bundesamt für Statistik (BFS) neu Informationen und Vergleichsmessungen zu unterschiedlichen Aspekten der Lebensbedingungen in europäischen Städten anhand von rund 200 Indikatoren auf drei räumlichen Ebenen (Agglomerationen, Kernstädte und Quartiere) an. Nebst dem BFS sind an Urban Audit das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) und die zehn bevölkerungsstärksten Städte Zürich, Genf, Basel, Bern, Lausanne, Winterthur, Luzern, St.Gallen, Lugano und Biel beteiligt. Die gewonnenen Erkenntnisse können als Basis zur Ausarbeitung von künftigen Entwicklungsstrategien und Entscheidungsprozessen genutzt werden.

### NEUER LEITER KOMMUNIKATION DER ANDERMATT SWISS ALPS



Markus Berger ist der neue Leiter Kommunikation der Andermatt Swiss Alps AG. Der eidgenössisch diplomierte PR-Berater ist zuständig für sämtliche Kommunikationsaktivitäten der Andermatt Swiss Alps. Zuletzt war Markus Berger Direktor und Studienleiter des Schweizerischen Public Relations Instituts SPRI. Bergers Vorgänger Daniel Göring hat das Unternehmen verlassen.

ANZEIGE

### Das Techem Funksystem – bitte nicht stören.



Mit dem Techem Funksystem bleiben Sie ungestört – und die Bewohner Ihrer Objekte auch. Die überzeugenden Vorteile des millionenfach bewährten Systems:

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

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



**techem**

### PERSONEN

### FÜHRUNGSWECHSEL BEI MINERGIE



Am 20. Juni 2013 fand in Zug die 15. Generalversammlung des Vereins Minergie statt. Geschäftsführer Franz Beyeler übergab den Stab seinem Nachfolger Christian Röthenmund. Der Vorstand informierte die Anwesenden über die Massnahmschwerpunkte des Vereins bis 2014 und über die strategische Neuausrichtung. Mutationen im Vorstand standen ebenso auf der Traktandenliste wie die Übergabe des 30 000 Minergie-Zertifikats an das Coop-Center in Lugano.

### BÉATRICE GOLLONG ZU SPG INTERCITY ZÜRICH

Béatrice Gollong hat Anfang Juli die Leitung des Bereichs Investment and Consulting der SPG Intercity Zurich AG übernommen. Sie trägt die Verantwortung für das Team der Kaufs- und Verkaufsunterstützung von Anlageobjekten und Immobilienportfolios sowie für die Investmentberatung von SPG Intercity Zurich in der Deutschschweiz. Die 38-jährige Immobilienspezialistin war zuletzt als Transaction Manager für die UBS Fund Management (Switzerland) AG tätig.



## NEUER DIREKTOR BEI CRB

An der Generalversammlung der Schweizerischen Zentralstelle für Baurationalisierung CRB von Anfang Juni im Kongresshaus in Zürich wurde mit Thomas Pareth der neue Direktor von CRB vorgestellt, der seit Anfang Mai im Amt ist. Neu in den Vorstand gewählt wurden Urs Allemann und Didier Favre.



Thomas Pareth,  
der neue Direktor  
der CRB

## PROJEKTE

### «PÜNKCHEN UND ANTON» GEWINNT STUDIENAUFTRAG



Die Fortimo Invest AG führte einen anonymen Studienauftrag auf der Reutiwiesen in Horn TG durch. Das 35 777 m<sup>2</sup> grosse Grundstück bildet den ersten Bau-

stein für das neu zu überbauende Siedlungsgebiet Horn West. Als Sieger aus diesem Studienauftrag ist das junge Zürcher Architekturbüro Keller / Branzanti Architekten mit dem Projekt «Pünktchen und Anton» hervorgegangen. Fortimo plant im Rahmen des Studienauftrages ca. 60 Miet- und ca. 90 Eigentumswohnungen in zwei Etappen zu realisieren. Zusätzlich sind 4000 m<sup>2</sup> Gewerbe geplant, die sich aus zwei Dritteln Verkaufs- und einem Drittel Bürofläche zusammensetzen. Gesamthaft wird das Investitionsvolumen ca. 90 Mio. CHF betragen.

## VERANSTALTUNGEN

### BAUEN UND SANIEREN MIT ENERGIEEFFIZIENZ

Der Tageskurs «Bauen und Sanieren mit Energieeffizienz» des Vereins energie-cluster.ch für Immobilien- und Finanzfachleute vermittelt Informationen zum Bauen und Sanieren mit Energieeffizienz und Nutzung erneuerbarer Energien. Der Kurs wird am 28. August 2013 in Zürich und am 25. Oktober 2013 in Bern durchgeführt. Als Patronatspartner sind SVIT Bern und Zürich, HEV Schweiz, Verband Liegenschaften Schweiz (VLS) und EPIMMO dabei.

## *Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



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

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.

Geberit AquaClean  
Das WC, das Sie mit Wasser reinigt.

■ GEBERIT

# Das neue Wohl- befinden.



Erleben Sie mit Geberit AquaClean ein wohltuendes Gefühl von Frische und Sauberkeit. Das WC mit Duschfunktion reinigt den Po auf Knopfdruck sanft mit einem warmen Wasserstrahl. Weil nur Wasser wirklich sauber macht.

→ [www.geberit-aquaclean.ch](http://www.geberit-aquaclean.ch), 0848 662 663 und bei Ihrem Sanitärfachmann.





**UNTERNEHMUNGEN**

**SPS ÜBERNIMMT TERTIANUM**



Eine der Residenzen aus dem Portfolio der Tertianum AG.

Die Swiss Prime Site AG (SPS) übernimmt vorbehältlich der Zustimmung durch die Wettbewerbskommission die Tertianum AG, Zürich. Tertianum ist in der Schweiz die führende Gruppe im Bereich «Leben und Wohnen im Alter». Die eingebrachten Liegenschaften im Wert von rund 435 Mio. CHF werden in das Immobilienportfolio von SPS integriert. Tertianum wird mit dem bestehenden Management als Unternehmen der SPS Gruppe weitergeführt.

**IMMOScout24 MIT BESUCHERREKORD**

Gemäss der Nutzerhebung von NET-Metrix hat die Zahl der Besucher auf immoscout24.ch im Vergleich zum Vorjahr um 17,8% auf 836 000 zugenommen. Bei der Messung der Unique User pro Monat entspricht dies einem Wachstum von 126 000. Die Anzahl Besucher im Kanton Waadt sind im Vergleich zum letzten Jahr um 43,3% gewachsen. Den markantesten Zuwachs kann der Kanton Tessin mit +54,5% vorweisen. Der Zuwachs in der Deutschschweiz beträgt 11,6%. Auch die mobile Nutzung steigert sich stetig und markant. Die Studie verdeutlicht, dass rund 41% aller Besucher über

ein mobiles Endgerät auf ImmoScout24 zugreifen. Die Tendenz ist weiter steigend.

**HOMEGATE BAUT PARTNERNETZWERK AUS**

Mit der Partnerschaft zwischen homegate.ch und neubauprojekte.ch baut das Immobilienportal sein Publikationsnetzwerk weiter aus. Inserenten von Neubauprojekten haben die Möglichkeit, ihre Immobilien auf der Plattform neubauprojekte.ch zu publizieren. So können gezielt auch Interessenten von Miet- und Kaufobjekten angesprochen werden, die explizit nach Neubauprojekten bzw. Erstbezügen suchen.

**VEREIN «LIVING EVERY AGE» GEGRÜNDET**

Implenia und verschiedene Kooperationspartner des Bundes, der Wirtschaft, der Wissenschaft sowie von Fachorganisationen und Verbänden haben den Verein «Living Every Age» (LEA) gegründet. Die aus einem Spin-off der ETH Zürich initiierte Organisation bezweckt die Förderung des alters- und generationengerechten Bauens bei gleichzeitiger Verbesserung der Lebens- und Wohnqualität. Präsiert wird LEA vom Architekten und ETH-Professor Dietmar Eberle. Der Verein plant die Lancierung des weltweit ersten akkreditierten Zertifikats zur Auszeichnung von alters- und generationengerechten Bauten.

**FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?**

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

**INTERNATIONAL**

**DEUTSCHE EIGENTUMSWOHNUNGEN WERDEN TEURER**



Foto: Andreas Schmidt.

Während sich die Mieten in den 14 grössten deutschen Städten seit 2012 allmählich stabilisieren, sind die Kaufpreise stark gestiegen. Die Spitze bilden Berlin und Leipzig (je +20%). Auch in den süddeutschen Grossstädten stiegen die Preise: 18% in Nürnberg, 15% in München und 12% in Stuttgart. Im Norden der Republik fallen die Preissteigerungen deutlich moderater aus: 10% in Hannover, 7% in Hamburg und 6% in Bremen. Die günstigsten Grossstädte sind Dortmund und Essen. Allerdings zeigen in

diesen Gebieten die wirtschaftspolitischen Massnahmen der letzten Jahre allmählich Wirkung.

**SPANIEN DROHT DOWNGRADING**

Standard & Poor's befürchtet, dass der politische Reformprozess in Spanien ins Stocken gerät. Deshalb droht die Ratingagentur mit einer Herabstufung der Kreditwürdigkeit. S&P bewertet Spanien derzeit mit BBB, was nur eine Stufe über dem «Non-Investment-Grade» liegt. S&P begründet seine skeptische Haltung mit der Gefahr, dass der politische Reformwille erlahmen könnte. Ausserdem sei die Lage der öffentlichen Haushalte angespannt. Die mittelfristigen Wachstumsaussichten beurteilt die Agentur schwach, unter anderem wegen der hohen Arbeitslosigkeit und dem schwachen Immobilienmarkt. Im laufenden Jahr werde die spanische Wirtschaft voraussichtlich um 1,5% schrumpfen. 2014 dürfte sie sich leicht erholen und um 0,6% wachsen.

ANZEIGE

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

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

**HIC**  
 HECHT IMMO CONSULT AG

## ZEHN GEHEIME AKQUISE-TIPPS – TEIL II

• Erfolgreiche Akquise braucht überzeugende Werkzeuge. Nach der «Geduld»-Strategie, der Multi-Portal-Strategie, Marktberichten, Home Staging und Social Media in der letzten Ausgabe lesen Sie hier den zweiten Teil der geheimen Akquise-Tipps...

**Tipp 6: Vom Jagen und Sammeln zur systematischen Bearbeitung fruchtbarer Böden** – das ist das Bild, für das Farming steht. Früher waren wir Jäger und Sammler. Im Laufe der Zeit lernten wir, wie viel ergiebiger und sicherer es ist, ein Stück Land urbar zu machen und zu bewirtschaften, als durch den Wald zu laufen und alle vier Wochen ein Mammut in die Höhle zu schleppen. Farming bedeutet, in einem definierten Marktgebiet die Nummer eins zu sein. Das hat viele Vorteile: Aufträge, Mitarbeiter, Kooperationsangebote und so weiter und so fort. Und das läuft nicht über die Masse oder exklusive Lagen. Eine Farm kann eine exponierte Lage an der Goldküste umreissen. Aber ebenso gut 14 Hochhäuser mit Eigentumswohnungen, ein Neubaugebiet mit Reihenhäusern und einzelnen Doppelhaushälften oder das Gründerzeitviertel einer Studentenstadt. Wer sein zukunftsträchtiges Gebiet gefunden hat, kann loslegen: Er kann sich und seine Dienstleistung vermarkten und den eigenen Bekanntheitsgrad durch den Nachweis von Kompetenz steigern. Methodisch bedeutet das: Galgen, Schilder, ein Ladenlokal, Anzeigen im lokalen Wochenblatt, persönliche Briefe – aber auch die gut gepflegte Eigentümer-Datenbank und die Durchführung von...

**Tipp 7: Eigentümerveranstaltungen.** Diese bieten Privat-

verkäufern einen Mehrwert und offerieren ihnen eine geballte Ladung Fachwissen. Über aktuelle Neuerungen im Mietrecht spricht der befreundete Anwalt, die «Kaufvertragsgestaltung – aber sicher» inklusive heikler Punkte wie Übergang von Nutzen und Gefahr oder Gewährleistung erläutert der befreundete Notar. Damit referieren Experten zu bestimmten Themen. Der Makler selber tritt als Sponsor der Veranstaltung auf. Anstatt zum Werbeevent entwickelt sich die Eigentümerveranstaltung damit – sofern regelmässig und mit dem passenden Lokalkolorit durchgeführt – zum echten Expertenevent für Privatverkäufer. Bekannt machen kann man diese z. B. über seinen Blog (siehe nächsten Tipp) oder lokale Medien.

**Tipp 8: Blog über die Farm.** Ein Blog ist ein technisch relativ einfach einzurichtendes Journal und soll auf der einen Seite die Expertenposition stützen, auf der anderen Seite Eigentümer bereits in der Informationsphase abholen. Welche News sind hierfür geeignet? Anstehende Veranstaltungen, neue Mikrostudien oder ein toller Verkaufserfolg in der Nachbarschaft, gerne auch besonders kontroverse Inhalte wie die geplante Erschliessung und Bebauung eines angrenzenden Feldes. Weiterhin Inhalte wie «Das Stimmrecht in der Wohnungseigentümersammlung», «Probleme mit dem Bauträger?» oder auch «Für wen und ab wann gilt die Dämmpflicht?». Damit wird die Spezialistenposition prima unterstützt, und wirkliche Informationen sind die Grundlage jeder vertrauensvollen Beziehung. Wer sich zutraut, den Eigentümer schon lange vor Markteintritt abzuholen, dem sei Tipp 9 empfohlen:

**Tipp 9: «Make me Move».** Wer diese Technik anwendet, akquiriert Menschen, die noch gar nicht wissen, dass sie verkaufen oder vermieten wollen – und ist damit aus dem Wettbewerb raus. Das kann der Berner Arzt sein, der gerade das Jobangebot des Universitätsspitals in Zürich angenommen hat. Die 80-jährige Dame mit Rollator, die das Gründerzeithaus bewohnt. Das Ehepaar mit Schwierigkeiten und der hippen Eigentumswohnung, das kurz vor der Scheidung steht. Wie das funktioniert? Bestenfalls steht am Anfang der Interessent, der sagt: «In der Bahnhofstrasse will ich ein Ladenlokal haben, Grösse X, Schaufensterfläche Y, Lagerfläche Z.» Oder ein anderer, der die Altstadt so schön findet. Dann laufe ich los, recherchiere die Eigentümer und finde garantiert das fast schon gekündigte Ladenlokal einer spanischen Bekleidungskette, deren Expansionsstrategie sich gerade geändert hat. Oder die Eigentümer aus der Altstadt, die vor sechs Monaten Eltern geworden sind und sich mehr Ruhe wünschen. Das ist «Make me Move» und passiert vor der eigentlichen Marktreife des Eigentümers – deshalb heisst er auch Immobilienschläfer. Und wer nun noch ständig nach Möglichkeiten sucht, seine Qualität und Produktivität bei gleichzeitiger Senkung der Kosten zu steigern, dem sei Tipp 10 wärmstens ans Herz gelegt.

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

**Tipp 10: Erfolgreichere Akquise, eine klar strukturierte Objektverwaltung, ein abgestimmtes Zeit- und Ressourcenmanagement oder auch eine klare Organisation:** Die Nutzung von Immobilien-Software birgt einen klaren Wettbewerbsvorteil in sich. Perfekt abgestimmte Arbeitsabläufe sorgen für hohe Effizienz, mobiles Arbeiten ermöglicht den Zugriff von unterwegs auf alle Daten. Das heisst für Kundentermine: Bei Nichtgefallen können Alternativen direkt auf dem iPad präsentiert werden. Die übersichtliche Darstellung aller Daten, Wünsche und Korrespondenzen von Kunden und Interessenten in der Kontakthistorie unterstützt den Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen. Denn: Zufriedene Kunden sind ein Türöffner in der Akquisition. •



# WoodStar WS1®

Bärenstarker Familienzuwachs: Die EgoKiefer Fensterlinie WS1® in Holz/Aluminium und Holz.

Jetzt Unterlagen  
bestellen!

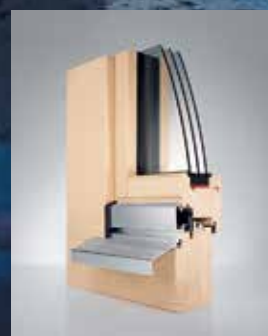
Bestellen Sie unsere ausführlichen Informations- und Produktbrochüren. Bei einem unserer Vertriebsstandorte oder bei einem der über 350 Fachvertriebspartnern in der ganzen Schweiz:  
[www.egokiefer.ch](http://www.egokiefer.ch)



Light Art by Gerry Holsteiner®

## Klimaschutz inbegriffen.

WoodStar WS1® – so heisst der Star der Holz/Aluminium- und Holz-Fensterbranche. Dank Einzelteillackierung und gedübelter Eckverbindung sind die WS1®-Fenster von EgoKiefer besonders langlebig und robust. Und sie bestechen mit ihrem attraktiven Design. WS1®-Fenster sind MINERGIE®-zertifiziert und reduzieren den Energieverbrauch über das Fenster um bis zu 75%. Werden auch Sie Klimaschützer.



**MINERGIE®**  
LEADING PARTNER

EgoKiefer Fensterlinie WS1®  
erhältlich in den Werkstoffen:  
Holz/Aluminium und Holz.

**Vorsprung durch Ideen.**

**EgoKiefer**  
Fenster und Türen

A leading brand of  AFG

# Dem Umsatzrückgang trotzen

Anfang Mai fand in Zürich das 6. Schweizer Shopping Center Forum unter dem Patronat des Swiss Council of Shopping Centers statt. Die Center sind angesichts Flächenwachstums, Umsatzstagnation und e-Shopping gefordert.



Leere Einkaufswagen: Ein Bild, das man im Management keines Shoppingcenters gerne sieht (Foto: VikaValter, istockphoto.com).

DIETER BULLINGER\* •

**FLÄCHENWACHSTUM TROTZ UMSATZSTAGNATION.** Die fünf vorherigen Anlässe haben die Latte hoch gelegt. Und obgleich diesmal ein übergreifendes Thema und ein roter Faden irgendwie nicht so recht erkennbar waren, wurde dem Publikum trotzdem ein guter und inhaltsreicher Anlass geboten.

Es begann – wie schon üblich – mit den wichtigsten Fakten zum schweizerischen Shopping-Center-Markt. Der Vortrag von Thomas Hochreutener, GfK, hatte – wie in den Vorjahren – den Charakter einer Fastenpredigt, die zur Zurückhaltung mahnt: geplante 700 000 m<sup>2</sup> neue Verkaufsflächen in den nächsten Jahren, davon allein 450 000 m<sup>2</sup> durch Shopping-Center-Neubauten und -Vergrößerungen, zusätzlich zu den bereits vorhandenen knapp 2,5 Mio. m<sup>2</sup>. Dem stehen nahezu stagnierende Detailhandelsumsätze in der Schweiz

gegenüber, bei steigenden Abflüssen in den Onlinehandel und vor allem ins grenznahe Ausland.

Trotzdem sind die Zahlen der Branche beeindruckend: Aktuell sind 169 Shopping-Center in der Schweiz mit je über 5000 m<sup>2</sup> Fläche in Betrieb. Zusammen mit den Shoppingflächen im Flughafen Zürich und den vier grossen RailCity-Objekten (Zürich, Bern, Basel, Luzern) werden in den 5300 Geschäften in diesen Center rund 17% aller Detailhandelsumsätze in der Schweiz getätigt. Abgesehen vom Centre Balexert in Genf sind vier der fünf umsatzstärksten Center im Raum Zürich anzutreffen: Glatt, Airport Center, Shoppi/Tivoli und Sihlcity. Allerdings haben sich Franken-Kurs, e-Commerce und Auslandseinkäufe bei den Einkaufszentren im letzten Jahr stärker bemerkbar gemacht als im Detailhandel Schweiz insgesamt: Während letzterer in 2012 leicht um 0,5% auf

knapp 97 Mrd. CHF stieg, verzeichneten 56% der Shopping Center – vor allem die kleineren – ein Umsatzminus von mehr als 1%, bei weiteren 18% stagnierten die Umsätze. Und das Jahr 2013 hat vor allem im Modesektor nicht gut begonnen. Trotzdem werden allein 2013 nochmals 7 neue oder vergrösserte Center auf den Markt kommen: neben Richti Shopping beim Glattzentrum und Archöfe Winterthur überwiegend im Wallis.

Vergleichsweise optimistisch waren demgegenüber die Zahlen der ETH-Konjunkturforscher um Jan-Egbert Sturm zur konjunkturellen Situation im Land: Bevölkerung und Konsum wachsen leicht in der Schweiz, das Baugewerbe und der Projektierungssektor befinden sich im Hoch.

**VON ANDEREN LERNEN.** Es folgten Erfolgsgeschichten erfolgreicher Unternehmer, nämlich Walter Schmid (Bau- und Totalunternehmer in Zürich, Vater der Kompogas-Anlagen und der Umweltarena Spreitenbach) und Roland Mack (Chef des Europa-Parks in Rust und eines der wichtigsten Hersteller von Achterbahnen). Was die Shopping-Center-Leute davon lernen konnten? Innovation, Qualität, Emotion, gut geschultes Personal, ein gu-

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

tes Preis-Leistungs-Verhältnis, Liebe zum Detail, ständiges Bemühen um die Steigerung des Erlebniswerts sind wesentliche Erfolgsbedingungen und «produzieren» Wiederholungsbesucher.

Ein weiterer Veranstaltungsteil widmete sich Ikea mit der Präsentation des G3 Shopping Resorts in Gerasdorf bei Wien und eines noch in der Entwicklung befindlichen neuen Outlet-Centers. Ein simples Design wie bei den Ikea-Shopping-Center, um ein Center kostengünstig zu betreiben und die Massen anzuziehen, ist gut – aber absetzen von den anderen kann man sich nur durch Inspiration für die Besucher, einfache Orientierbarkeit, guten Service, «Story Telling» und Inszenierung, interessante Architektur und gute innere Gestaltung, notfalls durch den Einsatz von Feng-Shui-Beratern – wie in Wien.

Nüchtern, aber mit grossem Selbstbewusstsein sieht man die Sache vor allem bei Ikea mit seinen 3,5 Mio. m<sup>2</sup> in 40 eigenen, quer über den Globus verteilten Einkaufszentren: Das blau-gelbe Möbelhaus vergrössert den Einzugsbereich des restlichen Shopping Centers, und dessen Geschäfte bringen zusätzliche Frequenz ins Möbelhaus. Die Shopping Center sind zwar alle «etwas anders». Man legt aber keinen Wert auf Luxus, sondern auf simples und kostenbewusstes Design.

**DESTINATIONEN UND ERLEBNISRÄUME.** Es blieb dem Präsidenten und dem Geschäftsführer des schweizerischen Shopping-Center-Councils vorbehalten, in zwei Zusammenfassungsrunden darauf hinzuweisen, dass Shopping Center – wie übrigens auch die Innenstädte – und die

dortigen Läden noch mehr als bisher Destinationen und Erlebnisräume werden und sich entsprechend besser positionieren und baulich aufrüsten müssen – der Onlinehandel fordert dies und wird Einkaufszentren, die zu wenig eigenes Profil haben und einander in der Gestaltung und im Mieterbesatz zu sehr ähneln, das Leben schwer machen; diese werden ebenso wie die B- und C-Lagen in den Städten zu kämpfen haben. ●

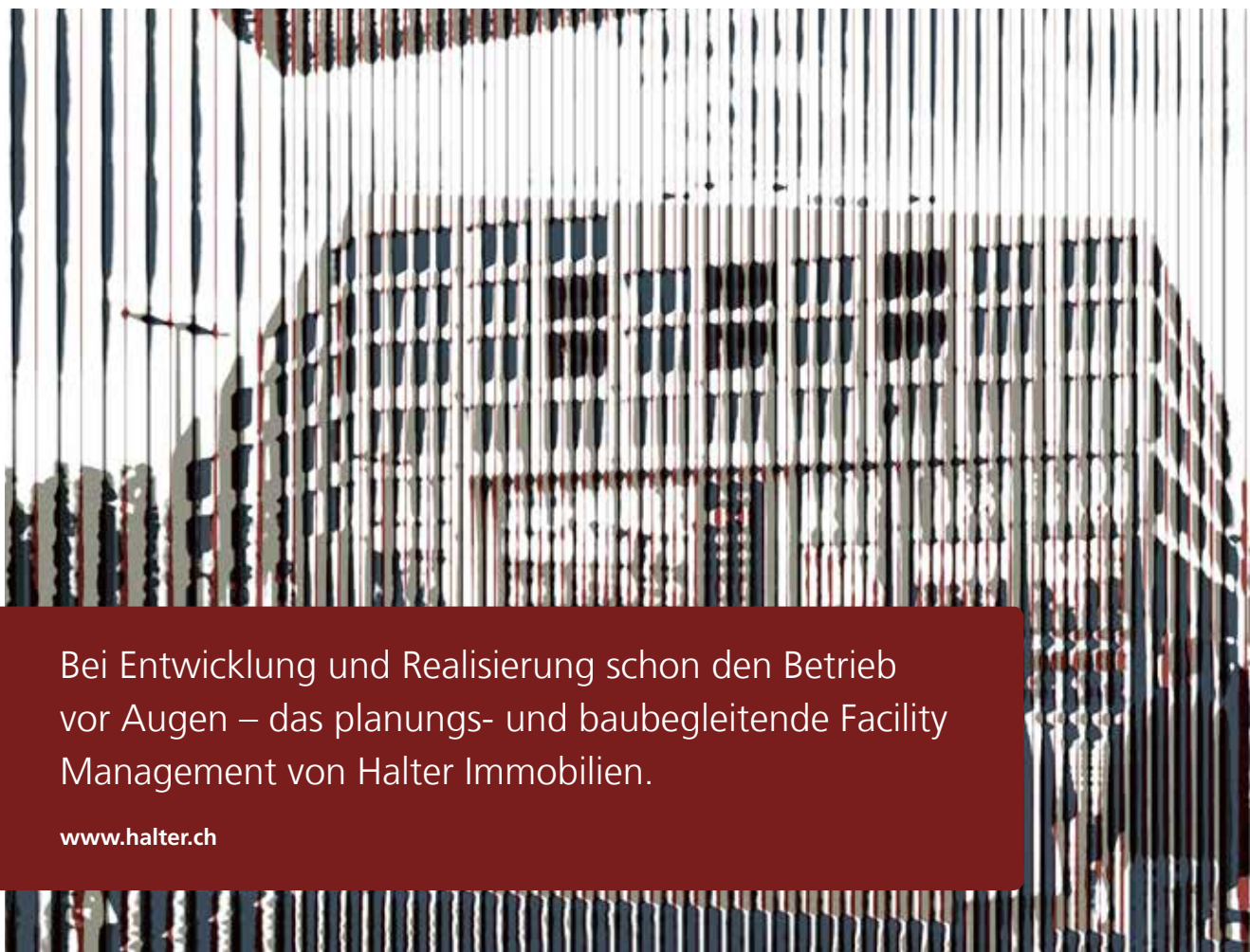


**\*DIETER BULLINGER**

Der Autor ist Geschäftsleiter der debecon GmbH Dieter Bullinger Consulting for better shopping destinations. Zuvor arbeitete er während über 20 Jahren als Projektentwickler und Asset Manager für Shopping-Center in verschiedenen europäischen

Ländern für die ECE Projektmanagement Hamburg und die SPAR Österreich Gruppe/SES Spar European Shopping Centers. [www.debecon.biz](http://www.debecon.biz).

ANZEIGE



halter

Bei Entwicklung und Realisierung schon den Betrieb vor Augen – das planungs- und baubegleitende Facility Management von Halter Immobilien.

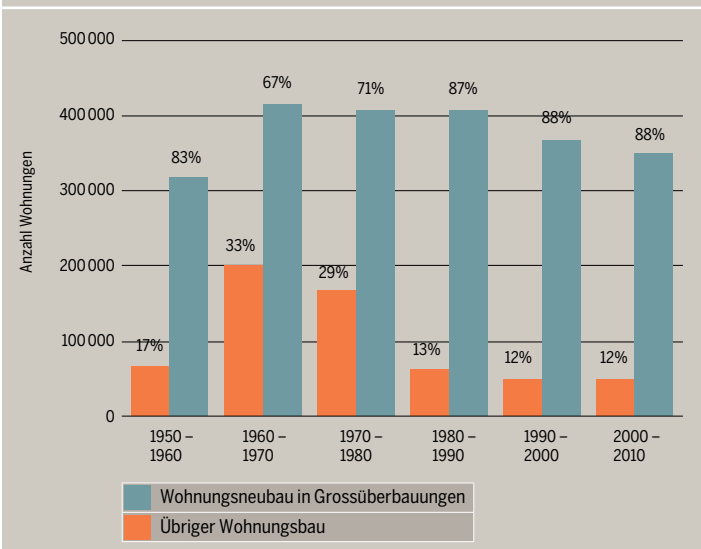
[www.halter.ch](http://www.halter.ch)

# Anlagen im grossen Stil

Grossüberbauungen haben in der Schweiz eine lange Geschichte. Was vor 70 Jahren begann, erfährt aufgrund der gewachsenen Wohnungsnachfrage eine Wiedergeburt – mit Chancen und Risiken.

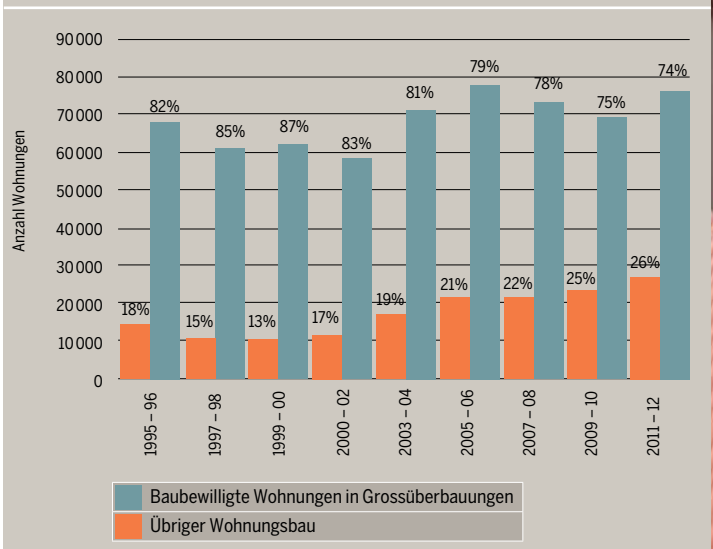
## WOHNUNGSZUGANG DURCH GROSSÜBERBAUUNGEN

Quelle: Bundesamt für Statistik



## BAUBEWILLIGUNGEN

Quelle: Zürcher Kantonalbank, Baublatt



Die Tendenz auf wenig Raum in die Höhe zu bauen nimmt wieder laufend zu.

CORINA ROELEVEN-MEISTER\*

**SIEDLUNGEN IM GRÜNEN.** Zunehmender Wohlstand und Individualisierung sorgten dafür, dass die Bevölkerungszahl unter anderem in der Stadt Bern in den 1940er- und 1950er-Jahren stark stieg. Um der Nachfrage nach neuem Wohnraum gerecht zu werden, entschied sich die Stadt Bern für den Bau von Grosssiedlungen. Bei der Planung orientierten sich die Architekten massgeblich an der Charta von Athen. Diese kritisierte schon 1933 die Art und Weise, wie sich die Städte entwickelten. Fehlende soziale Solidarität und rein wirtschaftliche Interessen Einzelner führten aus ihrer Sicht zu dichten und unhygienischen Wohnverhältnissen in den Altstädten und zur Zerstörung von Grünflächen. Im Gegensatz dazu sollten die neuen Wohnungen nicht zwischen Fabrikanlagen liegen, sondern an der frischen Luft und inmitten von grosszügigen Grünanlagen. Einzelne Zonen für Wohnen, Arbeiten und Erholung sollten durch Grüngürtel voneinander getrennt, aber mit Verkehrsachsen verbunden sein. Gerade der Bautypus Hochhaus ermöglichte die Umsetzung dieser Idee vom Wohnen im Grünen bei gleichzeitig hoher Dichte.

**BAUBOOM DER 1970ER-JAHRE.** Diese Entwicklung blieb kein Einzelfall. In den 1960er-

und 1970er-Jahren wurde schweizweit auf die hohe Zuwanderung angebotsseitig mit einer markant erhöhten Bautätigkeit von Grossüberbauungen reagiert. Während von 1950 bis 1960 der Anteil des Wohnungsneubaus in Grossüberbauungen gemäss einem Artikel in der Publikation Immobilienmarkt 1/2013 der Zürcher Kantonalbank bei 17% lag, nahm dieser in den 1960er-Jahren markant auf rund einen Drittel zu. Auch zwischen 1970 und 1980 lag der Anteil bei rund 30%. Zwischen 1980 und 2000 hat sich die Bautätigkeit wieder deutlich in Richtung kleinerer Einheiten verlagert. Damals lag der Anteil der Grossüberbauungen noch bei knapp über 10% (siehe Abbildung 1).

**WACHSENDER ANTEIL DER GROSSÜBERBAUUNGEN.** Ein Blick auf die Baubewilligungen zeigt deutlich, dass bei den Grossüberbauungen in den letzten Jahren eine Trendwende stattgefunden hat. Seit dem Tiefpunkt im Jahr 2000 ist ihr Anteil am Neubau wieder deutlich am Steigen. Seit Anfang 2010 sind 32% aller Wohnungen in Mehrfamilienhäusern im Rahmen von Überbauungen mit mehr als fünfzig Einheiten entstanden. Noch zu Beginn des aktuellen Bauzyklus im Jahr 2003 betrug dieser Anteil lediglich 26%. Dabei konzentrierte sich die Bautätigkeit der Grossüberbauungen klar auf die

Agglomerationen der wichtigsten Arbeitsmarktregionen: In den letzten fünf Jahren wurden 30% dieser Baubewilligungen in der Arbeitsmarktregion Zürich erteilt, rund 20% in Genf/Lausanne. Mit 8% liegt ein kleiner Teil aller Bauprojekte aber auch an peripheren Lagen, nämlich in ländlichen Gemeinden mit weniger als 5000 Einwohnern ohne vorteilhaften Anschluss an ein Agglomerationsgebiet. Im Fricktal wurden in den vergangenen zwei Jahren 43% aller neuen Wohnungen in Projekten mit über hundert Wohneinheiten geplant. Ein ähnliches, wenn auch nicht ganz so ausgeprägtes Bild zeigt sich in den Regionen Freiamt, Brugg/Zurzach, Werdenberg und Sarganserland.

**REIZVOLLE ANLAGEOBJEKTE.** Die Nachfrage nach Immobilien als Anlageobjekte hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Das tiefe Zinsniveau, der Mangel an gut rentierenden Investitionsalternativen und die intakte Wohnraumnachfrage trieben die Preise für Mehrfamilienhäuser, insbesondere an guten Lagen, beträchtlich in die Höhe. Entsprechend sind die Nettorenditen für Mehrfamilienhäuser stetig zurückgegangen. Aufgrund der tiefen effektiven Finanzierungskosten liegen die sogenannten «Spreads» (Differenz Nettorendite zu



ZKB: Macbert / photocase.com

Finanzierungskosten) heute trotz Preissteigerungen immer noch bei anspruchsvollen 1,5 bis 2%, was für viele Investoren ein starkes Argument für weitere Akquisitionen darstellt.

## » Grossprojekte stellen besondere Anforderungen an einen Immobilieninvestor.«

HEINZ STECHER

**NEUE INVESTOREN UND SEGMENTE.** Obwohl der Mehrfamilienhaus-Markt durch die Lex Koller von der ausländischen Konkurrenz nach wie vor abgeschirmt ist, sind die hiesigen institutionellen Investoren bei Transaktionen längst nicht mehr die alleinigen Interessenten. Während sie in den früheren Jahren insbesondere bei Investitionsvolumen über 10 Mio. CHF bereits die dominierende Nachfragegruppe bildeten, bieten seit einigen Jahren auch solvente Privatpersonen bei Transaktionen bis 20 Mio. CHF mit. Family Offices haben fast komplett

zum Käufersegment der Institutionellen aufgeschlossen und sind zudem deutlich flexibler. Viele institutionelle Investoren haben nicht zuletzt deshalb ihre Investitionskriterien in Richtung noch höherer Investitionsvolumen modifiziert und investieren auch in einzelne Immobilienanlagen im Volumen über 200 Mio. CHF. Die Entwicklung zu grösseren Immobilieninvestitionen ist somit bei allen Investorengruppen beobachtbar.

Mangels Angeboten entsprechend grosser Bestandes- oder Projektimmobilien weichen institutionelle Investoren heute auch auf Grossbaulandkäufe mit Eigenrealisierungen bzw. auf Arealentwicklungen aus. Insbesondere in diesem Segment ist die Konkurrenzsituation für Institutionelle, die eigene Baurealisierungsstrukturen halten, deutlich besser.

**MEHR MÖGLICHKEITEN.** Grosse Areale weisen oft auch in sich selbst heterogene Lagequalitäten auf. Diese Tatsache sowie die gestiegenen Bauland-Einkaufspreise könnten dazu geführt haben, dass institutionelle Investoren heute auch motiviert sind, Grossprojekte durch einen «Promotionsanteil» (Verkauf als Eigentums-

wohnungen) zusätzlich zu optimieren. Dadurch generieren sie Verkaufsgewinne und können in der Querbetrachtung den für den Mietwohnungsanteil anrechenbaren Landeinkaufspreis leicht reduzieren, sodass eine angemessene Rentabilität der restlichen Mietanlage erlangt werden kann.

**CHANCEN UND RISIKEN.** Angesichts der sehr hohen Wohnraumnachfrage ist die Absorption grosser Wohnbauprojekte derzeit weitgehend problemlos. Grossprojekte verfügen aber über ein eigenes

Chancen-Risiken-Profil und stellen deshalb besondere Anforderungen an einen Immobilieninvestor. Mit der Erstellung einer grösseren Überbauung kann das Angebotsgefüge eines Standorts beträchtlich beeinflusst werden. Entsprechend wichtig sind professionelle Marktklärungen sowie in noch grösseren Fällen Gebietsentwicklungs-Strategien.

Neben der Grösse einer Investition birgt das Ausweichen in die Projektentwicklung zusätzliche Risiken. Die Komplexität des gesamten Planungsprozesses nimmt stark zu. Spezifische Kompetenzen wegen zusätzlicher Baubewilligungsverfahren (Gestaltungspläne, Sondernutzungen usw.) sind erforderlich. Generell verfügen professionelle Investoren mit entsprechendem Wissen deshalb im Segment der Grossüberbauungen über einen klaren Vorteil gegenüber anderen Investoren.

**WENN DIE NACHFRAGE AUSBLEIBT.** Bei reinen Landkäufen sowie bei sehr grossen Entwicklungsarealen sind zwar erfolgreiche Querfinanzierungen (Miet- und Eigenheimanteil) möglich, bergen aber ebenfalls zusätzliche Risiken – insbesondere bei Absatzschwierigkeiten des gesamten Wohneigentumsanteils. So wäre es für Institutionelle – mit ihren meist schlank gehaltenen Strukturen – ineffizient, in der einen oder anderen entwickelten Siedlung noch als Stockwerkeigentümer des Eigentumsanteils zu verbleiben. Da sie sich dessen offenbar bewusst sind, übertragen Institutionelle bei Möglichkeit diese Risiken auf Dritte.

Nicht zuletzt bergen gewisse Bauprojekte in Bezug auf die künftige Nachfrage ein beträchtliches Risiko: Gemäss offizieller Bevölkerungsentwicklungs-Szenarien könnten einzelne, heute stark bebaute Gebiete in der Zukunft bei stagnierenden oder gar sinkenden Bewohnerzahlen Überangebote aufweisen und sinkende Mieterträge erleiden. ●



\*CORINA ROELEVEN-MEISTER  
Die Autorin ist Redaktorin der Zeitschrift Immobilien.

# Vermietung von Ferienwohnungen

Die Vermietung von Räumen zur Beherbergung von Gästen ist grundsätzlich steuerbar. Die Zuordnungen zum unternehmerischen bzw. nicht unternehmerischen Bereich und die Frage nach der obligatorischen oder freiwilligen Steuerpflicht sind zentral.



Die Vermietung von Gästezimmern, Ferienwohnungen und Zeltplätzen ist grundsätzlich steuerpflichtig (Foto: Maria Vaorin / photocase.com).

RUDOLF SCHUMACHER\* •

**GESETZLICHE GRUNDLAGEN UND PRAXIS.** Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 Bst. a des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) erklärt die Vermietung von Wohn- und Schlafräumen zur Beherbergung von Gästen sowie in Bst. b die Vermietung von Campingplätzen als steuerbar. Bei der Hotellerie und bei Campingplätzen ist diese Bestimmung wohl einleuchtend, bei Ferienwohnungen dagegen ist die mögliche Steuerpflicht für die Betroffenen immer wieder überraschend. Die nachstehenden Ausführungen fokussieren sich auf die Ferienwohnungen (do. Ferienhäuser und -zimmer).

Für die Praxis ist die von der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) publizierte MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung/Vermietung und Verkauf von Immobilien massgebend. Für die Berechnung der relevanten Umsatzgrenzen sind auch die Umsätze mit Parkplätzen als Hauptleistung dazu zu zählen.<sup>1</sup> Eine voraussichtlich ab 1. Januar 2014 gültige Praxisänderung ist bei der ESTV in Vorbereitung (MWST-Praxis-Info 07). Dabei soll die Option (freiwillige Versteuerung) für die Entgelte mit Ferienwohnungen möglich werden, soweit der Mieter am

Ort der Ferienwohnung keinen zivilrechtlichen Wohnsitz oder Aufenthalt begründet (und somit nicht für Wohnzwecke im Sinne der Auslegung durch die ESTV mietet). Diese noch nicht definitive Änderung ist nicht Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen.

**ABGRENZUNG VERMIETUNG / PARAHOTELLERIE.** Eine von der MWST ausgenommene Vermietung nach Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 MWSTG liegt vor, wenn die vermieteten Räumlichkeiten als Wohnsitz im Sinne von Art 23 Zivilgesetzbuch (ZGB) oder als Wochenaufenthaltssitz (mit Aufenthaltbewilligung) dienen. Bei Vermietung von Ferienwohnungen an eine juristische Person liegt eine von der MWST ausgenommene (optierbare) Vermietung vor, wenn die Mieterin am Ort der Immobilie einen Geschäftssitz oder eine mindestens drei Monate dauernde Betriebsstätte begründet. Die Vermietung an ein Hotel stellt eine von der MWST ausgenommene Vermietung dar; dabei ist die Option nach Art. 22 MWSTG möglich. Liegt keine von der MWST ausgenommene Vermietung der Ferienwohnung vor, ist von einer (steuerbaren) Beherbergungsleistung (Parahotellerie) auszugehen.

**OBLIGATORISCHE STEUERPFlicht.** Massgebend ist Art. 10 MWSTG. Voraussetzung für die obligatorische Steuerpflicht ist eine unternehmerische Tätigkeit. Diese liegt grundsätzlich bei einer auf die nachhaltige Erzielung von Einnahmen aus steuerbaren Leistungen ausgerichteten beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit mit Aussenauftritt vor. Wer pro Kalenderjahr nicht einen der MWST unterliegenden Umsatz von 100 000 CHF erreicht, ist von der obligatorischen Steuerpflicht befreit, sofern nicht auf die Befreiung freiwillig verzichtet wird (Art. 11 MWSTG). Bei juristischen Personen und Personengesellschaften sind die Ferienwohnungen generell dem unternehmerischen Bereich zuzuordnen.

Ist der Einzelunternehmer bereits MWST-pflichtig, stellt sich die Frage, ob die in seinem Eigentum stehende Ferienwohnung dem unternehmerischen oder dem nicht unternehmerischen Bereich zuzuordnen ist. Die ESTV hat zu dieser Frage die Praxis festgelegt. Werden in diesem Fall mit Ferienwohnungen (und/oder Parkplätzen) jährlich insgesamt Bruttomietzinseinnahmen (inkl. Nebenkosten und -leistungen) von mehr als 40 000 CHF erzielt, stellt die Vermie-



tung der Ferienwohnung (und/oder der Parkplätze) einen eigenen Betriebsteil dar.

Die gesamten Entgelte aus der Vermietung von Ferienwohnungen und/oder Parkplätzen unterliegen damit der MWST und sind im Rahmen seiner bestehenden Abrechnungspflicht abzurechnen. Anwendbar ist bei Ferienwohnungen der Sondersatz für Beherbergungsleistungen von 3,8%<sup>2</sup>; bei der Vermietung von Parkplätzen als Hauptleistung gilt der ordentliche Satz von 8%. Für die übrigen (nicht bereits steuerpflichtigen) Eigentümer von Ferienwohnungen gilt die Umsatzgrenze von 100 000 CHF.

» Insbesondere bei Neubauten, Umbauten und Sanierungen von für die Vermietung bestimmten Ferienwohnungen ist zu prüfen, ob die Steuerpflicht – soweit diese im Rahmen der gegebenen Praxis der ESTV möglich ist – anzustreben ist.«

**FREIWILLIGE STEUERPFLICHT.** Wer eine unternehmerische Tätigkeit ausübt, kann auf die Befreiung von der Steuerpflicht (Umsatzgrenze von 100 000 CHF) verzichten und sich als Steuerpflichtiger registrieren lassen (mit dem Anspruch auf Vorsteuerabzug). Wird mit Ferienwohnungen und/oder Parkplätzen die Umsatzgrenze von 40 000 CHF (inkl. Nebenkosten und -leistungen) nicht erreicht, ist eine freiwillige Registrierung nicht möglich, da die unternehmerische Tätigkeit nicht gegeben ist. Bei der Überlassung der Ferienwohnung an ein Hotel liegt demgegenüber eine von der MWST ausgenommene (optierbare) Vermietung vor. Die freiwillige Steuerpflicht (ohne Umsatzgrenze) ist gegeben, wenn die Mietentgelte freiwillig versteuert werden (Option).

**VORSTEUERABZUG.** Besteht keine Steuerpflicht, entfällt der Anspruch auf Vorsteuerabzug auf den Investitionen und den laufenden Aufwendungen. Soweit die Leistungen steuerbar sind, besteht Anspruch auf Vorsteuerabzug. Bei gemischter Verwendung ist der Vorsteuerabzug entsprechend zu korrigieren.<sup>3</sup> Dabei ist zu

beachten, dass die effektive Abrechnungsmethode zu wählen ist, da die Saldosteuerersatzmethode nicht den gewünschten Vorsteuerabzug auf den wertvermehrenden Aufwendungen bewirkt. Somit stellt sich die Frage, ob insbesondere bei Neubauten, Umbauten und Sanierungen von Ferienwohnungen/ -häusern die Steuerpflicht – soweit diese im Rahmen der gegebenen Praxis der ESTV möglich ist – anzustreben ist. Der Anspruch auf Vorsteuerabzug besteht auf den mit 8% Umsatzsteuer belasteten Aufwendungen; die Umsätze aus der Parahotellerie sind dagegen zu 3,8% steuerbar (bei einer Vermietung mit Option z. B. an ein Hotel zu 8%).

**NUTZUNG FÜR PRIVATE ZWECKE.** Wird bei einer steuerpflichtigen Einzelunternehmung eine (oder mehrere) Ferienwohnungen dem unternehmerischen Bereich zugeordnet, geht die ESTV im Sinne einer annäherungsweise Ermittlung davon aus, dass eines dieser Objekte während zweier Monate im Jahr für private Zwecke verwendet wird.<sup>4</sup> Für diese Zeit ist für die vorzunehmende Vorsteuerkorrektur infolge privater Verwendung ein Mietwert nach Art. 31. Abs. 4 MWSTG zu berechnen.<sup>5</sup>

**ÜBERLASSUNG AN ENG VERBUNDENE PERSONEN.** Wird eine im Inland gelegene und dem unternehmerischen Bereich zugeordnete Ferienwohnung an eng verbundene Personen im Sinne von Art. 3 Bst. h MWSTG unentgeltlich überlassen oder zu einem Vorzugspreis vermietet, so muss der steuerpflichtige Eigentümer hierfür einen Mietwert versteuern, der unter unabhängigen Dritten vereinbart würde.<sup>6</sup>

**FAZIT.** Die Umsätze aus der Vermietung von Ferienwohnungen und/oder Parkplätzen können der MWST unterlie-

gen, womit die Steuerpflicht begründet wird. Heikle Abgrenzungskriterien sind zu beachten. Soweit die Leistungen der MWST unterliegen, besteht bei Abrechnung nach der effektiven Methode Anspruch auf Vorsteuerabzug. Die steuerplanerischen Möglichkeiten sind somit zu beachten. ●

<sup>1</sup> Für für die Vermietung von Parkplätzen, welche dem Privatvermögen zuzuordnen sind, gelten die gleichen Abgrenzungskriterien. Vgl. hierzu die Ausführungen der MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung/Vermietung und Verkauf von Immobilien, Ziff. 7.

<sup>2</sup> Die Behandlung der dem Sondersatz unterliegenden Leistungen und Nebenleistungen/-kosten vgl. Ziff. 7.2.1 MWST-Branchen-Info 17.

<sup>3</sup> Vgl. dazu die detaillierten Ausführungen in der MWST-Info 09 Vorsteuerabzug und Vorsteuerkorrekturen.

<sup>4</sup> Art. 31 Abs. 2 MWSTG.

<sup>5</sup> Die ESTV anerkennt als solchen Wert den Durchschnitt der bei den direkten Bundessteuern gültigen Jahresermietwerte der einzelnen Objekte mit einem Zuschlag von 25%. Vgl. die Ausführungen in Ziff. 7.1.3 MWST-Branchen-Info 17.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu weitergehende Ausführungen unter Ziff. 7.1.2 MWST-Branchen-Info 17.



\* RUDOLF SCHUMACHER  
dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom  
HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhandkammer, Schumacher swisntax AG, Köniz

ANZEIGE

**Trockag**  
Wann's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

# Tücken bei der Ausweisung

Verlässt ein Mieter die Wohnung nicht rechtzeitig, so kann der Vermieter sein Recht auf die Rückgabe der Mietwohnung im Ausweisungsverfahren durchsetzen. Dabei ist aber jeweils vorab genau zu prüfen, ob ein sog. Rechtsschutz in klaren Fällen vorliegt oder nicht.



Gerichtliche Fallstricke bei der Ausweisung (Foto: photocase.com).

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

**SACHVERHALT.** Die Vermieterin V. ersuchte in einem Gerichtsfall im Rahmen eines summarischen Verfahrens zum Rechtsschutz in klaren Fällen um gerichtliche Ausweisung des Mieters M. Zur Begründung führte sie an, das Mietverhältnis sei wegen Zahlungsverzuges (Art. 257d des Schweizerischen Obligationenrechts [OR]) gekündigt worden, der Mieter M. weile jedoch auch nach Ablauf des Kündigungsstermins weiterhin in den Räumlichkeiten. Das Gericht trat mangels sog. liquiden Sachverhalts und damit mangels eines klaren Falles nicht auf das Ausweisungsgesuch ein, da der Mieter M. Einwendungen vorgebracht hätte, die ein Beweisverfahren notwendig machen würden (OGer BE in: CAN 1/2012 Nr. 7). Nach dieser Entscheidung hätte die Vermieterin V. ein Ausweisungsgesuch bei der Schlichtungsbehörde und nachher ein ordentliches Gerichtsverfahren am Mietgericht anstrengen müssen.

**AUSWEISUNG IN KLAREN FÄLLEN.** Der Rechtsschutz in klaren Fällen ist der sprichwörtlich «kurze Prozess». Sind der Sachverhalt und die Rechtslage klar, soll der Kläger rasch, d.h. ohne Schlichtungsversuch und ohne unnötiges ordentliches Gerichtsverfahren am Mietgericht zu seinem Recht kommen. Die Zivilprozessordnung (ZPO) sieht unter dem Titel «Rechtsschutz in klaren Fällen» (Art. 257 Abs. 1 ZPO) vor, dass

das Gericht Rechtsschutz in der Verfahrensart des summarischen Verfahrens gewährt, wenn der Sachverhalt unbestritten oder sofort beweisbar und die Rechtslage überdies klar ist. Das Verfahren wird in der Regel durch ein schriftliches Gesuch eingeleitet (Art. 252 ZPO).

Sofort beweisbar ist ein Sachverhalt, wenn er ohne zeitliche Verzögerung und ohne besonderen Aufwand nachgewiesen werden kann. Der Beweis ist in der Regel durch Urkunden zu erbringen. Andere sofort greifbare Beweismittel sind aber nicht ausgeschlossen (Art. 254 Abs. 1 und Abs. 2 lit. a ZPO). Die Rechtslage ist klar, wenn die Anwendung und Auslegung einer Norm, namentlich aufgrund ihres Wortlauts, der Rechtsprechung und der bewährten Lehre, zu keinem Zweifel Anlass gibt (BGer 4A.447/2011 vom 20. September 2011, E. 2.3). Sind diese Voraussetzungen erfüllt, spricht man von einem sog. liquiden Fall. Nur in diesem Fall ist der Rechtsschutz in klaren Fällen anwendbar.

Die herrschende Lehre geht davon aus, dass offensichtlich haltlose Bestreitungen – sog. Schutzbehauptungen – des Mieters bei der Mieterausweisung nicht ausreichen, um einen an sich klaren Sachverhalt als illiquid erscheinen zu lassen. An der erforderlichen Liquidität fehlt es hingegen, wenn der Mieter substantiiert Einwendungen vorträgt, die nicht haltlos sind. Diese Einwendungen und Einreden

sind vom Mieter nur glaubhaft vorzubringen und nicht zu beweisen. Sind aufwändige Prüfungen erforderlich, liegt kein liquider Sachverhalt im Sinne von Art. 257 ZPO vor. Dann ist ein ordentlicher Prozess ohne Beweisbeschränkung erforderlich. Das ist etwa dann der Fall, wenn unklar bleibt, was genau die Parteien vereinbart haben und sich das nur durch ein ausgedehntes Beweisverfahren, namentlich durch die Einvernahme von beantragten Zeugen, eruieren liesse. In diesen Fällen tritt das Gericht auf das Ausweisungsgesuch über den Rechtsschutz in klaren Fällen im summarischen Verfahren nicht ein (Art. 257 Abs. 3 ZPO).

## RECHTSKRÄFTIGER ERSTRECKUNGSVERGLEICH.

Ein liquider Fall liegt demgegenüber dann vor, wenn vor Mietgericht oder Schlichtungsbehörde in einem Kündigungsschutzverfahren die Parteien eine Vereinbarung über die Erstreckung des Mietverhältnisses geschlossen und damit einen gerichtlichen Vergleich geschlossen haben. Dieser hat die Wirkung eines rechtskräftigen Entscheids (Art. 241 Abs. 2 ZPO). Materielle und prozessuale Mängel eines Vergleichs können in der Folge nur mit dem ausserordentlichen Rechtsmittel der Revision geltend gemacht werden. Gegen einen Vergleich stehen weder die Berufung und Beschwerde nach ZPO noch die Beschwerde nach Bundesgerichtsgesetz offen (BGer 4A.605/2012 vom 22. Februar 2013, E. 1.3). Ist die Kündigung durch gerichtlichen Vergleich in Rechtskraft erwachsen, braucht es für das spätere Ausweisungsverfahren auch keine separate Rechtskraftbescheinigung. Die Rechtskraft des gerichtlich geschlossenen Vergleichs steht aufgrund der erwähnten Rechtsprechung offensichtlich fest. Somit liegt ein klarer Fall vor, welcher die Ausweisung als Rechtsschutz in klaren Fällen im summarischen Verfahren zulässt.

**AUSWEISUNG NACH ORDENTLICHER KÜNDIGUNG.** Der Rechtsschutz in klaren Fällen gemäss Art. 257 ZPO im summarischen Verfahren kann grundsätzlich auch für die Ausweisung des Mieters nach einer rechtskräftigen ordentlichen Kündigung des Mieters verlangt werden (OGer AG vom 17.10.2011 in: CAN 1/2012 Nr. 6; MRA 2010 S. 111 ff.). Dies ist auch mit dem Willen des Gesetzgebers vereinbar,

welcher eine Verstärkung des Gläubigerschutzes bewirken wollte, und zwar vor allem in dringlichen Fällen wie der Mieterausweisung.

**FAZIT.** Im Urteil vom 10. Januar 2013 (4A.495/2012) bestätigt das Bundesgericht den erwähnten Grundsatz, dass auch unter neuer ZPO die Erwirkung einer Mieterausweisung nur bei einem sog. klaren Fall im summarischen Verfahren und damit in einem «schnelleren Verfahren» mit Beweismittelbeschränkung zu ermöglichen ist (Art. 248 lit. b i.V.m. Art. 257 ZPO). Demnach sind einzig Fälle wie ein unbestrittener oder sofort (mit Urkunden) beweisbarer Sachverhalt und zusätzlich klarer Rechtslage (Art. 257 Abs. 1 ZPO)

direkt vom Ausweisungsrichter im summarischen Verfahren zu behandeln. Das Gericht kann auf die Durchführung einer zeitraubenden Verhandlung verzichten und aufgrund der Akten entscheiden (Art. 256 Abs. 1 ZPO). Demgegenüber sind alle nicht liquiden und somit nicht auf Anhieb klaren Fälle wie üblich erstinstanzlich bei der Schlichtungsbehörde in Mietsachen zu beantragen und dann gegebenenfalls an das Mietgericht im ordentlichen Verfahren zu ziehen. Das bedeutet, dass bei der Mieterausweisung immer vorab zu prüfen ist, ob es sich um einen sog. klaren Fall im Sinne von Art. 248 lit. b i.V.m. Art. 257 ZPO handelt. Danach richtet sich dann die einzuschlagende gerichtliche Verfahrensart. Als Streitwert für das Aus-

weisungsverfahren wird von sechs Monatsmietzinsen ausgegangen (Entscheid OGer ZH OF120066 vom 9. Januar 2013, E.6). ●



**LIC.IUR. CHRISTOPHER TILLMAN LL.M.**

Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, [www.legis-law.ch](http://www.legis-law.ch)



**LIC.IUR. DANIEL REUDT**

Rechtsanwalt, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, [www.legis-law.ch](http://www.legis-law.ch)

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



Medienpartner



immobilia

Veranstalter



# Innerfamiliäre Nachfolgeregelung

Ein Unternehmer hängt emotional an seinem Unternehmen und identifiziert sich stark mit ihm. Oftmals setzt er den Übergang seines Lebenswerkes an seinen Nachfolger mit einem Werteverlust seiner eigenen Person gleich.



Der Generationenwechsel im Unternehmen verläuft nicht immer harmonisch (Foto: istockphoto.com).

ROLF DÜGGELIN\*

**LOSLASSEN IST SCHWER.** Der Unternehmer fürchtet, mit der Abgabe der Führungsübergabe überflüssig zu werden und fortan zum alten Eisen zu gehören. Vielleicht fehlen Hobbys, die die zeitliche, soziale und emotionale Lücke ausfüllen könnten. Vielleicht ist das Unternehmertum sein einziger Lebensinhalt, Lebenszweck und Lebenssinn. So können wertvolle Jahre verrinnen, ohne dass die Nachfolgeregelung angepackt wird.

Dieses Verhalten zieht entscheidende Nachteile nach sich. Eine notwendige Strukturbereinigung wird verpasst. Es wird zu wenig in neue Technologien, Maschinen und Werkzeuge investiert. Das Beziehungsnetz des alten Patrons wird nicht aufgefrischt. Der Personalbestand überaltert. Die Firma wird trotz noch guten Ergebnissen für einen Nachfolger immer uninteressanter. Wenn ein Sohn als bald 50-Jähriger immer noch darauf war-

tet, die Firma übernehmen zu dürfen, dann riecht das irgendwie komisch.

## » Vertrauen spielt in der Nachfolgeregelung eine zentrale Rolle.«

**EIN LANGFRISTPROJEKT.** Die Regelung der Nachfolge benötigt Zeit und muss seriös angegangen werden. Die Übergabe eines Unternehmens ist ein einmaliges oder seltenes Ereignis. Persönliche, familiäre, aber auch betriebswirtschaftliche, rechtliche, finanzielle und steuerliche Fragen bedürfen der Klärung. Eine Faustregel besagt, dass diese Vorbereitungen fünf bis zehn Jahre dauern.

Ein Unternehmer muss sich selber und seine Unternehmung analysieren,

muss Lösungsmöglichkeiten erarbeiten und beurteilen. Sollte sich eine innerfamiliäre

Nachfolgeregelung herauskristallisieren, darf er sich glücklich schätzen. Dies vereinfacht viele anstehende Fragen. Das Gespräch bleibt sozusagen in der Familie. Voraussetzung ist, dass man innerhalb der Familie offen und vertrauensvoll miteinander umgeht. Gerade bei der erbrechtlichen Diskussion zeigt sich schnell der Stand des Kommunikationsstils.

**ZEITPUNKT NICHT VERPASSEN.** Der Unternehmer soll seine Nachfolge planen, solange er noch über genügend Kraft und Selbstdisziplin verfügt. Wenn Freunde, Bekannte, Verwandte, Banken und Berater ironisch zu witzeln beginnen, ist es meist zu spät.

Umgekehrt sollte ein Nachfolger die volle Führungsverantwortung in einem Alter übernehmen können, in dem er noch Energie aufbringt und Innovationsideen umsetzt. Seine Ausbildung und praktische Erfahrung sind wesentliche Faktoren für den Zukunftserfolg. Zur guten Ausbildung zählt eine höhere Fachausbildung, allenfalls mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung. Erfahrung gewinnt man, indem man sich ein paar Jahre in anderen Unternehmen seine Sporen abverdient. Im Idealalter von 30 bis 35 Jahren nähert sich die Dynamik- der Erfahrungslebenskurve. Dann wird die Zeit reif.

**VERTRAUEN – EINE GRUNDVORAUSSSETZUNG.** Eine familieninterne Nachfolgeregelung stellt an den abtretenden Unternehmer

und an den Nachfolger hohe Anforderungen. Die Todsünde, dass der Nachfolger vom Vater mit sehr viel Verantwortung überhäuft wird, ohne gleichzeitig ebenso viele Kompetenzen zu erhalten, wird immer wieder begangen. Das Vertrauen spielt eine zentrale Rolle. Gesprächsbereitschaft und -fähigkeit vorausgesetzt, können alle persönlichen, familiären und geschäftlichen Fragen sachlich diskutiert werden. Geduld, Toleranz, Kompromissbereitschaft und Anerkennung sind die Schlüsselqualifikationen in vielen heiklen Diskussionen.

Wenn man es bis hierher geschafft hat, wenn der Vater den Sohn als vollwertigen Nachfolger betrachtet, wenn der Sohn weiss, dass er sich jederzeit vertrauensvoll an den Vater wenden

darf, wird der persönliche Lebenserfolg des Vaters vergoldet, der persönliche und geschäftliche Erfolg des Nachfolgers ermöglicht und ebenso die langfristige Erhaltung der Unternehmung. Auch dem langfristigen Familienfrieden wird eine grosse Chance gegeben. Nicht nur für Mütter und Ehefrauen ist diese Zielsetzung wichtig. ●

**\*ROLF DÜGGELIN**



Seit 25 Jahren bietet Rolf Düggelin seine Dienste an in der Kombination von betriebswirtschaftlicher Beratung und Mediation. Er vermittelt vor allem in Unternehmen und bei privaten Konfliktsituationen mit dem Ziel, Konflikte präventiv zu vermeiden und um erkannte Konflikte bereits in einem frühen Stadium professionell zu entschärfen. Die Entwicklung von einfachen Konfliktmanagement-Systemen gehört zu seinen Schwerpunkten.

ANZEIGE

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern  
und eine hohe Liquidität.

# Warum?

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

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

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

# Darum!

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

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

# Sonnenwärme tanken

Keine andere erneuerbare Energie hat in der Schweiz ein derart grosses Potenzial wie die Sonnenenergie. Während alle Scheinwerfer auf die Solarstromproduktion gerichtet sind, steht die Solarwärme in deren Schatten. Das soll sich ändern. Mit einem Masterplan.



Minergie-P-Wohnsiedlung Grossmorgen, Einsiedeln: 195 m<sup>2</sup> Sonnenkollektoren decken 80 Prozent des gesamten Warmwasser- und Heizwärmebedarfs (Bild:zvz).

ARMIN BRAUNWALDER\*

**GRÖSSTE SOLARTHERMISCHE ANLAGE.** Auf die Oberfläche der Schweiz strahlt pro Jahr über zweihundertmal mehr Sonnenenergie ein als das Land insgesamt an Energie verbraucht. Auf einen Quadratmeter heruntergerechnet, entspricht die Sonnenenergie hundert Litern Heizöl. Mit Photovoltaik und Solarthermie kann diese erneuerbare und unerschöpfliche Energie «geerntet» werden – in Form von Solarstrom und Solarwärme. Dafür braucht es keine zusätzlichen Landflächen. Auf Gebäudedächern und an Hausfassaden stehen für die Solarernte in der Schweiz rund 200 Mio. m<sup>2</sup> geeignete Flächen zur Verfügung. Davon wird

erst ein kleiner Bruchteil genutzt: Etwa 3 Mio. m<sup>2</sup> für die Solarstromproduktion und gut 1 Mio. m<sup>2</sup> für Sonnenkollektoren zur Erzeugung von Warmwasser. Ein Platzproblem gibt es also nicht – selbst wenn beide Solartechnologien gleichzeitig deutlich ausgebaut werden.

Wie beide Solartechnologien auf derselben Überbauung möglich sind, zeigt die Wohnsiedlung Grossmorgen in Einsiedeln. Hier wurde die grösste solarthermische Anlage der Zentralschweiz realisiert. Die sechs Mehrfamilienhäuser im Minergie-P-Standard verfügen über 195 m<sup>2</sup> Sonnenkollektoren. Sie decken 80% des Warmwasser- und Heizwärmebedarfs ab. Den

Rest liefern Wärmepumpen. Auf den Dächern der Wohnsiedlung produzieren zudem Photovoltaik-Panels auf einer Fläche von 475 m<sup>2</sup> pro Jahr mehr als doppelt so viel Strom, wie die Wärmepumpen verbrauchen. Mit der Wohnsiedlung scheint die realisierende Grossmorgen AG einen Nerv getroffen zu haben. Alle 50 Wohnungen seien vor Fertigstellung einzig aufgrund eines Eintrags auf der Plattform Homegate verkauft worden, so die Bauherrschaft.

**VON 1 AUF 15 MIO. QUADRATMETER.** Der Fachverband Swissolar setzt sich seit Jahren für die Förderung beider Solartechnologien ein. In der öffentlichen Wahrnehmung



## Ihre Schlüsselfigur im Immobilienportfolio!

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



www.markstein.ch



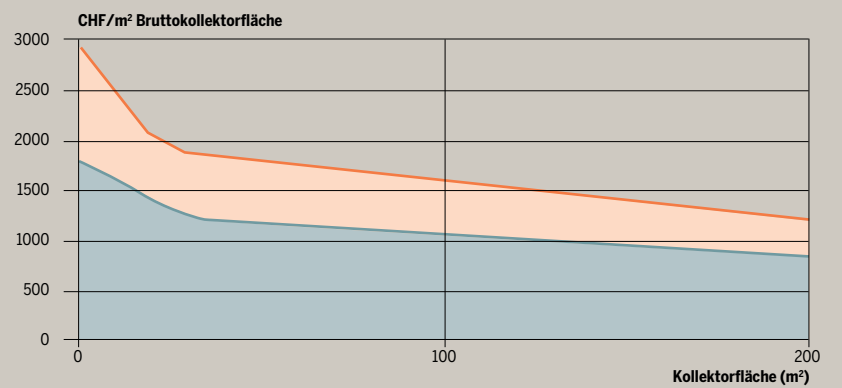
### KENNZAHLEN THERMISCHE SOLARANLAGE FÜR MEHRFAMILIENHAUS

Quelle: Swissolar

	kostenoptimiert	ertragsoptimiert
Anteil am Warmwasserverbrauch	30–50%	50–70%
Kollektorfläche / Person	0.5 – 1.0 m <sup>2</sup>	1.0 – 1.5 m <sup>2</sup>
Speichervolumen (Solar- und Bereitschaftsspeicher) / Person	50 – 80 Liter	80 – 150 Liter
Gestehungskosten	15 – 25 Rp./kWh	25 – 35 Rp./kWh

### JE GRÖßER DIE ANLAGE, DESTO TIEFER DIE ANLAGEKOSTEN

Investitionskosten für Solaranlagen mit Flachkollektoren inkl. Speicher (Minimum/Maximum; Quelle: Swissolar)



steht die thermische Nutzung der Sonnenenergie allerdings im Schatten der Solarstromproduktion. Dies, obwohl die Nutzung von Solarwärme klare Pluspunkte hat: Sonnenkollektoren helfen, fossile Energien einzusparen und den Stromverbrauch von Elektroboilern und -heizungen zu reduzieren. Pro Quadratmeter Sonnenkollektor können im Jahr 55 bis 80 Liter Heizöl, bzw. m<sup>3</sup> Gas oder 500 bis 700 kWh Strom eingespart werden. Solarwärme liefert somit einen wichtigen Beitrag für den Klimaschutz, für die Versorgungssicherheit und zum beschlossenen Atomausstieg.

Im Kontrast zu dieser Tatsache steht die Marktentwicklung. «Leider stagniert der Verkauf von Sonnenkollektoren seit 2010», sagt David Stickelberger, Geschäftsführer von Swissolar. Diese Tendenz ist nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Deutschland und in Österreich festzustellen. Swissolar geht nun mit einem Masterplan «Solarwärme Schweiz 2035» in die Offensive. Er zeigt auf, welche Schritte und Massnahmen es zur Ankurbelung des Marktes und damit zur verstärkten Nutzung des riesi-

gen Solarwärme-Potenzials braucht. Bis 2020 soll die heutige Kollektorfläche dreifach und bis 2035 auf rund 15 Mio. m<sup>2</sup> gesteigert werden. Das entspricht etwa der Fläche der Stadt Genf oder gesamtschweizerisch 1,7 m<sup>2</sup> pro Person. Swissolar schätzt, dass diese Fläche ausreicht, um bis 2035 mindestens 10% des dannzumaligen gesamten schweizerischen Wärmebedarfs mit Sonnenkollektoren zu decken.

Die grössten nutzbaren Potenziale ortet der Masterplan für Grossanlagen auf Dach- und Fassadenflächen von Mehrfamilienhäusern, Schulhäusern, Heimen, Gastronomie- und Hotelleriebetrieben oder Spitälern. «Um diesen Markt besser zu erschliessen, braucht es verstärkte finanzielle Anreize für Bauherren», erklärt Stickelberger. Bei Grossanlagen sei die Wirtschaftlichkeit oft von grösserer Bedeutung als bei kleinen Anlagen für Eigenheimbesitzer.

**KOSTEN SENKEN, QUALITÄT VERBESSERN.** Der Swissolar-Masterplan ist aber nicht alleine ein Ruf nach mehr Förderung für solarthermische Anlagen durch Bund und Kan-

tone. Der Fachverband nimmt auch sich selber und die Solarbranche in die Pflicht. Dabei geht es vor allem um Kostensenkung und Qualitätssicherung. So wird Swissolar die Preisunterschiede zum benachbarten Ausland analysieren. Das hat einen guten Grund: An der Fachtagung Solarwärme Schweiz von Ende Mai in Luzern legte die Expertin Sabine Perch-Nielsen von Ernst Basler + Partner dar, dass eine Sonnenkollektor-Anlage fürs Einfamilienhaus in der Schweiz rund doppelt so viel kostet wie in Deutschland oder Österreich. Dieser enorme Preisunterschied lässt sich nicht alleine durch höhere Schweizer Lohnkosten erklären. Was für Kleinanlagen gilt, dürfte auch für Grossanlagen zutreffen. In welchem Ausmass, wird die Swissolar-Analyse zeigen. Zudem soll mehr Transparenz geschaffen werden, indem das Bundesamt für Energie die Preisentwicklung von solarthermischen Anlagen veröffentlicht. Das soll den Druck auf Kostensenkungen stärken.

Der Masterplan ruft Produzenten von bestehenden Solarwärme-Systemen auf, diese konsequent zu vereinfachen und damit mitzuhelfen, Kosten zu senken. Der Weg führt hier über die Standardisierung der Anlagen, die Ausrichtung der Produkte auf eine möglichst einfache, kurze und fehlerfreie Installation sowie eine bessere Abstimmung der einzelnen Komponenten. Gleichzeitig soll insbesondere bei Grossanlagen der Qualitätssicherung verstärkte Aufmerksamkeit geschenkt werden. So müssen «Solarprofis» für Planung und Montage, die von Swissolar geprüft und akkreditiert werden, künftig höhere Anforderungen erfüllen. Stichprobenkontrollen der beiden Basel haben nämlich eine unbefriedigende Anzahl mangelhafter Kollektoranlagen zu Tage gebracht. ●

#### SOLARWÄRME-RATGEBER

Der Fachverband Swissolar hat den Ratgeber «Solarwärme für Mehrfamilienhäuser» herausgegeben. Er liefert nützliche Informationen zu technischen und finanziellen Fragen bei Grossanlagen. Weitere Informationen und Download: [www.swissolar.ch](http://www.swissolar.ch)



#### \*ARMIN BRAUNWALDER

Der Journalist BR, Braunwalder Energie-Kommunikation, Erstfeld, ist Projektleiter Öffentlichkeitsarbeit bei der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.), [www.energieeffizienz.ch](http://www.energieeffizienz.ch), [braunwalder@energie-kommunikation.ch](mailto:braunwalder@energie-kommunikation.ch)

# Vorausschauende Heizungssanierung

Viele Heizanlagen haben ihre Lebenserwartung bereits überdauert. Damit ist der Zeitpunkt gekommen, sich nach Ersatz umzusehen. Der rechtzeitige Austausch einer alten Heizung lohnt sich. Denn er erspart Ärger, Reparaturkosten und senkt die Energiekosten teilweise massiv.

## VOR- UND NACHTEILE DER ENERGIETRÄGER BEI HEIZUNGSSANIERUNGEN

Quelle: Pro Kamin

Energie	Heiztechnik	Vorteile	Nachteile	Investitionen	Energiekosten	Luftschadstoffe	CO <sub>2</sub>	Strombedarf
Heizöl	Kondensierender Wand- oder Standheizkessel, modulierend	Kleine Investitionskosten; Energiereserve vor Ort (Tank); mit Öko-Heizöl kaum Luftschadstoffe (Feinstaub, NO <sub>x</sub> , SO <sub>x</sub> )	CO <sub>2</sub> -Ausstoss (in energieoptimierten Gebäuden stark reduziert); Platzbedarf für Tank	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
Erdgas	Kondensierender Wand- oder Standheizkessel, modulierend	Kleine Investitionskosten; kein Platzbedarf für Brennstoff; kaum Luftschadstoffe (Feinstaub, NO <sub>x</sub> , SO <sub>x</sub> )	CO <sub>2</sub> -Ausstoss bei Erdgas (in energieoptimierten Gebäuden stark reduziert); Erdgasanschluss Voraussetzung.	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
Biogas	Kondensierender Wand- oder Standheizkessel, modulierend	Biogas ist CO <sub>2</sub> -neutral; weitere Vorteile: Siehe oben	Biogas noch nicht flächen-deckend verfügbar	■	■	■	■	■
Holz	Stückholzkessel	CO <sub>2</sub> -neutral; Wertschöpfung vollständig im Inland	Feinstaub und NO <sub>x</sub> (bei korrekt betriebenen Neuanlagen vernachlässigbar); Platzbedarf für Brennstoff	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
Pelletkessel	CO <sub>2</sub> -neutral; automatische Heizung	Feinstaub und NO <sub>x</sub> (sehr gering, da korrekter Betrieb durch Technik gewährleistet); Platzbedarf für Brennstoff	Feinstaub und NO <sub>x</sub> (bei korrekt betriebenen Neuanlagen vernachlässigbar); Platzbedarf für Brennstoff	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
Umweltwärme/ Strom	Luft/Wasser-Wärmepumpe	Relativ geringer Platzbedarf; einfacher Betrieb; ca. 2/3 kostenlose Umweltenergie; mit Öko-Strom CO <sub>2</sub> -neutral	Investitionskosten; ca. 30-35% Stromanteil; mit Strom aus Gas oder Kohle nicht CO <sub>2</sub> -neutral, mit Atomstrom keine vollständig erneuerbare Energie	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■
Solar	Thermische Solarkollektoren	Einfacher Betrieb; kostenlose Energie	Nur in Kombination mit weiterem Wärmeerzeuger	■	■	■	■	■
				■	■	■	■	■

Quelle: Pro Kamin

■ Vorteilhaft   ■ Mittelmässig   ■ Nachteilig



## Welcher Energieträger hat welche Vor- und Nachteile? – Eine Übersicht.

**HUBERT PALLA\* •** **SANIERUNGSTAU IM HEIZRAUM.** Die Lebenszeit einer Heizung beträgt durchschnittlich 15 bis 20 Jahre. In vielen Häusern sind aber Heizungen installiert, die schon weit über 20 Jahre im Keller stehen. Alte Heizkessel verbrauchen gegenüber modernen Geräten nicht nur mehr Energie, sie sind auch störungsanfälliger und oftmals sind die Ersatzteile nicht mehr erhältlich. Der fristgemässe Austausch der Heizung schützt deshalb die Hausbesitzer vor unangenehmen und teuren Überraschungen. Um das richtige Heizsystem auswählen zu können, sollte die Planung frühzeitig an die Hand genommen werden. Dabei sollte auch der Ersatz der Warmwassererzeugung in die Planung einfließen.

Moderne Heizsysteme sollten optimal auf die energetischen Bedürfnisse des Ge-

bäudes abgestimmt sein. Sie bestehen aus einem modulierenden und kondensierenden Heizkessel, einem Speicher (fürs Warmwasser und eventuell zur Heizungsunterstützung) und wenn sinnvoll, einer Solaranlage.

Der Ersatz einer veralteten Heizung, die meistens auch noch zu gross dimensioniert ist, kann sich sehr schnell lohnen, da der Energieverbrauch um bis zu 50% gesenkt werden kann. Bei der Auswahl des richtigen Heizsystems für Ihr Haus helfen Ihnen gerne die Energieberater des lokalen Erdgasversorgers. •



**\*HUBERT PALLA**  
Der Autor ist technisch-kommerzieller Berater des Verbandes der Schweizerischen Gasindustrie (VSG) und Redaktor der Gasette.

## WICHTIGE KRITERIEN FÜR DEN HEIZUNGSERSATZ

- Ist die Heizung älter als 15 Jahre?
- Gab es in den letzten Jahren Probleme mit der Heizung?
- Wurden die Abgaswerte bei der Feuerungskontrolle beanstandet?
- Ist der Kamin älter als 15 Jahre?
- Gab es in den letzten Jahren Probleme mit der Wassererwärmung?
- Ist der Boiler zur Warmwassererwärmung älter als 15 Jahre?
- Sind die Energiekosten Ihres Heizsystems in den letzten Jahren gestiegen?
- Wie hoch ist der Energieverbrauch pro Jahr?
- Sind die Stromkosten in den letzten Jahren gestiegen?
- Wie hoch ist der Stromverbrauch pro Jahr?
- Möchten Sie die Sonne als Energiequelle nutzen?
- Kann auf dem Dach eine Solaranlage platziert werden?
- Hat es im Keller genügend Platz für einen Speicher?
- Möchten Sie den Strom selber erzeugen?
- Bei einer Erdgas-Heizung: Ist das Gebiet/Haus ans Erdgas-Netz angeschlossen?



# STROMERZEUGENDE HEIZUNG ERSETZT ALTE ÖLHEIZUNG



Grosses Bild: Das renovierte und energetisch sanierte Haus in Thalwil. Rechts von oben nach unten: Die stromerzeugende Heizung Vitotwin 300-W. Der 400 l-Speicher für das Warmwasser. Der zum Vitotwin gehörende 750 l-Kombispeicher.



● 1880 erbaute die damalige Seidenweberei Schmid/Heer an der Isisbühlstrasse in Thalwil ein Kosthaus für Angestellte mit mehr als 13 Einzelzimmern, die mit kleinen Holzöfen beheizt wurden.

Einhundert Jahre später gab es die erste grössere Sanierung, bei dem die Einzelzimmer in drei Wohnungen umgewandelt wurden. Zudem erhielt das Riegelhaus neue Fenster mit Isolierverglasung, eine Innendämmung und Einzel-Elektrospeicheröfen in den Zimmern. 2012 wurde das Haus nach über

100 Jahren erstmals vollständig saniert. Neben dem Ersatz der nunmehr auch wieder über 30-jährigen Fenster wurde auch die Heizung erneuert. Die Besitzer, die Heer Company in Thalwil, wollten weg von den dezentral eingebauten und unwirtschaftlichen Elektroheizungen. Gerhard Witzig von Instateam Heizungen AG in Zürich plante nun eine besonders fortschrittliche Heizungszentrale. Nachdem man über 30 Jahre lang Strom zum Heizen bezogen hatte, drehte man den Spieß jetzt um: Nun liefert die neue Strom erzeugende Heizung mit dem Vitot-

win 300-W selber Strom, nämlich 1 kW und gleichzeitig auch 6 kW Wärme. Mit dem integrierten Zusatzbrenner wird die thermische Leistung auf 24 kW erhöht. Das genügt nach der Auswechslung der Fenster fürs gesamte Haus. Anstelle des Standard 750-Liter-Kombispeichers und 220 Liter Warmwasser-Produktion wurde ein 600-Liter-Heizungsspeicher (60/40°C) und fürs Warmwasser ein separater 400-Liter-Boiler eingebaut. Genügend Platz im Keller war vorhanden, und diese Lösung ist erst noch günstiger. ●

## BAU- UND ENERGIEKENNZAHLEN

Stand vor und nach der Heizungssanierung

	vorher	nachher
Baujahr / Sanierung	1880/1979	2012
Wärmebedarfsfläche	310 m <sup>2</sup>	310 m <sup>2</sup>
Energieverbrauch	80 000 kWh/a, ohne Warmwasser	60 000 kWh/a, mit Warmwasser
Stromerzeugung	-	ca. 3000 kWh/a
Heizlast	42 kW, ohne Warmwasser	21 kW, mit Warmwasser
Heizung	Holz, Elektrospeicheröfen	Vitotwin 300, 24 kW <sub>th</sub> , 1 kW <sub>el</sub>
Speicher	-	Heizungsspeicher 600 Liter, Boiler 400 Liter
Warmwassererzeugung	Elektroboiler	Heizung
Vorlauf-/Rücklauftemperatur	-	60°C / 40°C
Wärmeverteilung	Elektrospeicheröfen	Radiatoren
Abgasführung	-	LAS
Energieträger	Holz, Strom	Erdgas

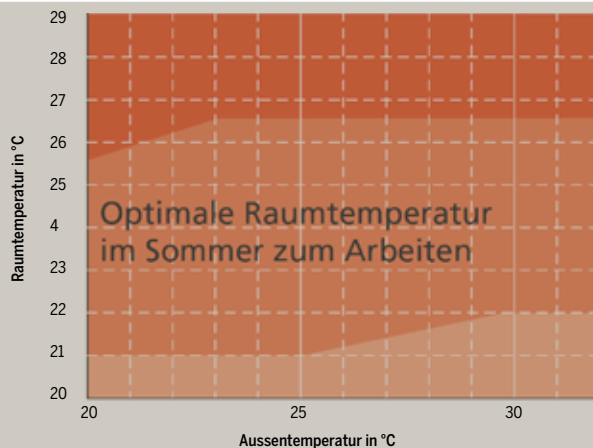
# Kühle Köpfe leisten mehr

Sommerliche Hochtemperaturen am Arbeitsplatz schränken die Leistungsfähigkeit spürbar ein. Für kühlere Büroräume braucht es aber längst nicht immer eine energieintensive Klimatisierung.



## OPTIMALE RAUMTEMPERATUR

In Abhängigkeit zur Aussentemperatur



Ein Ventilator macht die Hitze weniger drückend und braucht deutlich weniger Strom als ein Klimagerät (Bild: Fotosearch).

Rechts: Die «Behaglichkeitskurve» zeigt im mittleren Bereich die optimale Raumtemperatur zum Arbeiten im Sommer (Quelle: SIA).

THOMAS LANG\*

**ABNEHMENDE LEISTUNGSKURVE.** Wie gut wir arbeiten, hängt auch davon ab, ob wir uns bei der Arbeit behaglich fühlen oder nicht. Ein Faktor dafür ist das Raumklima und speziell die Temperatur. Wenn im Hochsommer das Thermometer gegen 30°C und mehr steigt, beeinflusst das unsere Leistungsfähigkeit. Was wir aus eigener Erfahrung kennen, belegt auch die Wissenschaft. Eine Studie von Forschern der Helsinki University of Technology (Finnland) und der Lawrence Berkeley National Laboratory (Berkeley, USA) zeigt, dass sich ab 25°C Raumtemperatur ein spürbarer Leistungsabfall von 2% pro Grad Celsius bemerkbar macht. Steigt das Thermometer auf 30°C, so verringert sich die Leistungsfähigkeit um 10%.

**RAUMTEMPERATUR DER JAHRESZEIT UND DEM WETTER ANPASSEN.** Gleichzeitig kommt die Studie aber auch zum Schluss, dass es bezüglich Leistungsfähigkeit nicht sinnvoll ist, einen Raum auf unter 25°C zu kühlen, wenn draussen die Sommerhitze brütet. Zumal pro 1°C tiefere Raumtemperatur sich Energieverbrauch und Energiekosten der Kühlung um 3% erhöhen.

So empfiehlt auch das Wirtschaftssekretariat für Arbeit seco in der Wegleitung zur Verordnung 3 zum Arbeitsgesetz, dass bis zu einer Raumtemperatur von 24°C auf eine Kühlung generell verzichtet werden sollte. Das behagliche und

«leistungsfördernde Wohlfühlklima» ist stark von der Aussentemperatur abhängig und bewegt sich in einer Bandbreite von zwischen 22 und 26 Grad (siehe Grafik). Ausschlaggebend ist dabei, dass der Unterschied zwischen innen und aussen nicht zu hoch ist. Das seco empfiehlt, dass der Unterschied in der Regel nicht grösser als 4 bis 8°C ist. Bei Temperaturen von 34°C ist es also richtig, die Raumtemperatur auf 26°C einzustellen.

**„Kleinklima-Geräte sind Stromfresser, deren Einsatz gut überlegt sein will.“**

**ANGENEHMES RAUMKLIMA DANK RICHTIGEM VERHALTEN.** Auch wenn Hitzetage für die Arbeit unangenehm sind, die Regel sind sie in den hiesigen Breitengraden nicht. Die Messungen von Meteoschweiz zeigen: Im Schnitt verzeichnen wir im Schweizer Mittelland rund 45 Sommertage, an denen die Temperatur über 25°C steigt. Und nur gerade an 10 Hitzetagen im jährlichen Durchschnitt steigt das Thermometer über 30°C.

Das heisst nun aber nicht, dass an diesen Tagen nichts gegen die Wärme unternommen werden soll oder kann. Denn schon einige einfache Verhaltensregeln tragen zu einem angenehmen Raumklima bei. Besonders wirkungsvoll ist es, wenn Räume rechtzeitig beschattet und die Fenster über Nacht offen gelassen respektive schräg gestellt werden. Sofern dies kein Sicherheitsrisiko darstellt, können Büros und Wohnungen so mit der Nachtluft gut ausgekühlt werden. Übrigens: Im Sommer ist die Luft vor Sonnenaufgang am kühlfsten. Sobald die Sonne aber auf die Fassade brennt, heisst es: Fenster zu und Sonnenschutz runter. Zudem hilft es, alle elektrischen Geräte, die Wärme abgeben, auszuschalten, wenn sie nicht gebraucht werden. Man spricht dabei von der Verringerung der inneren Abwärme.

**VENTILATOR: OFT EINE KOSTENGÜNSTIGE UND WIRKSAME LÖSUNG.** Wenn alles nicht mehr hilft, versprechen Ventilatoren und Kleinklima-Geräte «Linderung». Sind es nur einige wenige Tage im Jahr, an denen die Raumtemperatur wirklich unangenehm hoch ist, kann ein Ventilator eine effiziente, kostengünstige und wirksame Lösung sein. Wenn die Ventilatoren noch mit einem Schwenkmechanismus ausgestattet sind, steigert dies die Behaglichkeit im ganzen Raum spürbar, auch wenn sich die effektive Temperatur nicht verändert.

## STROM SPAREN IM SUPERMARKT

Denn die Luftbewegung des Ventilators verringert das Schwitzen, und die Raumtemperatur wird als tiefer empfunden.

Zu Diskussionen führt immer wieder der Einsatz von Kleinklima-Geräten. Auch wenn die Energieeffizienz dieser Geräte in den vergangenen Jahren spürbar besser geworden ist, bleiben sie Stromfresser, deren Einsatz gut überlegt sein will. Solche Klimageräte sollten sehr gezielt und nur für Räume eingesetzt werden, die auch wirklich regelmässig genutzt werden. Es genügt, dass sie ein bis zwei Stunden vor der Nutzung des Raums eingeschaltet werden. Sie sollten so platziert sein, dass die Luft frei zirkulieren kann. Zudem müssen Türen und Fenster unbedingt geschlossen sein, damit die kühle Luft im Raum bleibt und keine Wärme von aussen einströmt.

**VOR DEM KAUF DIE PASSENDE LÖSUNG EVALUIEREN.** Bei den Kleinklima-Geräten unterscheidet man zwischen den Kompakt-Klimageräten (Monoblock) und den Split-Klimageräten. Die Kompakt-Klimageräte sind bequem transportierbar. Die sogenannten Split-Klimageräte werden fest installiert. Im Raum wird das Innengerät (mit einem Wärmetauscher und einem Ventilator) montiert und draussen, an der Aussenwand oder auf dem Balkon, das Aussengerät (mit Wärmetauscher, Kompressor und Ventilator).

Die Split-Geräte schneiden punkto Energieeffizienz besser ab als die Monoblocks. Doch die Installation muss durch einen ausgewiesenen Kälte-Fachmann erfolgen, damit die Kälteleitung korrekt gelegt wird. So oder so lohnt es sich, bei der Neuanschaffung eines Kleinklima-Gerätes die Energieetikette zu beachten. Diese gibt Auskunft zur Energieeffizienz und zum Geräuschpegel. Alle Tipps zum richtigen Verhalten und Vorgehen beim Kühlen von Häusern, Wohnungen und Büros im Hochsommer finden Sie im Merkblatt «Angenehmes Raumklima – 5 Tipps für den Sommer» der Kampagne effiziente Kälte unter [www.effizientekaelte.ch](http://www.effizientekaelte.ch). ●



Die Kampagne effiziente Kälte hat für Supermarktbetreiber ein Merkblatt zur Nachrüstung von Pluskühlmöbeln mit Glastüren erarbeitet.

● **Supermärkte brauchen im Sommer wie im Winter gut funktionierende Kälteanlagen für die Kühlung von Lebensmitteln, koste es, was es wolle. Und das kann ganz schön viel sein.**

In einem Supermarkt gehen zwischen 50 und 75% der gesamten Elektrizitätskosten aufs Konto der Kühlung. So fallen pro Laufmeter eines Kühlmöbels an einer zentralen Kälteanlage jährliche Stromkosten von 700 bis 1000 CHF an. Stecker fertige Anlagen wie zum Beispiel Aktionstruhen brauchen jedes Jahr Strom für 1000 bis 1200 CHF.

Grosse Supermärkte entwickeln zwar neue, energieeffiziente Ladenkonzepte, die unter anderem auch modernste Kühlanlagen mit klimaschonenden Kältemitteln einsetzen. Doch in der Regel wird die kältetechnische Einrichtung nicht von heute auf morgen kom-

plett ersetzt. Daher ist das Nachrüsten von Pluskühlmöbeln (Fleisch, Milch- und Convenience-Produkte) mit Glastüren eine gute Möglichkeit, um den Energieverbrauch in Supermärkten mit einem vernünftigen Aufwand und einer kurzen Amortisationszeit zu senken. Denn mit dem Nachrüsten der Pluskühlregale kann der Stromverbrauch um bis zu 45% gesenkt werden. Pro Laufmeter Regal und Jahr sind das zwischen 200 und 300 CHF, die eingespart werden können.

Die bisherigen Erfahrungen mit solchen Projekten zeigen eine sehr gute Akzeptanz bei den Konsumentinnen und Konsumenten – Produkte hinter Glas werden oftmals hochwertiger und hygienischer eingeschätzt. Zudem wird das Ladenbild – etwa auch zusammen mit einer modernen LED-Beleuchtung – aufgewertet. ●


Passende Logos und mehr für Ihre Projekte...



- IMMOTOOLS  
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION
- BUSINESSIMAGES  
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN
- IMMOCAM  
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO
- IMMOSEVER  
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20

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



# ANROSAN: ERSTES ZERTIFIZIERTES SYSTEM ZUR SANIERUNG VON TRINKWASSERLEITUNGEN.

Die öffentliche Wasserversorgung liefert uns Trinkwasser in bester Qualität bis zum Haus – Wie es aus dem Hahnen kommt, hängt jedoch vom Zustand der Leitungen im Haus ab. ANROSAN schützt Trinkwasserleitungen in Gebäuden mit einer rein mineralischen Beschichtung aus Zement vor Korrosion und Leckagen – sanft und nachhaltig. ANROSAN ist das erste zertifizierte Verfahren zur Sanierung von Trinkwasserleitungen und erfüllt nachweislich die anerkannten Regeln der Technik nach DIN-Certco sowie alle gesetzlichen Anforderungen in der Schweiz.

Trinkwasserleitungen haben eine begrenzte Lebensdauer. Stahlrohre leiden unter Rost, Kupferleitungen neigen zu Lochfrass, Kunststoffrohre verspröden. Schadstoffe aus alternden Trinkwasserleitungen können unsere Gesundheit gefährden. Korrosion, Lochfrass oder Versprödung führen aber auch jährlich zu zahlreichen Leitungsbrüchen. Für Hausbesitzer und Mieter ist dies ärgerlich und mit viel Aufwand und Kosten verbunden.

## Lieber eine rechtzeitige Analyse als eine Baustelle im Haus

Trinkwasserleitungen können saniert werden. Die Investition schützt die Wasserqualität und erhöht die Sicherheit bezüglich Leitungsbrüchen und Wasserschäden. Bei Installationen, die 20 bis 30 Jahre alt sind, lohnt sich eine Zustandsanalyse. Die Experten der Naef GROUP untersuchen die Installationen und stellen fest, welche Materialien verbaut wurden und in welchem Zustand sich diese befinden.

## «Anrosan ist das weltweit erste nach DIN-Certco zertifizierte System zur Sanierung von Trinkwasserleitungen im Gebäude»



Korrosion und Verschlämung setzen den Rohren zu, nach einer Behandlung durch die Naef GROUP sind sie so gut wie neu.



Reinstes Trinkwasser, frei von Epoxidharz

## Die Naef GROUP ist das Original

Bis Mitte der Achtzigerjahre galt das Ersetzen von defekten Rohrleitungen im Gebäude als einzige Lösung – bis Ingenieur Werner Näf die Rohrrinnensanierung erfand. Er testete unermüdlich die unterschiedlichsten Materialien und Methoden, bis er 1987 schliesslich das erste Rohrrinnensanierungssystem patentieren konnte.

## Trinkwasserleitungen sind Lebensmittelverpackungen

Mit ANROSAN gelang der Naef GROUP 2011 ein weiterer Durchbruch. ANROSAN ist die weltweit erste rein mineralische Beschichtung aus Zement, Quarzsand und Wasser zur Beschichtung von Trinkwasserleitungen im Gebäude. Sie lässt sich erstmals an allen Rohrmaterialien im Gebäude, Metall wie Kunststoff, anwenden. Im April 2013 hat ANROSAN als erstes System zur Sanierung von Trinkwasserleitungen erfolgreich alle Gesetzesanforderungen in der Schweiz erfüllt. Darüber hinaus hat die Naef GROUP gemeinsam mit DIN-Certco das erste Prüfverfahren für Systeme zur Sanierung von Trinkwasserleitungen entwickelt, welches die anerkannten Regeln der Technik belegt. ANROSAN ist als erstes Verfahren in diesem Bereich nach

DIN-Certco zertifiziert. «Trinkwasserleitungen sind nichts anderes als Lebensmittelverpackungen und unterliegen dem Lebensmittelgesetz. Unser Trinkwasser verdient höchste Qualität», erklärt Firmengründer Werner Näf.

## Mensch, Wasser, Wärme

Die Naef GROUP setzt den Standard und denkt dabei zuerst an den Mensch und kümmert sich dann um Trinkwasser und Wärme. Mit technisch hochwertigen Innovationen löst die Naef GROUP Probleme, ohne neue zu schaffen. Denn Werterhaltung von Immobilien und Sicherheit für die Kunden stehen im Zentrum des Denkens und Handelns der Naef GROUP. Das macht die Naef GROUP einzigartig.

Mit den Bereichen HAT-System (Sanierung von Fussbodenheizungen) HAT-Service (Unterhalt von Heizsystemen), JK-System (Einfräsmethode für Fussbodenheizungen), ANROSAN (Sanierung von Trinkwasserleitungen) und Pipefinder (Detektion von Leitungsführungen und toten Leitungen) bietet die Naef GROUP ein umfassendes Dienstleistungsangebot für die Sanierung von Rohrleitungen im Haus – von der Analyse über die Umsetzung bis zum Service.



Naef GROUP  
Näf Tech AG

Wolleraustrasse 41  
CH-8807 Freienbach  
Telefon +41 44 786 79 00

Gratis-Hotline:  
0800 48 00 48

www.anrosan.com  
info@naef-group.com



# Gute Luft für mehr Wohlbefinden

80 bis 90% unserer Zeit verbringen wir in geschlossenen Räumen. Für das Wohlbefinden spielt die Qualität der Raumluft und die thermische Behaglichkeit eine nicht unerhebliche Rolle. Längst weiss man dabei um die positive Wirkung raumluftechnischer Anlagen.



Die Raumluft ist ein wesentlicher Wohlfühlfaktor.

SILVIO BESIO\* ●

**LUFTQUALITÄT ENTSCHEIDET.** Wissenschaftliche Studien belegen, dass die Luftqualität nicht nur Einfluss auf das sensorische Empfinden und die Behaglichkeit der Raumnutzer hat, sondern auch auf ihre Gesundheit und Leistungsfähigkeit. In Bürogebäuden ist gute Raumluftqualität mittlerweile Massgabe für Arbeitsplatzqualität und zugleich Motivationsschub für die Mitarbeiter. In Schultests wurde der Einfluss der Aussenluft auf die schulischen Leistungen messbar nachgewiesen. Man hat herausgefunden, dass durch ausreichende Aussenluftzufuhr die Lösungsgeschwindigkeit der Schüler bei Rechenaufgaben um bis zu 14% gesteigert werden konnte. Auch die Fehlzeiten der Schüler wurden mit dem Einbau maschineller Lüftungsanlagen spürbar reduziert. Mikrobielle Verunreinigungen, meist von den Raumnutzern selbst «eingeschleppt», so zeigen wiederum andere Untersuchungen, können gerade bei Kindern ernsthafte Gesundheitsprobleme verursachen. Deshalb ist neben einer ausreichenden Luftzufuhr auch die Filterung der Raumluft von grosser Wichtigkeit. Eine effektive Filterung der Zuluft, die bei Fensterlüftung so nicht möglich ist, vermeidet nicht nur Feinstaub- oder Schadstoffbelastungen, sondern hält auch Pollen fern von Allergikern.

**WAS MACHT GUTE LUFT AUS?** Bei der maschinellen Belüftung und Klimatisierung von

Räumen sind es die folgenden Faktoren, die die Behaglichkeit des Menschen in Räumen beeinflussen\*:

- Luftaustausch (Aussenvolumenstrom pro Person 20–40 m<sup>3</sup>/h, s. DIN EN 13779)
- Luftgeschwindigkeit/-bewegung (< 0,2 m/s)
- Luftreinheit (Aerosole und Gerüche)
- Luftfeuchte (30–60%)
- Lufttemperatur (22–26° C)

Neben einer ausreichenden Luftversorgung ist eine möglichst turbulenzfreie Einbringung der Luft wichtig für das Wohlbefinden in Räumen. Starke Luftbewegungen, wie man sie beispielsweise von den Lüftungsdüsen in der Flugzeugkabine kennt, werden als unangenehm empfunden. Die Art der Luftführung durch speziell konstruierte Luftauslässe bzw. die Art der Luftverteilung sorgen deshalb für eine Minimierung der Zugerscheinungen. Der dritte wesentliche Wohlfühlfaktor ist die Qualität der Luftaufbereitung. Luftfilter reinigen zum einen die atmosphärische Frischluft von festen und flüssigen Verunreinigungen. Zum anderen sorgt eine Be- oder Entfeuchtung der Luft für eine als angenehm empfundene relative Luftfeuchtigkeit. Schliesslich wird die Luft in den meisten Fällen nicht nur gekühlt, sondern vielfach auch erwärmt. Die raumluftechnischen Anlagen sorgen so für wohltemperierte Räume.

**DIE EFFIZIENZ INNOVATIVER RAUMLUFTECHNISCHER SYSTEME.** In Zeiten knapper werdender Ressourcen und wachsenden Umwelt- und Klimaschutzes ist neben der Leistungsfähigkeit des Systems die Energieeffizienz raumluftechnischer Anlagen im Fokus der Planer. Ein wichtiger Effizienzfaktor ist dabei die sogenannte bedarfsgerechte Regelung. Sie steuert die Raumlufttechnik, damit nur soviel Luft zugeführt wird, wie gerade benötigt wird. Den Luftmengenbedarf wiederum ermitteln Sensoren, indem sie beispielsweise den CO<sub>2</sub>-Gehalt der Raumluft messen und ihn kontinuierlich an die Leitstelle der Gebäudeautomation melden.

In Gebäuden mit hohen thermischen Lasten – wie in Bürogebäuden, die durch die Wärmeabgabe von Computern, Maschinen und Beleuchtungssystemen sowie Glasfronten verursacht werden –, kommen mittlerweile vermehrt zentrale oder dezentrale Luft-Wasser-Systeme (Luftzufuhr direkt durch die Fassade, keine Luftkanäle

erforderlich) dort zum Einsatz, wo bei Nur-Luft-Systemen grosse Luftströme zur Kühlung erforderlich wären. Ebenso haben sie sich in der Sanierung bestehender Gebäude bewährt. Sie haben den Vorteil, dass Wärme- und Kühlleistung unabhängig vom Aussenluftstrom dimensioniert werden können. Ausserdem transportiert das Medium Wasser Energie viel effizienter als Luft. So wird bei gleicher Heiz- oder Kühlleistung weniger Energie verbraucht. Luft-Wasser-Systeme haben zudem einen geringeren Platzbedarf.

**INTEGRIERTE PLANUNG FÜR INDIVIDUELLE LÖSUNGEN.** In enger Kooperation mit den Partnern stimmen sich die Produktverantwortlichen bei Trox Hesco oft schon in einer sehr frühen Planungsphase mit Architekten und Planern ab. So wurde beispielsweise für die Sanierung einer Schule in Zusammenarbeit mit den Planungsverantwortlichen eine massgeschneiderte dezentrale Lösung entwickelt. Mit Luft-Wasser-Geräten, die passgenau in den Nischen der geplanten Fensteranlagen Platz fanden, wurde nicht nur eine sehr effiziente Klassenzimmerbelüftung geschaffen, sondern darüber hinaus eine überaus ästhetische: Die Verkleidungen wurden mit den Architekten zusammen gestaltet. Die frühe Einbindung in den Planungsprozess sorgte zudem zu einem späteren Zeitpunkt für die problemlose und zeitoptimierte Installation der Lüftungsanlage, weil die Anschlüsse bereits vorgesehen waren. ●

\* Richtwerte, die zum Beispiel je nach Jahreszeit oder Tätigkeit variieren (sitzend, stehend, schwer körperlich arbeitend) und sich auch gegenseitig beeinflussen können (Feuchte- und Temperaturempfinden).

## SPEZIALISTEN FÜR BELÜFTUNG UND KLIMATISIERUNG

Trox Hesco Schweiz AG ist eine Tochter der Trox Group mit Sitz in Deutschland. Das Unternehmen mit Sitz in Rüti ZH blickt 2013 auf eine 150-jährige Firmengeschichte zurück, die 1863 mit einer Schlosserwerkstatt für Baubeschläge und Eisenwaren als Grundstein für die heutige Firma Trox Hesco Schweiz AG begann. Das Unternehmen ist als Systemanbieter im Fachgebiet Komponenten für Lüftungs- und Klimaanlage über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Rund 120 Mitarbeiter entwickeln, produzieren und vermarkten Systeme für die Raumluftverbesserung.



\*SILVIO BESIO

Der Autor ist Produktmanager Lufttechnik bei Trox Hesco Schweiz AG, Rüti ZH.

# Das war top!

75 Teilnehmende besuchten vom 16. bis 18. Juni 2013 den dritten SVIT Summer Campus in Pontresina. Die Teilnehmenden profitierten bei viel Sonnenschein und angenehmen Temperaturen von einem umfassenden Update zum Schwerpunktthema Bewirtschaftung.



Phantastische Bergkulisse, geballte Fachinformation und informelle Atmosphäre – das Erfolgsrezept des Svit Summer Campus.



**RED.** ● .....  
**FOKUS AUF BEWIRTSCHAFTUNG.** Worauf ist bei der Rückgabe eines Mietobjekts zu achten? Welche Marketing-Tipps helfen bei der Vermietung von schwierigen Mietobjekten? Was ist neu bei der Vertragsgestaltung im Mietrecht? Antworten gaben u. a. die Immobilienrechtsexperten von Wenger Plattner Rechtsanwälte am SVIT Summer Campus in Pontresina, der dieses Jahr von A bis Z auf die Weiterbildung von Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter ausgerichtet war. In zwei Tagen besuchten die Bewirtschaftungsexperten im Kongresszentrum Rondo in Pontresina sechs Intensiv-Workshops, profitierten von drei Impuls-Referaten und wurden da-

bei von Schwingerkönig und Unternehmer Jörg Abderhalden als Motivationscoach begleitet. Abderhalden punktete bei den Teilnehmenden mit seinem bodenständigen und sympathischen Auftreten. Weitere Referate hielten Immomarketingexperte Stephan Wegelin, Verhandlungstrainer Leo Martin und Versicherungsfachmann Bernhard Fröhlich. Veranstaltet wird der SVIT Summer Campus vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz, dem Dachverband der Schweizer Immobilienbranche. ●

**SVIT-CAMPUS 2014**

Der nächste SVIT-Campus in Pontresina findet vom 19. – 21. Oktober 2014 statt.



# Ein Prost auf den Prüfungserfolg

Ende Mai durften sich 226 von total 339 zur Berufsprüfung Immobilien-Bewirtschafter nach alter und neuer Prüfungsordnung angetretenen Aspiranten auf dem Zugersee feiern lassen.



Hanspeter Burkhalter, Präsident der Prüfungskommission, und die drei Diplomierten mit Bestnote.

ADRIAN WIPF\* • .....

## FACHGEBIET IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG.

Beim Fachgebiet Immobilienbewirtschaftung handelt es sich um den Kernbereich im Immobilienwesen. Jede Immobilie muss betreut und unterhalten werden. Den Grundstock des Fachwissens hierfür eignen sich die Teilnehmer des Lehrgangs in mehreren Monaten an verschiedenen Schulen in der Schweiz an.

Im Berufsalltag liegen dann aber die Herausforderungen oft nicht nur in fachlicher, sondern auch in betreuerischer Hinsicht auseinander. Nicht selten übt der Bewirtschafter eine verbindende Funktion zwischen dem Auftraggeber und dem Kunden resp. Mieter aus, wobei es nebst menschlichen auch immer mehr rechtliche Aspekte zu kennen und zu beachten gilt. Ein interessanter Alltag ist garantiert.

**PRÜFUNG.** Die Prüfung fand wegen des aktuellen Wechsels zur neuen Prüfungsordnung noch doppelt – ein Mal nach altem und ein Mal nach neuem Reglement – statt. Nach dem alten Modell wurden 90 Teilnehmer geprüft, von denen 75 (darunter über-

proportional viele Damen) die Prüfung bestanden.

Nach dem neuen Modell wurden insgesamt 249 Teilnehmer geprüft, von denen 151 bestanden, dies bei gleicher Quote nach Aufteilung nach Geschlecht. Es wurde spekuliert, ob die Prüfung nach neuer Methode in Anbetracht der eher tiefen Erfolgsquote von etwas über 60% etwas

## „Ein interessanter Berufsalltag für die diplomierten Immobilien-Bewirtschafter ist garantiert.“

schwieriger als in den Vorjahren gewesen sein könnte. Die Prüflinge, welche bestanden haben, können auf alle Fälle umso stolzer auf ihre Leistung sein!

**PRÜFUNGSFEIER.** Erstmals wurde eine Prüfungsfeier auf einem Schiff durchgeführt. Etwa 250 Personen fanden sich auf der MS Rigi am Zuger Schiffshafen ein. Die

Ansprache hielt Hanspeter Burkhalter, Präsident der Prüfungskommission. Er ehrte alle Absolventen – namentlich die drei Besten mit der Durchschnittsnote 5,1: Vera Frank, Simone Gasser und Matthias Bigler.

Ebenfalls wurden die zahlreichen Mitarbeitenden verdankt, welche besonders in dieser Übergangszeit der beiden

Prüfungsordnungen einen sehr grossen Aufwand und viel Effort betrieben haben.

Alle Anwesenden wurden während des ganzen Abends mit Getränken und einem vielseitigen Apéro riche verköstigt. Die ausgelassene Stimmung zeigte die Entspannung der Gäste nach einer langen Zeit voller Einsatz und Entbehrungen. Gratulation auch seitens der Schweizerischen Fachprüfungskommission SFPK! •

Bilder zur Prüfungsfeier finden Sie auf: [www.sfpk.ch](http://www.sfpk.ch)

\*ADRIAN WIPF

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





# Energie- sparend?

Jetzt vom  
500 Franken  
Atlis Energiebonus  
profitieren und  
dazu Energie  
sparen!

Die Lösung für Ihr Kalkproblem liegt  
nun ganz nah! Wir haben den idealen  
Vorschlag für weiches Wasser:

- Ohne grosse Investition – mit unserem bewährten Angebot «Benutzen statt Kaufen» geniessen Sie die Vorzüge einer Enthärtungsanlage für einen geringen Monatsbetrag
- Das alles ist inbegriffen: Benutzung, Salzlieferrung, regelmässige Wartung, 100% Garantie und kompletter Service  
→ Sie müssen sich um fast nichts mehr kümmern!
- Sie sorgen für die Werterhaltung Ihrer Liegenschaft
- Sie verhindern verkalkte Armaturen, Geräte und Duschköpfe
- Sie minimieren Ihren Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch
- Sie steigern Ihren Komfort spürbar
- Auch sehr attraktiv für Stockwerkeigentümergeinschaften



Doppelenthärtungsanlage  
Weichwassermeister® GSX

Falls Sie etwas gegen  
Kalk unternehmen  
wollen – verlangen Sie  
unverbindlich und  
kostenlos unser  
«Minilabor» zum  
Bestimmen Ihrer  
Wasserhärte oder  
lassen Sie sich beraten.

**Atlis AG**  
Schlössliweg 2-6  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00

**Atlis AG**  
Pumpwerkstrasse 25  
8105 Regensdorf  
Tel. 043 388 85 41

**grünbeck**  
Atlis AG · info@atlis.ch · www.atlis.ch

# Bewertung unter Unsicherheit

Der Valuation Congress der SEK vom 19. September widmet sich dem Schwerpunktthema Projektbewertung. Immobilien sprach mit SEK-Präsidenten David Hersberger.



Austragungsort des Valuation Congress 2013: Kultur- und Kongresszentrum Thun.

IVO CATHOMEN •

## Am Valuation Congress vom 19. September steht das Thema Projektbewertung im Zentrum. Um was geht es?

Das Thema Projektbewertung ist sehr aktuell. In den letzten Jahren hat die Zahl der Bauprojekte stark zugenommen, die bereits in der Planungs- oder Bauphase bewertet werden sollen. Bei der Bewertung von bestehenden Immobilien und von Immobilienprojekten gibt es Unterschiede. Deshalb haben wir Projektbewertung als Kongresssthema gewählt.

## Wer sind die Auftraggeber von Projektbewertungen?

Es sind üblicherweise die gleichen Auftraggeber wie auch bei bestehenden Immobilien. Oftmals benötigen Banken, die Finanzierungsgesuche von Kunden prüfen müssen, bereits in einem frühen Projektstadium eine Immobilienbewertung. Zum andern wollen institutionelle Anleger mit der Bewertung Investmentangebote prüfen. Sie verifizieren ihre internen Berechnungen mit einer externen, unabhängigen Meinung.

## Worin bestehen die Herausforderungen in der Bewertung eines Projektes in der Planungs- oder Bauphase?

Bei Projektbewertungen bestehen grössere Unsicherheiten als bei der Bewertung von realisierten Objekten. Zum Zeitpunkt der Bewertung stehen oftmals nur eingeschränkte Informationen zur Verfügung oder sie sind mit Bewilligungs-, Realisierungs- oder Erstvermietungsunsicherheiten verbunden. Je besser die Informationslage, desto präziser die Bewertung. Wenn bereits Projektpläne, eine Baubewilligung und Baubeschreibung vorliegt, können verlässlichere Annahmen getroffen werden als ohne. Die Qualität einer Projektbewertung hängt deshalb besonders stark auch von den verfügbaren Bau- und Immobilienbenchmarks ab. Der Bewertungsexperte muss u. a. eine verlässliche Prognose zum zukünftigen Mietpotenzial und Marktabsorption machen.

**Nach welchen Bewertungsmethoden wird bewertet?**  
Die Wahl der richtigen Bewertungsmethode hängt bei Projektbewertungen ebenfalls von der Objektart und Bewertungszweck ab. Neben dem Real-, Ertragswert- bzw. DCF-Verfahren ist oftmals auch die Rückwärtsrechnung, das sogenannte Residualwertverfahren verbreitet.

## Welche besonderen Fähigkeiten muss der Schätzungsexperte für eine Projektbewertung mitbringen?

Projektbewertungen sind oftmals besonders anspruchsvolle Bewertungen mit grossen Unsicherheiten. Deshalb sind neben dem bewertungsspezifischen Fachwissen auch möglichst umfassende Kenntnisse über Planung, Bau, Recht und Wirtschaft von Vorteil. Mit der Themenwahl am Valuation Congress möchten wir einen Beitrag zur Weiterbildung in der Immobilienbewertung liefern und den Fachaustausch fördern. ●

## IMMOBILIEN-MEDIATION ALS NEUER LEHRGANG

Ab September 2013 führt die SVIT Swiss Real Estate School (SRES) erstmalig einen Lehrgang zum Immobilienmediator bzw. zur Immobilienmediatorin SDM durch. Am 20. Juni informieren Dozenten und SRES über den Lehrgang.

Bei der Mediation handelt es sich um ein aussergerichtliches Verfahren, bei dem die beteiligten Parteien zusammen versuchen, gestützt auf das gegenseitige Verständnis unter Mithilfe eines Mediators, gemeinsam eine Lösung zu finden. Eine wichtige Rolle spielt das gegenseitige Verständnis: In den Mediationsitzungen wird versucht, die Interessen, die hinter den Positionen der Beteiligten stecken, heraus zu arbeiten. Die Parteien sollen erkennen, worum es der Gegenseite geht. Sind die Interessen herausgeschält, können gestützt darauf Optionen erarbeitet werden, die letzten Endes alle Interessen abdecken. Der Mediator hilft den Parteien dabei, sich ihrer wirklichen Interessen bewusst zu werden. Gerade in Lebenssituationen, in denen die Parteien auch über den Konflikt hinaus miteinander zu tun haben, kann eine Mediation hilfreicher sein als ein langdauerndes Gerichtsverfahren. Im Bereich der Liegenschaften sind solche Felder oft denkbar, Mieter-Vermieter, Mieter-Mieter, Nachbarn, Stockwerkeigentümer.

Ab September 2013 beginnt der vom Schweizerischen Dachverband für Mediation SDM anerkannte Lehrgang und geht bis Sommer 2015. Er umfasst 8 Unterrichts- und 2 Supervisionsblöcke mit insgesamt 30 Tagen. ●

Daten: jeweils von Freitag bis Sonntag

13. 09. – 15. 09. 2013
22. 11. – 24. 11. 2013
21. 02. – 23. 02. 2014
09. 05. – 11. 05. 2014
18. 07. – 20. 07. 2014
05. 09. – 07. 09. 2014
24. 10. – 26. 10. 2014
27. 02. – 01. 03. 2015
17. 04. – 19. 04. 2015
03. 07. – 05. 07. 2015

**Abschluss und Anerkennung:** Das Verfassen einer Diplomarbeit ist für die Anerkennung des Abschlusses durch den SDM notwendig. Absolventen dürfen danach den Titel «Immobilienmediator/in SDM» tragen.

**Kosten:** 11 880 CHF für SVIT-Mitglieder, Übrige 12 960 CHF inkl. MWST. inkl. Supervision, Unterlagen, Pausengetränke. Zusätzliche Gebühr für Anerkennung SDM: ca. 400 CHF.

**Anmeldung und Auskünfte:** SVIT Swiss Real Estate School, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich  
Telefon 044 434 78 98, www.svit-sres.ch

**Informationsabend:** 20. Juni in Zürich  
Anmeldung: kathrine.jordi@svit-sres.ch oder 044 434 79 98

# fm meets fm

fmpro

| ifma

| svit fm schweiz

## Social Event der Facility Management-Branche Der Branchentreffpunkt, der bewegt

**Freitag, 20. September 2013, 19.00 Uhr**  
**Kaufleuten Zürich**

Geniessen Sie die Möglichkeiten, unkompliziert neue Kontakte zu knüpfen und sich in festlichem Ambiente mit Ihrem/r Partner/in und anderen FM-Kollegen und FM-Kolleginnen aus dem Alltag entführen zu lassen. Unser Rahmenprogramm wird Sie bestimmt begeistern und in Erstaunen versetzen. [www.fmmeetsfm.ch](http://www.fmmeetsfm.ch)

### Key Note Speaker:

**Tobias Heinemann - Der Mentalist**

- Der lebende Lügendetektor
- Gedankenleser. Experte in Körpersprache
- Bekannt aus dem SRF
- Auftritte auf der ganzen Welt
- Faszinierend und packend!



### Show act:

**David & Götz - Die Showpianisten**



- 100 Auftritte jährlich
- Regelmässig im TV
- Bravouröser Mix verschiedener Stilrichtungen
- Standing ovation inklusive
- Mitreissend, witzig, virtuos!

Für spannende Momente ist gesorgt. Seien auch Sie und Ihr/e LebenspartnerIn am Social Anlass der FM-Branche mit dabei! Online-Anmeldung unter [www.fmmeetsfm.ch](http://www.fmmeetsfm.ch)

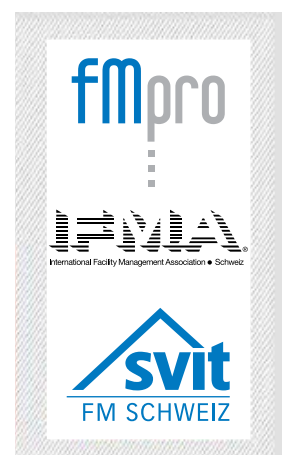
**Einzelticket**

**CHF 170.-**

**Paarticket**

**CHF 280.-**

Preise exkl. MWST



# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**SEMINAR  
GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE  
12.09.2013**

Aktuelles aus dem Mietrecht, diesmal speziell zu Fällen bei Geschäftsmiete. (Wiederholung vom Januar).

**PROGRAMM**

Nebenkosten: Besonderheiten bei Geschäftsmiete

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

Verwendungszweck/Nutzungsbestimmung in Geschäftsmietverträgen

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

Durchsetzung des Anspruchs auf Entfernung von Mieterausbauten

- Mieterausbauten/Double-Net-/Triple-Net-Verträge
- Durchsetzung von Ansprüchen des Vermieters bei Rückgabe der Sache (ausserordentliche Abnutzung; un-

terlassener Rückbau mieterseitiger Ausbauten. Muss/kann auf Erfüllung/Ersatzvornahme/Minderwert geklagt werden?

- rund um die Indexierung des Mietzinses

**ZIELPUBLIKUM**

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilienbetreuung, Immobilienberatung und weitere Personen, welche sich mit dem Thema beschäftigen.

**REFERENTEN**

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

**DATUM**

12. September 2013, 08.30 – 16.30 Uhr

**ORT**

Renaissance Zurich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zurich

**TEILNAHMEGEBÜHR**

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

**AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN**

Siehe Infos auf der nächsten Seite.

**ANMELDUNG**

Siehe Anmeldetalon auf dieser Seite.

**SEMINAR  
BEST PRACTICE BEI MAKLERRECHT  
UND GRUNDBUCH  
26.9.2013**

Überblick über die rechtlichen Vorgaben aus dem Zivil – und Obligationenrecht sowie dem Grundbuchrecht. Praktische Tipps zur Gestaltung von Makler- und Kaufverträgen im Immobilienhandel. Optimierung von Abläufen bei Immobilientransaktionen.

**PROGRAMM**

- Neues und Wissenswertes zur Vermarktung und zum Verkauf von Bestandesimmobilien, Neubauprojekten oder Bauland
- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltstätigkeit und Gerichtspraxis
- Lex Koller

- Richtiges Lesen eines Grundbuchauszuges
- Transaktionsablauf beim Verkauf von Bestandesliegenschaften anhand von Beispielen
- Gewährleistungsfragen, Kaufpreisgestaltung, Kaufs- und Vorkaufrechte, zum Umgang mit Erbgemeinschaften und verbeiständeten Eigentümern
- Verkauf von Neubauprojekten
- Verkauf von Baulandgrundstücken, Altlasten, Landanbindung bis zur Eigentumsübertragung
- Vertragstechnische Spezialitäten, insb. Gewährleistungsfragen, Abgrenzungsfragen zwischen kauf- und werkvertraglichen Elementen
- Reservationsverträge und ihre Tücken
- Interessentenlisten, Kundendaten und deren (Weiter-) Verwendung nach Projektabschluss

**ZIELPUBLIKUM**

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater

**REFERENTEN**

- Dr. Boris Grell LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Hodler Rechtsanwälte, Zürich

**ANMELDETALON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN**

Seminar: Geschäftsmietverträge  
12.09.2013

Seminar: Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch  
26.09.2013

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

- Daniel Thoma, Primus Property AG, Notar-Studium, Immobilienvermarkter und -bewerter FA, Zürich
- Roland Wettstein, Orgnet, Weisslingen, Vorstandsmitglied SMK

## PATRONAT

Schweizerische Maklerkammer SMK SVIT

## DATUM

26. September 2013, 08.30 – 16.30 Uhr

## ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

## ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon auf der vorangehenden Seite.

## AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.  
Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

## 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 Lehrgangsleitungen 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**  
Oktober 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 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  
Prüfung: 02.04.2014  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
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.

**SACHBEARBEITERKURSE SVIT**

- Bewirtschaftungsassistenz für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistenz für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftenbuchhaltungsassistenz
- Vermarktungsassistenz
- Immobilienbewertungsassistenz

**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**

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

Einladung Informationsabend zum Aus- und Weiterbildungsangebot der SVIT Real Estate School:  
**10. September 2013, 17.30 Uhr in Zürich**

Information und Anmeldung:  
[kathrine.jordi@svit-sres.ch](mailto:kathrine.jordi@svit-sres.ch) oder  
T 044 434 78 98

**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)

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

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

**REGION AARGAU**

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen:  
SVIT-Ausbildungsregion Aargau,  
SVIT Aargau, Fabienne Bangerter,  
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau  
T 062 836 20 82, F 062 836 20 81  
[info@svit-aargau.ch](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

**REGIONE TICINO**

Regionale Lehrgangsleitung/Direzione regionale dei corsi:  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,  
6830 Chiasso,  
T 091 921 10 73, [svit-ticino@svit.ch](mailto:svit-ticino@svit.ch)

**REGION ZENTRALSCHWEIZ**

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

**REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN**

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, GR, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:  
SVIT Swiss Real Estate School  
c/o SVIT Zürich, Siewerdstrasse 8,  
8050 Zürich, T 044 200 37 80,  
F 044 200 37 99, [svit-zuerich@svit.ch](mailto:svit-zuerich@svit.ch)

**OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHER 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](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

ANZEIGE



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

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

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

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



Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.



Intep steht als unabhängiges Beratungsunternehmen für nachhaltige und erfolgreiche Lösungen im Immobilienwesen. Wir beraten private Unternehmen und die öffentliche Hand in strategischen Projekten des Bau- und Immobilienmanagements.

**intep**

Für unseren Geschäftsbereich Real Estate / Facility Management in Zürich suchen wir einen

## → Consultant Facility Management (m/w)

### Ihre Aufgaben

- Eigenständige Bearbeitung von Aufgaben und Teilprojekten bei einem Grossprojekt im strategischen Facility Management.
- Bearbeitung und Erstellung von Bewirtschaftungskonzepten und betriebsrelevanten Dokumentationen, Mitarbeit an Machbarkeitsstudien und Masterplänen.
- Ermittlung von Lebenszyklus- und Betriebskostenanalysen.
- Begleitung von Planung, Bau und Inbetriebnahme zur Sicherung und Optimierung betriebsrelevanter Aspekte.
- Durchführung von Ausschreibung und Vergabe von Facility Services.

### Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes bau- oder immobilienbezogenes Hochschulstudium und idealerweise gute Kenntnisse im betriebswirtschaftlichen oder immobilienökonomischen Bereich.
- Ihre Stärken liegen in der Analyse wechselnder Problemstellungen und der situationsbezogenen und effizienten Lösungsfindung.
- Der sichere Umgang mit Sprache in Wort und Schrift zeichnet Sie ebenso aus, wie Ihre Fähigkeit komplexe Themen strukturiert und verständlich aufzubereiten.
- Sie sind kundenorientiert, flexibel und offen.

### Sind Sie interessiert?

Dann senden Sie uns bitte Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen, gerne per E-Mail, an Frau Imsada Bekric.

Intep  
Integrale Planung GmbH  
Imsada Bekric  
Dufourstrasse 105  
CH – 8008 Zürich  
bekric@intep.com

Unser Stellenangebot umfasst ein interessantes und dynamisches Aufgabengebiet, sehr gute Rahmenbedingungen für Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung, ein erfolgsorientiertes Gehaltsmodell und ein interdisziplinäres Arbeitsumfeld. Unsere modernen Büroräumlichkeiten liegen im attraktiven und zentral gelegenen Stadtteil Seefeld.

München | Hamburg | Zürich | St. Gallen | Minneapolis

[www.intep.com](http://www.intep.com)





Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD  
**Bundesamt für Bauten und Logistik  
BBL**

Fachliche Auskünfte erteilt Ihnen gerne:  
Herr Ronald Wölfli, Leiter Liegenschaften,  
Tel. 031 322 81 15.

Ist Ihnen die Bewerbung mittels Direktlink  
unter [www.stellen.admin.ch](http://www.stellen.admin.ch) nicht mög-  
lich, senden Sie Ihr Bewerbungsdossier  
an: DLZ Pers EFD, Frau Sabrina Notter,  
Eigerstrasse 71, 3003 Bern. Die Weiter-  
verarbeitung erfolgt bei allen Dossiers  
elektronisch.

**Ref. Code: 620-12035**

Weitere interessante Stellenangebote der  
Bundesverwaltung finden Sie unter  
[www.stelle.admin.ch](http://www.stelle.admin.ch)

Das Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL) ist zuständig für das Immobilienmanagement der zivilen Bundesverwaltung sowie für die Materialwirtschaft der gesamten Bundesverwaltung und gehört dem Eidgenössischen Finanzdepartement (EFD) an. Die Abteilung Kaufmännisches Gebäudemanagement beschafft die für die Unterbringung der zivilen Bundesverwaltung benötigten Flächen. Weiter erhebt sie die anfallenden Unterbringungskosten und verrechnet diese bundesverwaltungsintern weiter.

### **Immobilientreuhänder/in für die Westschweiz**

Sie beschaffen in der Westschweiz und teilweise im Ausland Flächen durch Kauf, Übernahmen im Baurecht, Pacht oder Zumieten. Diese werden für die Unterbringung der zivilen Bundesverwaltung benötigt. Dabei führen Sie im Inland sämtliche Verhandlungen mit internen und externen Partnern und bringen die Verträge zum Abschluss. Von Bern aus unterstützen Sie unsere Vertretungen im Ausland bei diesen Arbeiten. Nach der Beschaffung der Flächen bewirtschaften Sie diese kaufmännisch in dem Ihnen zugeteilten Portefeuille und regeln sämtliche anfallenden sachen- und mietrechtlichen Angelegenheiten.

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung als Immobilientreuhänder/in und bringen einschlägige Erfahrungen im Sachen- und Mietrecht mit. Erfahrungen mit Miet- und Kaufgeschäften im Ausland sind ein Pluspunkt. Konzeptionelles Arbeiten und analytisches Denkvermögen sind weitere Stärken von Ihnen. Durch Ihre Dienstleistungsmentalität und Flexibilität bereitet Ihnen der geschäftliche Verkehr mit vielseitigen Kunden Freude. Verhandlungssichere Französisch- oder Deutschkenntnisse mit sehr guten Kenntnissen der anderen Sprache werden vorausgesetzt. Wenn Sie sich von diesem anspruchsvollen und breiten Betätigungsfeld angesprochen fühlen, freuen wir uns, Sie persönlich kennen zu lernen. Zur Erhöhung des Anteils Französisch sprechender Mitarbeitenden sind Bewerbungen aus der französischen Schweiz besonders erwünscht.

**STADT OPFIKON**

### **Stadt Opfikon**

Glattbrugg Oberhausen Glattpark Opfikon

Die Stadt Opfikon ist eine aufgeschlossene und moderne Arbeitgeberin mit interessanten und anspruchsvollen Projekten im Liegenschaftsbereich. Die rund 180 Mitarbeitenden stellen Dienstleistungen kundenfreundlich und in hoher Qualität sicher.

Infolge einer Änderung der Organisationsform, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine teamfähige Persönlichkeit als

### **Bereichsleiter/in Liegenschaften (100%)**

Unter [www.opfikon.ch](http://www.opfikon.ch) (Verwaltung/offene Stellen) erfahren Sie mehr.

Für Fragen steht Ihnen der Leiter Finanzen und Liegenschaften, Thomas Mettler, Telefon 044 829 82 30, gerne zur Verfügung.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie die vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte bis spätestens 30. Juni 2013 an folgende Adresse: Stadt Opfikon, Herr Hansruedi Bauer, Personalabteilung, Oberhauserstrasse 25, 8152 Glattbrugg.



**Die DOSENBACH-OCHSNER AG,  
eines der führenden Detailhandelsunternehmen im  
Bereich Schuhe und Sport, sucht für die  
Expansionsabteilung in Dietikon  
per sofort oder nach Vereinbarung einen**

## **Nebenkosten- und Marketingbudget Manager (m/w)**

### **Aufgabengebiet:**

- Aufbereitung der Kennzahlen im Bereich der Nebenkosten und Center Marketing für ca. 400 Filialen in der Schweiz
- Erstellen von Analysen und Auswertungen der Resultate
- Verantwortlich für die Zahlung der Nebenkosten und das Center Marketing
- Reisetätigkeit innerhalb der Schweiz von ca. 20-25%
- Prüfung der Bücher vor Ort (Vermieter, Einkaufscenter)
- Erstellung von Objekt- und Marktanalysen für Neueröffnungen

### **Anforderungen:**

- Abgeschlossene Fach- oder Hochschulausbildung im Bereich Immobilien
- Kenntnisse von Nebenkostenabrechnungen (Bewirtschafter/in)
- Verhandlungssicher in Deutsch, Kenntnisse in Französisch von Vorteil
- Tatkräftige und flexible Persönlichkeit

### **Wir bieten:**

- Die Möglichkeit eine neu geschaffene Stelle aufzubauen und zu entwickeln
- Grosse Erfahrungen in der ganzen Schweiz zusammeln
- Modernes und dynamisches Arbeitsumfeld
- Zeitgemässe Anstellungsbedingungen und attraktive Mitarbeiteraktionen

**Ihre Bewerbung:** Fühlen Sie sich angesprochen? Dann zögern Sie nicht und nehmen Sie die Chance wahr. Bitte senden Sie Ihr vollständiges Bewerbungsdossier per Mail an Frau Rahel Struchen.

**DOSENBACH-OCHSNER AG**  
**Schuhe und Sport**  
[rahel\\_struchen@deichmann.com](mailto:rahel_struchen@deichmann.com)



OCHSNER  
SPORT

SPORTSLAB



OCHSNER  
SHOES

my SHOES

**Die DOSENBACH-OCHSNER AG,  
eines der führenden Detailhandelsunternehmen im  
Bereich Schuhe und Sport, sucht für die Expansionsabteilung  
in Dietikon per sofort oder nach Vereinbarung einen**

## **Junior Expansionsverantwortlichen (m/w)**

### **Aufgabengebiet:**

- Pflege und Verwaltung von ca. 130 Mietverträgen
- Unterstützung des Expansionsleiters
- Neue Standorte suchen und Verhandlungsgespräche führen
- Erstellen von Objekt- und Marktanalysen
- Kontrolle und Koordination der Vertragsabschlüsse/Baubeschriebe
- Kontakt zu Vermietern pflegen
- Einlösen von Optionen und deren Verwaltung
- Optimierung des Filialnetzes
- Reisetätigkeit innerhalb der Schweiz ca. 20-30%

### **Anforderungen:**

- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Immobilien oder Architektur
- (FH, HF) oder Detailhandelserfahrung im Bereich Ladenakquisition
- Verhandlungssicher in Deutsch, sehr gute Kenntnisse in Französisch (W/S)
- Sicher im Umgang mit MS-Office (vor allem Excel)
- Interessierte und gewissenhafte Persönlichkeit

### **Wir bieten:**

- Einmalige Gelegenheit in die Expansion Detailhandel einzusteigen
- Die Chance nach einer Einführungsphase seine Region selbständig zu führen
- Modernes und dynamisches Arbeitsumfeld
- Zeitgemässe Anstellungsbedingungen und attraktive Mitarbeiteraktionen

**Ihre Bewerbung:** Fühlen Sie sich angesprochen? Dann zögern Sie nicht und nehmen Sie die Chance wahr. Bitte senden Sie Ihr vollständiges Bewerbungsdossier per Mail an Frau Rahel Struchen.

**DOSENBACH-OCHSNER AG**  
**Schuhe und Sport**  
[rahel\\_struchen@deichmann.com](mailto:rahel_struchen@deichmann.com)





Die ASIG Wohngenossenschaft, mit Sitz in Zürich-Nord, pflegt ihren Liegenschaften-Bestand mit rund 2'400 Wohnungen, hauptsächlich in Zürich sowie in 5 Agglomerationsgemeinden, nach ökologischen und ökonomischen Kriterien. Wir führen Bauprojekte in den Bereichen Neubau, Ersatz-Neubau und Renovation durch. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zum gemeinnützigen Wohnungsbau sowie zur Erhaltung und Schaffung von attraktivem und bezahlbarem Wohnraum.

Wir suchen eine/einen

## Geschäftsführerin/Geschäftsführer (100%)

In dieser anspruchsvollen Funktion führen Sie zwei Geschäftsleitungsmitglieder und fünf Mitarbeitende direkt und tragen die Führungsverantwortung für rund 20 Mitarbeitende. Sie sind verantwortlich für die Umsetzung der Unternehmensstrategie und die Sicherstellung aller operativen Tätigkeiten in den Bereichen Geschäftsstelle, Vermietung, Bau- und Renovationen, Finanzen und Planung. Sie berichten dem Vorstand strategie- und ergebnisorientiert. Die Mitarbeit in Projekten und die Mitwirkung im Vorstand runden das äusserst vielseitige Aufgabengebiet ab.

Sie bringen mehrjährige Berufserfahrung und Führungserfolge in der Immobilienbranche oder in branchennahen Organisationen mit. Vorzugsweise verfügen Sie über Erfahrungen mit Wohngenossenschaften, kennen den Markt und die Mechanismen des genossenschaftlichen Wohnens und leben im Wirtschaftsraum Zürich. Mit Leidenschaft für eine gemeinnützige Organisation und sicherem Auftreten vertreten Sie die ASIG Wohngenossenschaft gegenüber unseren Mitarbeitenden, Genossenschafterinnen und Genossenschaftern sowie Partnern. Verhandlungsgeschick und eine ökonomische Grundhaltung sind Voraussetzung für diese attraktive Stelle. Sie führen und handeln kooperativ, lösungsorientiert und entwickeln die Mitarbeitenden sowie die Organisation behutsam weiter. Mut zur Authentizität und emotionale Intelligenz leiten Sie bei der erfolgreichen Durchsetzung von pragmatischen und zielführenden Massnahmen.

Wir bieten Ihnen einen vielseitigen Aufgabenbereich sowie einen attraktiven Arbeitsplatz, wo Sie ein langjähriges und fachlich erfahrenes Team selbständig führen können. Mit attraktiven Rahmenbedingungen honorieren wir Ihr gemeinnütziges und unternehmerisches Engagement.

Fühlen Sie sich von der spannenden Herausforderung mit langfristigen Perspektiven angesprochen? Dann senden Sie die vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto bitte bis 22. August 2013 an: ASIG Wohngenossenschaft, zu Händen Herr Josef Köpfl, Dreispitz 21, 8050 Zürich.

Falls Sie Ihre Bewerbung per E-Mail einreichen möchten, senden Sie die Unterlagen an [josef.koepfli@asig-wohnen.ch](mailto:josef.koepfli@asig-wohnen.ch).

Gerne stehen Ihnen Herr Josef Köpfl, Geschäftsführer ad interim, 044 325 16 02 und Walter Oertle, Präsident, 079 632 11 30 für weitere Auskünfte zur Verfügung.  
Besuchen Sie uns auch auf [www.asig-wohnen.ch](http://www.asig-wohnen.ch)

**ASIG**  
wohnen und mehr

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.

# Unter Strom

Ende Mai wurden die Mitglieder der SMK zum alljährlichen Mitgliederanlass eingeladen, diesmal zum Kernkraftwerk Beznau. Im Rundgang wurde Wissen rund um das Thema Energie und Strom vermittelt.



Dafür oder dagegen? Auf jeden Fall interessant: das KKW Beznau.

**CÉLINE STOOP\***

**INTERESSE FÜR DIE PROBLEME VON MORGEN.** 40 Mitglieder folgten der Einladung der SMK nach Beznau zum diesjährigen Mitgliederanlass. Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, begrüßte die anwesenden Gäste und bedankte sich für die rege Teilnahme. «Ich freue mich, dass so viele Mitglieder die Zeit gefunden haben, etwas über die Herausforderungen in der Zukunft zu lernen und sich für die Welt von Morgen interessieren», sagte der Präsident im AXPORA zu Beginn der Veranstaltung. Während die eine Gruppe das Kernkraftwerk besuchte, wurde die zweite Gruppe durch das Besucherzentrum geführt.

**BEEINDRUCKENDE FAKTEN UND TATSACHEN.** Besonders beeindruckend war die Begehung des Hauptkontrollraums des AKW Beznau. Das Herzstück der Anlage wird von jahrelang ausgebildeten Spezialisten überwacht und bedient.

Im 3-Schicht-Betrieb wird hier dafür gesorgt, dass die Wohnbevölkerung Strom zur Verfügung hat – während 24 Stunden am Tag und 365 Tagen im Jahr. Zusätzlich wurde den interessierten Gästen vieles zum AKW Beznau vermittelt. Der zweite Teil umfasste eine Führung durch das AXPORA mit einer Veranschaulichung alternativer Stromquellen, der Versorgungslücken-Problematik und dem Zusammenhang zwischen Strom- und effektivem Energieverbrauch. Besonders interessant für die Gäste war ein Spiel, welches das Spannungsverhältnis zwischen CO<sub>2</sub>-Ausstoss, Preis und Verfügbarkeit verschiedener Energiequellen aufzeigte.

**ATOMSTROM ALS BRÜCKE.** Im anschliessenden rund 30-minütigen Fachreferat im grossen Saal im AXPORA ging Herr Niklaus Zepf, Leiter Corporate Development des AXPORA Konzerns, auf die Stromentwicklung der Zukunft ein. «Wenn wir den Strombedarf auch in

der Zukunft ohne Engpass decken wollen, müssen wir umdenken. Dabei sind nicht nur Unternehmen gefragt, auch jede einzelne Privatperson muss ihren Beitrag leisten», sagte Zepf. Dabei zeigte er eindrücklich auf, wie sich der Energiebedarf im Verhältnis zur wachsenden Bevölkerung stetig vergrössern wird. «Probleme ergeben sich dabei auch durch das heutige Fehlen einer ähnlich effizienten Gewinnung von Energie wie mittels Kernkraft», führte er weiter aus. Dabei kamen bei den Gästen viele Fragen auf, die Herr Zepf geduldig und kompetent zu beantworten wusste. Eine weitere Gelegenheit zum Austausch bekamen die Mitglieder beim anschliessenden Apéro riche im Schloss Böttstein.

**EIN WÜRDIGER ABSCHLUSS.** Das Catering des Schlosses bot eine Vielzahl von kulinarischen Köstlichkeiten und sorgte so für einen angenehmen Rahmen für den persönlichen Austausch. Die Zeit verging rasch, und so verliessen die letzten Gäste erst gegen 20 Uhr das Schloss und machten sich auf die Heimreise. Der Mitgliederanlass der SMK war ein voller Erfolg und wird auch in den kommenden Wochen für Gesprächsstoff sorgen. «Auch für mich persönlich konnte ich einige interessante Fakten mitnehmen und hoffe, dass dies auch bei den Gästen der Fall war», resümierte der Präsident Herbert Stoop am Ende des Anlasses. Die SMK dankt allen Gästen für das rege Interesse und freut sich auf den Mitgliederanlass im kommenden Jahr. ●



**\*CÉLINE STOOP**  
Die Autorin ist Sekretärin der Schweizerischen Maklerkammer SMK.

## ERFOLGREICHES ASSESSMENT

● Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT ist ein bedeutender Fachverband für unabhängige und geprüfte Immobilienbewertungsexperten in der Schweiz. Die SEK hat rund 220 Mitglieder. Jedes Mitglied ist ein qualifizierter Bewertungsexperte, der neben einer umfassenden Bewertungspraxis auch über ein fundiertes Fachwissen verfügt.

Die Qualität der Mitglieder wird durch ein Aufnahmeverfahren sichergestellt. Die Aufnahme-Assessments finden jeweils im Frühjahr und im Herbst statt. Die Aufnahme in die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer ist in der beruflichen Laufbahn eines Bewertungsexperten ein wichtiger Meilenstein und ein anerkanntes Gütesiegel für hervorragende Leistungen.

Die Kammermitgliedschaft stellt ausserdem für einen Bewertungsexperten einen grossen Mehrwert dar. Neben einem breiten Weiterbildungsangebot, welches teilweise nur für seine Mitglieder besteht, ist innerhalb der Kammer ein intensiver Fachaustausch möglich. Die SEK/SVIT-Mitgliedschaft hat zudem in der Branche eine hohe Reputation. Viele Auftraggeber berücksichtigen bei der Vergabe von Bewertungsmandaten ausschliesslich oder bevorzugt Mitglieder der SEK/SVIT.

Aufgrund des erfolgreich absolvierten Assessments vom 15. Mai 2013 können folgende Kandidaten als SEK/SVIT-Mitglieder aufgenommen werden:

- Gunnar Gärtner, Kuoni Mueller & Partner Consulting AG, Zürich
- Thomas Koch, Welcome Immobilien AG, Emmenbrücke
- Thomas Welti, Welti AG, Zürich

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

# Traktanden und Kunstflüge

Highlight der GV der Kammer unabhängiger Bauherrenberater im Hotel Zürichberg war das Referat von Marc Zimmerli. Der ehemalige Leader der Patrouille Suisse zeigte, dass die Teamarbeit der Kunstflugstaffel Vorbildcharakter für die Bau- und Immobilienbranche hat.



Christoph Krazer (rechts oben) und Marc Zimmerli (rechts unten).

**RETO WESTERMANN\*** ●.....  
**PRÄZISIONSARBEIT.** Die Piloten der Patrouille Suisse erbringen Höchstleistungen: An ihren Shows fliegen sie auch schon einmal mit 1000 km/h knapp 30 Meter über dem Boden und nur drei Meter von den anderen Jets entfernt. «Das geht nur mit absoluter Teamarbeit und blindem Vertrauen», sagt Marc Zimmerli. Der ehemalige Leader der Patrouille Suisse war am 19. Juni Gast an der GV der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) im Hotel Zürichberg.

In seinem Referat zeigte er nicht nur spektakuläre Aufnahmen von den Shows der Patrouille Suisse, sondern erläuterte auch, wie jeder Flug in intensiver Teamarbeit vorbereitet und in Gedanken durchgespielt wird. Ein Vorgehen, das sich gemäss Zimmerli beispielsweise auch auf die Bauwirtschaft übertragen lässt: «Beim Bauen sollte jedes Teammitglied einen klar abgesteckten Aufgabenbereich haben, mitdenken und, wenn es darauf ankommt, auch einmal dem Teamleader blind folgen.»

**JUNGE FACHLEUTE GESUCHT.** Bevor die KUB-Mitglieder an diesem heissen Sommertag Zimmerlis spannendes Referat geniessen durften, galt die Aufmerksamkeit KUB-Präsident Christoph Kratzer, der routiniert durch die Traktanden führte. Den Anfang machte der Jahresbericht: Auch 2012 veranstaltete die KUB wieder mehrere gut besuchte Lunchgespräche sowie den Herbst-

» Wenn es darauf ankommt, muss man dem Teamleader auch einmal blind folgen.«

MARC ZIMMERLI, BERUFSPILLOT SCHWEIZER LUFTWAFFE UND EHEMALIGER LEADER DER PATROUILLE SUISSE

anlass im Hotel Metropol zum Thema «The Age of Less». Viel Arbeit brachten dem Vorstand im 2012 die Vernehmlassungen zu verschiedenen SIA-Normen, die derzeit erneuert werden sowie die Mitgliederumfrage. Für Kratzer ist letztere ein wichtiges Instrument: «Die Resultate zeigen uns, wohin wir mit der KUB steuern müssen.» Ein grosses Thema wird in den nächsten Jahren die Gewinnung junger

Mitglieder sein, liegt doch der Altersdurchschnitt derzeit klar über fünfzig.

**ÜBERARBEITUNG HANDBUCH.** Finanziell steht die KUB gesund da. Das zeigte die Präsentation der Zahlen durch Adrian Humbel, der im Vorstand die Finanzen betreut. Im letzten Jahr konnte die Kammer einen Gewinn von 4'254 Franken erwirtschaften und für die nächsten

Jahre soll es gemäss Humbel so bleiben. Bereits berücksichtigt wurde eine Rückstellung von 20'000 Franken für die Überarbeitung des Handbuchs für Immobilienmanagement. «Da sich viele Gesetze und Normen geändert haben, ist das dringend nötig», sagte Präsident Christoph Kratzer.

**TEAMWORK IST GEFRAGT.** Aufgrund des Rücktrittes von Da-

niela Lutz aus dem Vorstand, die mit Beifall und Dankesworten von Christoph Kratzer verabschiedet wurde, stand auch eine Neuwahl an. Den frei werdenden Sitz übernimmt Baujurist Christopher Tillman (siehe Box), der einstimmig gewählt wurde.

Vor Marc Zimmerlis Referat überbrachte SVIT-Präsident Urs Gribi noch die Grussworte des Verbandes. Er wies auf das 80-Jahre-Jubiläum hin, das am 31. August mit einem grossen Konzertfestival für alle Mitglieder in Basel gefeiert wird. Weniger erfreulich sah sein Rückblick auf die beiden verlorenen Abstimmungen über die Zweitwohnungsinitiative und das revidierte Raumplanungsgesetz aus: «Wir haben es im Mittelstand leider immer mehr mit einer Neidgesellschaft zu tun», so Gribis Analyse. Das werde es künftig noch schwieriger machen, politisches Gehör für Anliegen der Bau- und Immobilienbranche zu finden. Eine Situation, in der es noch viel mehr als heute eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten brauchen wird – so, wie es die Piloten der Patrouille-Suisse als gutes Beispiel zeigen. ●

**NEU IM KUB-VORSTAND: CHRISTOPHER TILLMAN**

Als Nachfolger für die zurückgetretene Daniela Lutz haben die Mitglieder der KUB anlässlich der Generalversammlung Christopher Tillman neu in den Vorstand gewählt. Der 49-jährige Jurist hat in Zürich studiert und sich später an der University of Exeter an der Uni Fribourg sowie beim Schweizerischen Anwaltsverband weitergebildet. Tillman ist auf Bau- und Immobilienrecht spezialisiert und arbeitet seit 2004 im Büro Legis Rechtsanwälte (früher Lutz Rechtsanwälte) in Zürich, wo er vor vier Jahren Partner wurde.



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

# «Ein-Cher» in Sarnen

Die 76. Generalversammlung der SVIT Mitgliederorganisation Zentralschweiz fand in der Aula Cher in Sarnen statt. Für den ausscheidenden Andreas Grebhan wurde Andreas Leu in den Vorstand gewählt.



Oben Mitte: Präsident Christoph Marbet begrüsst Andreas Leu im Vorstand (Bilder: Apimedia AG, Adligenswil, und Thomas Kasahara, Luzern).

**ANDREAS BAUMANN\*** ● .....  
**GV ODER MS SEESTERN.** Insgesamt rund 100 Mitglieder, Begleitpersonen und Gäste fanden sich um 17.30 Uhr im Foyer der Aula Cher ein. Nach einer kurzen Begrüssung durch den OK-Chef Evert van Muyden wurden die Mitglieder und Gäste um 18.00 Uhr in den Saal zur GV gebeten.

Die Begleitpersonen durften sich auf eine Seerundfahrt mit der MS Seestern, übrigens das einzige Kursschiff auf dem Sarnersee, freuen. Trotz Regenwetter erhielten die Gäste einen kleinen Eindruck vom schönen Sarnersee und konnten währenddessen einen ersten Apéro geniessen.

**DIE VERSAMMLUNG.** Traditionsgemäss wurde auch die 76. Generalversammlung mit dem SVIT-Song von Mario Paccioli eröffnet. Präsident Christian Marbet, der die Generalversammlung zum ersten Mal seit seiner Wahl führte, begrüsst die anwesenden Verbandsmitglieder zur Generalversammlung und freute

sich, vom SVIT Schweiz den Präsidenten Urs Gribi und die Geschäftsleitungsmitglieder Peter Krummenacher, Finanzen, Marcel Hug, Geschäftsführer SRES, und Tayfun Celiker, Direktor, als Gäste willkommen zu heissen. Speziell begrüsst er den Vor-

» Einmal mehr beweist der SVIT Zentralschweiz auch seine soziale Ader.«

steher des Volkswirtschaftsdepartements des Kantons Obwalden, Niklaus Bleiker, den Vorsteher des Bau-/Planungs- und Sicherheitsdepartementes der Gemeinde Sarnen, Marcus Wälti, sowie die Geschäftsführerin der Standort Promotion Obwalden, Martha Bächler.

Zusammen mit der Einladung wurde der Jahresbericht des Präsidenten an alle Mitglieder zugestellt, sodass sich

Christian Marbet auf eine kurze Zusammenfassung sowie einzelne Ergänzungen über die Aktivitäten im abgelaufenen Verbandsjahr beschränken konnte. Die traktandierten Geschäfte wurden zügig und mit einstimmigen Beschlüssen abgewickelt.

**AUF GREBHAN FOLGT LEU.** Andreas Grebhan, Vizepräsident des SVIT Zentralschweiz, trat nach neunjähriger Vorstandstätigkeit von seinem Amt zurück. Als Nachfolger wählte die Versammlung einstimmig Andreas Leu aus Luzern.

**AUS- UND EINTRITTE.** Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben die Brun Verwaltungen AG und die Infra-

Post AG ihren Austritt aus der SVIT-Mitgliederorganisation bekanntgegeben. Nebst zwei Firmenübertritten konnten erfreulicherweise folgende Firmen und Privatpersonen neu in den SVIT Zentralschweiz aufgenommen werden: Administra Immobilien AG, Einsiedeln, Gebr. Ammann & Co. AG, Luzern, RG Immobilienberatung Roger Gwerder, Cham, Deborah Stoll Tscherry, Zug, und von Allmen AG, Hünenberg.

Nachdem die traktandierten Geschäfte abgeschlossen waren, übergab Christian Marbet das Wort dem Präsidenten des SVIT Schweiz, Urs Gribi. Dieser sprach der Mitgliederorganisation sowie dem Vorstand seinen Dank für die tolle Zusammenarbeit aus und forderte die Anwesenden auf, sich bei politischen Vorstössen, die in den nächsten Monaten und Jahre auf den Verband zukommen, zu engagieren. Im Anschluss an seine Rede wurde den Mitgliedern der neu produzierte Film über den SVIT Schweiz vorgeführt.



Regierungsrat Niklaus Bleiker hielt eine kurze und unterhaltsame Rede, in der er sich beim SVIT Zentralschweiz für die Durchführung der GV im Kanton Obwalden bedankte. Abschliessend zeigte Martha Bächler einige bildliche Eindrücke des schönen Kantons Obwalden und machte natürlich für ihren Kanton Werbung.

**SCHECKÜBERGABE.** Einmal mehr bewies der SVIT Zentralschweiz auch sein soziales Engagement: Christian Marbet überreichte drei Vertretern des Sportclubs Hüetli, welcher der Stiftung Rütimattli in Sach-

seln angegliedert ist, einen Scheck im Wert von 1000 CHF. Der Sportclub Hüetli ermöglicht geistig behinderten Menschen, nationale Meisterschaften im Basketball, Fussball oder in der Leichtathletik zu bestreiten.

**DER GEMÜTLICHE TEIL.** Nach der Generalversammlung begaben sich die Teilnehmer ins Foyer der Aula Cher zum Apéro. Ab 19.45 Uhr fand das Dinner im schön dekorierten Saal der Aula statt. Die Anwesenden wurden mit einem exzellenten Nachtessen aus der Küche des Seehotels Wilerbad

verwöhnt. Für spritzige Unterhaltung zwischen den Gängen sorgte die Akrobatikgruppe «Flexübel» des Turnvereins Sarnen. Während des Abends begeisterte Ruedy Geissmann, Kerns, die Teilnehmer mit Pianomusik.

**DANK AN DIE ORGANISATION.** Ein grosses Dankeschön gilt den Organisatoren dieses Anlasses – Evert van Muyden und Roger Widmer. Es ist ihnen gelungen, unter der Mithilfe von Vorstandsmitglied Andreas Baumann einen tollen, abwechslungsreichen Anlass zu präsentieren.

In den Dank eingeschlossen sind selbstverständlich auch die Sponsoren – V-Zug AG, Schindler Aufzüge AG, Krüger + Co. AG, Sabag Luzern AG, Walter Meier AG und Die Mobiliar Versicherungen, Zug, die zum guten Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben. ●



ANZEIGE

**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 via QR-Code. Oder Telefon: 044 787 51 51**

Telefon: 044 787 51 51, rohrexperthen.ch

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

# Luftmengenreduktion um 30% dank «Leitfähige Luft®»

«Leitfähige Luft®», Was ist das genau? Die Ionisation der Luft kommt in verschiedenen Fällen vor: Durch Umwandlung von kinetischer Energie in Elektronen- bzw. Ionen-Stossprozessen, durch Umwandlung von elektronischer Energie in Form elektromagnetischer Strahlung sowie aufgrund von chemischen Reaktionen angeregter Moleküle.

**VERSTEHEN, WAS IONISATION BEDEUTET.**

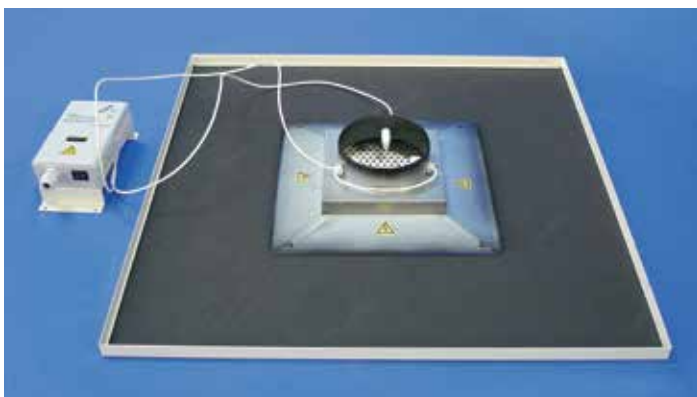
In der Technik wird die Ionisation zum Beispiel zur Beseitigung oder Erzeugung elektrostatischer Aufladungen angewendet. In der freien Natur werden Ionen auch ohne künstliche Einwirkung erzeugt. Die wichtigsten natürlichen Quellen für natürliche Ionen: die Radioaktivität des Bodens und der Luft, die kosmischen Strahlen, ultraviolette Strahlen, die Zersetzung der Wassertropfen im Regen, in Wasserfällen oder in Wellen, die sich brechen.

Ionen können sich abbauen resp. neutralisieren. Dafür sind zwei Hauptgründe verantwortlich: Wenn ein positives und ein negatives Ion, bedingt durch die Luftturbulenz, aufeinanderprallen, werden Elektronen vom elektronenreichen negativen Ion zum elektronenarmen positiven Ion übertragen. Es werden demzufolge nur noch zwei

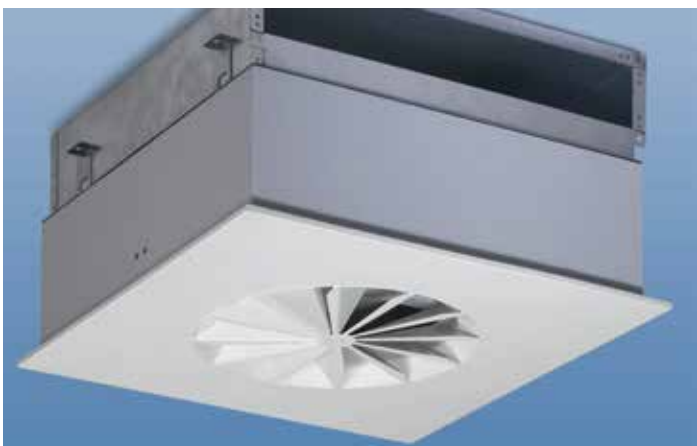
neutrale Teilchen übrig bleiben. Trifft ein Ion auf irgendein Objekt, bleibt es aufgrund seiner elektrischen Ladung daran haften. Somit ist es für die Luft «verloren».

In der Gebäudetechnik bewirkt dieser Abbau, dass zum Beispiel in einer Wohnung oder einem Büro, die Anzahl der Ionen in der Luft wesentlich tiefer ist als in der freien Natur. Durch Luftverschmutzungen und elektrische Ladungen (zum Beispiel in Beleuchtungskörpern, Computern oder auch in Luftfiltern) wird dieser Abbauprozess erheblich beschleunigt. Eine Luftaktivierung erzeugt keine unnatürliche Luft, sondern versucht vielmehr, die durch den Abbau «verlorenen» Ionen in der Luft wiederherzustellen.

**DAS IST «LEITFÄHIGE LUFT®».** In herkömmlichen Lüftungs- und Klimaanlage werden lediglich thermische und mechanische Behandlungen der Luft vorgenommen. Das heisst, die Luft wird filtriert, erwärmt, be- und entfeuchtet oder gekühlt. Mit «Leitfähige Luft®» wird zusätzlich eine Aktivierung der Luft vorgenommen. Dabei werden die Atome und Moleküle in der geförderten Luft physikalisch neu gebildet, sodass sie der Luft in der freien Natur entspricht.



Zuluft-Deckenluftdurchlass Opticlean



Luftdurchlass Puridrall: Luftdurchlässe für Reine Räume mit geteiltem Gehäuse (Drallausslass und Schwebstoff-Filter)

**MESSWERTE IONEN PRO CM3 LUFT IN VERSCHIEDENEN GEBIETEN (JE POLARITÄT, POSITIV/NEGATIV)**

In unmittelbarer Nähe zu Wasserfällen	20 000 – 70 000 Ionen
Im Gebirge oder in Meeresnähe	4 000 – 10 000 Ionen
Am Stadtrand, auf Wiesen und Feldern	1 000 – 3 000 Ionen
In der Stadt und Agglomeration	200 – 500 Ionen
In geschlossenen Räumen	20 – 100 Ionen

**REVOLUTION IN DER GEBÄUDETECHNIK.**

Über «Leitfähige Luft®» wird nicht nur viel geschrieben oder diskutiert, es werden auch immer mehr Projekte mit dieser neuen Technologie realisiert. Ein Phänomen ist «Leitfähige Luft®» nicht mehr; zu viele Anlagen in der Industrie, und jetzt auch in der Gebäudetechnik, wurden von innovativen Planern damit ausgestattet und haben sich bewährt.

Zurzeit werden auf dem Markt die verschiedensten Systeme zur Luft- oder Sauerstoffaktivierung angeboten. Das System «Leitfähige Luft®» distanziert sich jedoch von der üblich eingesetzten Technik, da mit «Leitfähige Luft®» grundsätzlich keine schädlichen Nebenprodukte (z. B. Ozon, Stickstoff) erzeugt werden. Die Ionen in der «Leitfähige Luft®» sind physikalisch gesehen den Ionen in der Natur am ähnlichsten. Als Massstab zur Bemessung / Beurteilung von Ionen dient auch die «Standzeit». Das heisst, bei der Betrachtung von Ionen ab der Entstehung bis zu ihrer Neutralisation vergeht eine gewisse Zeit. In der freien Natur geschieht dies in einem Zeitraum von 10 bis 1 000 Sekunden. Konventionell erzeugte, künstliche Ionen haben eine Standzeit von Sekundenbruchteilen bis wenige Sekunden. «Leitfähige Luft®» kann bis zu 20 Minuten bestehen, bevor sie abgebaut wird.

– «Leitfähige Luft®» ist bakteriell und hygienisch unbedenklich. Dabei wird die VDI-Norm 6022 (bakteriologische und toxische Unbedenklichkeit der Luft) vollumfänglich erfüllt.

– «Leitfähige Luft®» ist bei fast allen Raumkonditionen uneingeschränkt einsetzbar. Auch bei tiefer, zum Beispiel 8% relativer Feuchte, arbeitet das System ohne Leistungseinbusse. Durch den geräuschlosen Betrieb werden höchste Ansprüche erfüllt.

**FOLGENDE FACHARTIKEL ZU 'LEITFÄHIGE LUFT®' STEHEN ZUR VERFÜGUNG: WWW.DURRER-TECHNIK.CH > LEITFÄHIGE LUFT**

– Studie des «Kompetenz-Zentrum Typologie & Planung in Architektur» der HSLU  
**Review zur Anwendung ionisierter Luft im Innenraum**

Teamleitung: Dr. Jan Eckert, cctp. [technik-architektur@hslu.ch](mailto:technik-architektur@hslu.ch)

– Fachzeitschrift «Contamination Control Report»  
**Leitfähige Luft setzt neue Trends in der Lüftungsindustrie**  
 Hans-Peter Läng, MarKom AG/  
 Thomas Schürmann,  
 s-Leit swissengineering AG,  
[info@s-leit.ch](mailto:info@s-leit.ch)

– Referat «Hygiene Tagung»  
**Erhöhung des Aussenluftstroms: Ionisierung und Ozonisierung**  
 Referent Thomas Schürmann,  
 s-Leit swissengineering AG,  
[info@s-leit.ch](mailto:info@s-leit.ch)

– Zeitschriften «KlimaQuick» und «Luftdruck»  
**Luftmengenreduktion um 30%: Verwaltungsgebäude Foyer Zug**  
 Fachingenieur:  
 Reuss Engineering AG, Gisikon

– Fach-Newsletter «KlimaQuick» und Fachzeitschrift «Immobilien»  
**Steigerung der Luftqualität in Innenräumen**  
 Einbau «Leitfähige Luft®» in Luftauslässe. Resultat nach vierjährigem Betrieb: hervorragende Luftqualität.

– Fach-Newsletter «KlimaQuick» Nr. 2 / März 2009  
**Phänomen «Leitfähige Luft®»: Problemstellung Raucherraum im Betagtenzentrum Herdschwand.**  
 Fachingenieur:  
 Wirthensohn AG, Luzern

– Studie Kinderklinik Davos  
**Nachweislich erhöhter Sauerstoffanteil im Blut**  
 Mit «Leitfähige Luft®» wurde eine signifikante Verbesserung im VO<sub>2</sub>max im Vergleich zu einem Placebo-Gerät nachgewiesen.

– «Leitfähige Luft®» ist eine trademark der s-Leit swissengineering AG und wird in der Schweiz vertreten durch Durrer-Technik AG  
 Winkelbühl 3,  
 CH-6043 Adligenswil  
 Tel.: 041 375 00 11  
 Fax: 041 375 00 22  
[info@durrer-technik.ch](mailto:info@durrer-technik.ch)  
[www.durrer-technik.ch](http://www.durrer-technik.ch)

## Investition: Pyropac AG – automatisch zum Erfolg

► **Sennwald, Schweiz. Das Werk Pyropac AG, Fertigungsort für alle Heizsysteme von Weishaupt samt Energiespeicher, ist erheblich ausgebaut und mit hochmoderner Produktionstechnik ausgestattet.**

Gleise einer international vernetzten Bahnlinie führen dicht am Werk im schweizerischen Sennwald vorbei, die pulsierende Rheintal-Autobahn A13 verläuft in Sichtweite – dies ist der verkehrstechnisch bestens erschlossene Standort des Weishaupt-Schwesterunternehmens Pyropac AG. Seit 24 Jahren werden an dieser zentralen Produktionsstätte alle verbrennungstechnischen Heizsysteme sowie die Wassererwärmer und Energiespeicher von Weishaupt hergestellt. Jetzt nimmt auf dem Werksgelände, das zudem um 10 000 auf aktuell 90 000 Quadratmeter erweitert wurde, wieder eine zusätzliche Halle den Betrieb auf: die vierte in Reihe, auf 6 000 Quadratmetern Fläche.

Auf Ende September 2012 war die offizielle Einweihung datiert. Zur Veranstaltung mit Werksrundgang und Festessen waren rund 130 Gäste gekommen. Firmenchef Siegfried Weishaupt unterstrich in seiner Ansprache die Bedeutung des Werks Pyropac. Der Wandel des Unternehmens innerhalb seiner Produktlinien habe diesen Produktionsstandort zu einem tragenden Pfeiler der Weishaupt Gruppe heranwachsen lassen.

In der neuen Halle werden Weishaupt Energiespeicher WES mit 660 und 910 Liter Fassungsvermögen in je acht verschiedenen Ausführungen hergestellt. Neben anderer Produktionstechnik modernisierter Bauart sind acht Roboter – sieben zum Schweißen und Bestücken, einer zum Lackieren – im Einsatz. Der ansonsten vollautomatische Fertigungslauf wird von drei Mitarbeitern flankiert. So repräsentiert die Halle vier im Fertigungsbereich höchsten Standard, mit dem auch die Spitzenqualität aller Produkte zu garantieren ist. Seit Mitte 2012 sind hier die verketteten Herstellungsprozesse voll angelaufen.

Das logistische Hallensegment ist mit dem Hochregallager im Zentrum bereits im Mai vergangenen Jahres in Betrieb genommen worden. Der Flächenzuwachs für die ebenfalls bestens ausgestattete Lagerhaltung beträgt rund 25 Prozent.

Einige Kennziffern aus der Bauabteilung geben zusätzliche Anhaltspunkte für die Dimension der baulichen und technischen Aufstockung: Rund 6 500 Tonnen Beton und 328 Tonnen Armierungsstahl sind hier verbaut. Die auf die Bodenplatte aufgesetzte Stahlkonstruktion wiegt 465 Tonnen, was dem Gewicht von 290 Mittelklassewagen entspricht.

Für die Aussenwände wurden 50 Fertigplatten mit einem Gesamtgewicht von mehr als 1 000 Tonnen eingesetzt. Zur elektrischen Verdrahtung sind in der neuen Halle rund 24 Kilometer Kabel verlegt worden.

Das Konzept zur Modernisierung und zum Ausbau hat sich sofort bewährt – abzulesen jeden Tag auch in der internen Logistik. Viele Transportfahrten zwischen den verschiedenen Hallen und Produktionspunkten sind nun nicht mehr nötig – weniger Wege, weniger Zeitaufwand, weniger Kosten.

Sennwald wächst, wie auch viele andere Bereiche in der Unternehmensgruppe Weishaupt. Die 1987 gegründete Pyropac AG hat sich in den 25 Jahren ihres Bestehens zu einer tragenden Säule entwickelt. Nach der Modernisierung haben die Mitarbeiter weiterhin eine dynamische Zukunft vor sich.

**AUF EINEN BLICK:** Was man über die Firma Pyropac AG wissen sollte

**MEILENSTEINE.** Gegründet wurde die Pyropac AG 1987 mit dem Einstieg in den Kesselbau. Das erste im Werk gefertigte Produkt war die Thermo Unit Guss (WTU-G). Ein weiterer Meilenstein: Im Jahr 2001 liefen die ersten Brennwertgeräte des Unternehmens vom Band – die Weishaupt Thermo Condens (WTC). Heute werden in Sennwald alle Heizsysteme von Weishaupt hergestellt und verschiedene Baugrößen von Energiespeichern.

**FRÜHERE ERWEITERUNGEN.** Zuletzt wurde das Werk Sennwald im Jahre 1999 in ähnlichem Umfang ausgebaut. Kurz darauf startete dort die Produktion der Weishaupt Thermo Unit Stahl (WTU-S), gefolgt vom Produktionsbeginn der Brennwertgeräte, zunächst der Gas-Baureihen WTC-A mit 15 bis 60 kW. Von 2007 bis jetzt sind die bodenstehenden Brennwertkessel bis hoch zu den 300-kW-Geräten hinzugekommen und die wandhängenden sowie bodenstehenden Ölbrennwertgeräte.

**KENNZAHLEN.** Die Pyropac AG beschäftigt zurzeit 105 Mitarbeiter. Hergestellt werden hier heute mehr als 50 000 Produkte pro Jahr. Das Werksareal hat eine zusammenhängende Fläche von insgesamt 90 000 m<sup>2</sup>. Der Standort Sennwald liegt im schweizerischen Kanton Sankt Gallen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8  
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



Die Pyropac AG im St.Gallischen Sennwald



Der Schweißroboter bei der Arbeit



Hohe Präzision und Prozesssicherheit ist in der WES-Speicher-Fertigung höchstes Gebot

# BauHolzEnergie-Messe: Für Messeleiter Dr. Ruedi Meier steht die Beratung im Mittelpunkt

► Vom 21. bis 24. November 2013 findet die BauHolzEnergie-Messe in Bern statt. Innovative Produkte und wegweisende Präsentationen zu den Themen nachhaltiges Bauen, Holzbau und Energie werden vorgestellt. Für Messeleiter Dr. Ruedi Meier steht die Beratung im Mittelpunkt. Besucherinnen und Besucher können sich bei rund 20 Organisationen und Fachschulen neutral beraten lassen und sich bei 400 Ausstellern über Energieeffizienz, erneuerbare Energien und modernen Holzbau informieren.

Am 21. November 2013 öffnet die BauHolzEnergie-Messe in Bern ihre Tore. Mit prominenter Unterstützung wird der Start zur Präsentation aktueller Themen, innovativer Produkte und umfassender Dienstleistungen in den Bereichen Energieeffizienz, erneuerbare Energien und moderner Holzbau durchgeführt. Am Eröffnungstag findet das Herbstseminar statt, das eine optimale Plattform für Informationen und Diskussionen zu Themen der Energiewende darstellt. «Energiewende realisieren!» – mit diesem Thema sollen konkret umsetzbare Massnahmen vorgestellt und diskutiert werden. Für Messeleiter Dr. Ruedi Meier steht die Beratung der Besucherinnen und Besucher im Mittelpunkt der BauHolzEnergie-Messe 2013.

**WIE LAUFEN DIE VORBEREITUNGEN ZUR BAUHOlzENERGIE-MESSE 2013?**  
Ruedi Meier: Wir sind mit dem Stand der Arbeiten sehr zufrieden, die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und bereits können wir bestätigen, dass die wichtigsten Branchenvertreter angemeldet sind. Das Motto «Energiewende realisieren» wird durch die Präsentation innovativer Produkte und Dienstleistungen erlebbar und umsetzbar gemacht.



**AUF WELCHE THEMEN KONZENTRIERT SICH DIE BAUHOlzENERGIE-MESSE?**

Die drei im Namen erscheinenden Begriffe sind prominent vertreten. Zahlreiche Aussteller zeigen Lösungen für das Bauen von energieeffizienten Gebäuden, für den modernen Holzhausbau und für Energie- und Gebäudetechnik nach modernstem Stand. Somit werden vom 21. bis 24. November 2013 in Bern Spitzentechnik und nachhaltige Konzepte vorgestellt, welche die Fachleute und auch Besitzer von Einfamilienhäusern, professionelle Bauherren, Liegenschaftsverwalter sowie Investoren interessieren werden.

**INNOVATIONEN WERDEN AUF DEN AUSSTELLUNGSTÄNDEN GEBOTEN, ABER AUCH IM KONGRESSPROGRAMM. WAS WIRD DORT GEBOTEN?**

Wir sind der Überzeugung, dass die Privat- sowie Fachbesucherinnen und -besucher auch kompetente Informationen aus der Forschung und Entwicklung interessieren. Daher erfüllt das Kongressprogramm diese Funktion auf optimale Weise. Der Start erfolgt durch das 19. Herbstseminar am Eröffnungstag.

**SCHWEIZER BAUHOlzENERGIE-MESSE 2013**

**Datum:** Donnerstag, 21. bis Sonntag, 24. November 2013  
**Zeit:** 10.00 – 18.00 Uhr, am Sonntag bis 17.00 Uhr  
**Ort:** BERNEXPO, Bern, Schweiz  
Hallen 3.0, 3.1, 3.2, 2.0 und Freigelände und Kongresszentrum

**Themen:** Energieeffizienz, Modernisierung, Minergie, Minergie-P, Minergie-A, Passivhaus, Plusenergie-Gebäude, Bau und Holzbau, erneuerbare Energien, Haustechnik, neutrale Beratung, Speicherung, Bauökologie, Elektro-Mobilität, Innenausbau, Küchen, Möbel, Badewelten, Kälte-/Klimatechnik, SuisseFRIO usw.

**Aussteller:** Rund 400 Firmen, Institutionen, Schulen, Verbände, öffentliche Hand

**BesucherInnen:** 25 000 interessierte Fachleute und Private

**Kongress:** Kongressprogramm mit rund 40 Events und 200 Vorträgen für Baufachleute und private Bauherrschaften

**Anmeldung:** BauHolzEnergie AG, Monbijoustrasse 35, CH-3011 Bern, Schweiz  
+41 31 381 67 43 / maria.bittel@bauholzenergie.ch,  
fabian.kraus@bauholzenergie.ch, www.bauholzenergie.ch

Von Strategien über Architekturfragen bis hin zu konkreten Fragen zu Materialien, erneuerbaren Energien und Speichertechnologien wird alles behandelt.

**WELCHEN STELLENWERT WEIST DIE BAUHOlzENERGIE-MESSE 2013 IM KONTEXT DER ENERGIEWENDE AUF?**

Information und Beratung sind für die Bevölkerung mit ihren spezifischen Fragen eine Notwendigkeit. Die Messe konzentriert sich in diesem Jahr darauf, bietet mit Informations- und Beratungsstrassen unabhängige Dienstleistungen, mit dem Kongressprogramm zahlreiche Inputs zu neuesten Entwicklungen und mit innovativen Ausstellern eine Fülle an Konkretisierungsideen. Damit wird die BauHolzEnergie-Messe zu einem Wendepunkt in der Umsetzung der Energiewende – mit einem Besuch der Messe beginnt diese Erfolgsstory.



Dr. Ruedi Meier: «Wir sind mit dem Stand der Arbeiten für die BauHolzEnergie-Messe 2013 sehr zufrieden, die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren.»

► **WEITERE INFORMATIONEN**

BauHolzEnergie AG  
Monbijoustrasse 35  
CH-3011 Bern  
Tel.: +41 31 381 67 44  
Fax: +41 31 381 67 42  
ruedi.meier@bauholzenergie.ch  
www.bauholzenergie.ch

dynamisch



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

flexibel

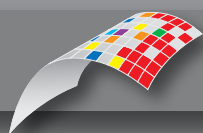


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



**E-Druck**  
dynamisch - flexibel - kompetent

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

## Die Kompakt-Klasse von Domotec

► Bei der Domotec Rotex HPSU compact und der Domotec GasSolarUnit ist die komplette Heizung auf nur 0.36 – 0.64 m<sup>2</sup> untergebracht. Die Bezeichnung «compact» steht für die dezenten Ausmasse und für die Tatsache, dass alle wichtigen Bauteile im Gehäuse integriert sind.

**Minimaler Platzbedarf und einfache Installation.** Domotec setzt mit der Kompakt-Klasse völlig neue Massstäbe in Punkto Raumausnutzung. Auf nur 0.36 m<sup>2</sup> bzw. 0.64 m<sup>2</sup> sind die komplette Heizung, die Warmwasserbereitung und ein 300 l bzw. 500 l Solar-Schicht-Speicher untergebracht. Bei dieser kompakten Bauweise ist der Wärme-erzeuger (Gas-Brennwertkessel oder Luft-/Wasser-Wärmepumpe) bereits in den Solarspeicher integriert, was den Platzbedarf und auch den Installationsaufwand minimiert.

**Einfache Einbringung in Gebäude**  
Insbesondere die Geräte mit 300 l Speicher finden praktisch in jedem Raum Platz. Es gibt kaum ein Treppenhaus, eine Dachluke oder eine schmale Tür, durch die die Geräte nicht passen. Dies eröffnet auch ganz neue Möglichkeiten für den Einsatz von Wärmepumpen, wie beispielsweise die Installation in Dachzentralen, was bis jetzt vornehmlich Gasthermen vorbehalten war. Das geringe Gewicht der Geräte erleichtert die Einbringung nochmals erheblich.

**Hygienisches Trinkwasser.** Das Herzstück der Domotec Kompakt-Klasse ist der Wärmespeicher. Domotec Rotex ist einer der wenigen Anbieter am Markt, der Wärmepumpentechnik oder Gasbrennwert und hygienische Warmwasserbereitung in einem Kompaktgerät kombiniert. Mit Hilfe des Edelstahl-Wellrohr Wärmetauschers wird das Trinkwasser erst während der Entnahme aufgeheizt. Dies hat eine kurze Verweildauer im Speicher und damit Schutz vor Legionellenwachstum zur Folge.

**Solar jederzeit nachrüstbar.** Der integrierte Wärmespeicher ist als Solar-Schichtspeicher bereits für den Anschluss von Solar-kollektoren vorbereitet und bei den Geräten mit 500 Litern Speichervolumen ist die solare Heizungsunterstützung direkt integriert. Die Warmwasserbereitung erfolgt hygienisch im Durchlauf-erhitzerprinzip. Der variable Aufbau der Domotec Speicher erlaubt es, uneingeschränkt unterschiedlichste Energieträger und Wärmequellen mit einzubinden.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Domotec AG  
Jürg Stenz / Leiter Technik  
Lindengutstrasse 16  
4663 Aarburg  
Tel. 062 787 87 87  
Fax 062 787 87 00  
j.stenz@domotec.ch



### Neuheit

## Easytouch-N – ergonomisch und leicht zu bedienen

► Ob im öffentlichen oder im privaten Bereich, die robuste und korrosionsbeständige Selbstschlussarmatur Easytouch-N bewährt sich seit einigen Jahren im Einsatz. Zusätzlich zu den bestehenden Waschtischarmaturen ergänzt Sanimatic neu die Easytouch-N-Linie mit je zwei Wand- und Duschenmischern.

Sanimatic hat ihre, seit Jahren bewährte und oft eingesetzte, Armaturenlinie Easytouch-N mit je zwei Wand- und Duschenmischern ergänzt. Die Regelung von Temperatur und Wassermenge erfolgt wie bei den bestehenden Modellen über den Bedienknopf. Die neuen Armaturen überzeugen technisch wie auch formal: minimalistisch, pur, funktional. So, wie es den modernen Bedürfnissen an Design und Komfort entspricht.

Technik auf dem modernsten Stand: Für eine zuverlässige und dauerhafte Funktion sorgt eine vom Wasser

unabhängige, selbstschliessende, hydraulische und mechanische Steuerung. Dank dieser Steuerung ist eine Korrosion des Kontrollsystems ausgeschlossen. Der automatische Spülstopp hilft zudem bis zu 40% Wasser zu sparen. Je nach Einstellung stoppt der Wasserfluss nämlich innert 5 bis 25 Sekunden. Vandalensicher und wartungsarm präsentieren sich sowohl das robuste Design als auch die hochwertigen Materialien und garantieren selbst bei unsachgemäßem Gebrauch für eine lange Beständigkeit.

Easytouch-N ist im privaten wie auch im öffentlichen Bereich, wie zum Beispiel in Schwimmbädern, Kantinen oder Schulen, in Neubauten und in Renovationsobjekten einsetzbar.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Similor AG  
Marketing-Kommunikation  
Tel. +41 (0)61 765 73 33  
marketing.similor@similor.ch



## iOS-Universal-App: ImmoScout24 lanciert Version 2.0

► **Komplett neues Design und iPad-Unterstützung: Zwei der auffälligsten Erneuerungen der ImmoScout24-Universal-App. Die Version 2.0 macht die Bedienung noch einfacher und verkürzt die Ladezeiten. Die täglich über 64 000 aufgeschalteten Objekte der ersten Adresse im Online-Immobilienmarkt werden auf den mobilen Endgeräten noch attraktiver in Szene gesetzt.**

Die neueste Version der kostenlosen ImmoScout24-App wurde weiter optimiert und bietet nun auch iPad-Unterstützung. Damit vergrößert sich die Reichweite der einzelnen Immobilien-Inserate um das Medium iPad. Das Tablet des Marktführers Apple ist das meistverkaufte Gerät dieser Art in der Schweiz. Die Universal-App von ImmoScout24 ist schneller und übersichtlicher als die Vorgängerinnen. Das Design wurde vollständig neu gestaltet. Es wirkt kühl und sachlich, geht jedoch Hand in Hand mit der klar strukturierten Menüführung. Formen und Farben sind dezent gehalten und lenken nicht vom Suchprozess ab.

**Optimierte Kartenansicht und Bildergalerie.** Bei der Trefferanzeige kann zwischen einer Listen- und Kartenansicht gewählt werden. Letztere

wurde so optimiert, dass nun sämtliche Treffer inklusive Bilder auf der Karte schneller angezeigt werden als bisher. Verbessert wurde auch die Bildergalerie der einzelnen Objekte. Das Resultat ist eine markant verkürzte Ladezeit der jetzt grösser dargestellten Bilder. Einmal getätigte Suchabfragen werden neu direkt bei der Suche unter «Letzte Suchen» gespeichert. Bereits eingesehene Inserate erhalten ein Häkchen als Markierung und werden automatisch im Verlauf zusammengefasst. Und ist ein Inserat abgelaufen, wird es automatisch aus dem Verlauf und den Favoriten gelöscht. Ebenfalls überarbeitet wurden die Kontaktmöglichkeiten: Auf der Detailansicht des Inserates kann der Anbieter nun noch einfacher und direkt kontaktiert werden.

**iOS-Universal-App unter den Top 3.** Bereits 60 Prozent der Schweizer Internet-Nutzer gehen mittels Smartphone oder Tablet online. Auch die Suche nach einer Wohnung geschieht immer wie häufiger von unterwegs. Gerne auch mit der ImmoScout24-App, wie die Top Ten im App Store zeigen: In der Rangliste der Gratis-Apps der Kategorie «Wirtschaft» belegt die Universal-App von ImmoScout24 den zweiten Platz (Stand 25.6.13).

**Systemvoraussetzungen:** Kompatibel mit iPhone 3GS, iPhone 4, iPhone 4S, iPhone 5, iPod touch (3. Generation), iPod touch (4. Generation), iPod touch (5. Generation) und iPad. Erfordert iOS 5.0 oder neuer. Diese App ist für iPhone 5 und iPad optimiert.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
ImmoScout24  
Scout24 Schweiz AG  
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt  
Tel.: +41 31 744 21 13  
info@immoscout24.ch  
www.immoscout24.ch



## Neuer Antrieb für die Fabrik

► **Die energetische Fitness eines Betriebes bringt viele Vorteile – nicht nur ökologische. Die Ernst Schweizer AG agiert erfolgreich am Markt und braucht trotz steigendem Umsatz gleich viel Energie wie 1978.**

Definitiv überholt ist die Vorstellung, dass mit dem Umsatz zwingend auch der Energieverbrauch steigt. Denn mit den produktionstechnischen Verbesserungen bieten sich Chancen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Substitution fossiler Energieträger. Durch die konsequente Umsetzung von Energiezielen lässt sich, bei stagnierendem Energieverbrauch, die Produktion steigern – und dies mit einem höheren Technisierungs- und Automatisierungsgrad.

**Vier Fünftel weniger CO<sub>2</sub>.** Dass sich der Energieverbrauch vom Umsatz abkoppeln kann, dafür liefert die Metallbau-firma mit Produktionsstandorten in Hedingen, Affoltern und Möhlin einen von Messwerten gestützten Beleg. 2011 generierten mehr als doppelt so viele Mitarbeitende einen um den Faktor 2,6 höheren Umsatz im Vergleich zu 1978. In diesen 33 Jahren nahm der Energieverbrauch geringfügig ab – von 7 auf 6,9 Mio. Kilowattstunden pro Jahr. Die Treib-

hausgasemissionen reduzierten sich in diesem Zeitraum um fast 80 Prozent, und die Umweltbelastung halbierte sich. Gestiegen ist dagegen der Anteil erneuerbarer Energien am Gesamtverbrauch: Knapp drei Viertel sind es heute, damals waren es 5,7 Prozent.

**Mitarbeitende sind engagiert.** Basierend auf den im Leitbild verankerten Zielen zur nachhaltigen Entwicklung der Firma formuliert die Geschäftsleitung betriebliche Vorgaben. Entscheidend für den Erfolg ist aber das Engagement der Mitarbeitenden. Dies setzt Vertrauen in das Unternehmen und dessen langfristige Ausrichtung voraus. Schwerpunkte für baulich-technische und betriebliche Massnahmen bilden Prozesse und Maschinen, Gebäude, Energieversorgung, Produktökologie sowie Mobilität.

**Breites Spektrum von Massnahmen**  
Die systematische Umsetzung der Ziele führt zu einer gut gedämmten Fabrikhalle, die mit Holzpellets beheizt wird, zu Serverräumen mit solarer Kühlung, zu einer Lackieranlage mit Wärmerückgewinnung und zu einem Fahrtenmanagement für betriebliche Transporte mit effizienten Fahrzeugen. Die Beispiele illustrieren ein breites Spektrum

von Massnahmen, die ohne Ausnahme integrale Elemente einer langfristigen Entwicklung sind – hin zu einer Fabrik mit geringerer Umweltbelastung.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Ernst Schweizer AG  
www.schweizer-metallbau.ch



## Liebe auf den ersten Blick – der Glaslift des Olympica

► **Anbieten, was es in der Region noch nicht gibt! Mit diesem Erfolgsrezept hat die Familie Fux das Sport- und Wellnesshotel Olympica zu einem Eckpfeiler der Oberwalliser Hotellerie gemacht. Der elegante neue Glaslift fügt sich nahtlos ins Erfolgskonzept ein.**

Nicht stehen bleiben und sich laufend weiterentwickeln, das ist der Familie Fux wichtig. Doch über die Auswahl der Erneuerungsprojekte entscheidet letztlich das Gästewohl. So auch im Falle des neuen Glaslifts: Im Frühjahr 2012 meldete das Paraplegiker-Zentrum Nottwil doppelt so viele Rollstuhlsportler zum Sommercamp im Olympica an wie in den Jahren zuvor. Trainingsmöglichkeiten, Unterkunft und

Verpflegung – für das Olympica kein Problem.

Einzig der Transport der 40 Rollstuhlsportler von den über drei Etagen verteilten Sport- und Freizeitanlagen ins Restaurant bereitete Seniorchef Hans Fux Kopfzerbrechen. Fast zwei Stunden würde es dauern, bis alle gemeinsam im Speisesaal wären. Zwar war der Veranstalter einverstanden, Mahlzeiten und Trainingsphasen gestaffelt abzuhalten, doch die unbefriedigende Situation liess Hans Fux keine Ruhe. «In

einem Trainingscamp geht es auch ums Soziale. Die Sportler und Sportlerinnen wollen zusammen essen und trainieren.»

**Ein Lift muss her.** Ein zusätzlicher Lift musste her! Aber nicht irgendeiner. In einem Einkaufscenter in der Westschweiz hatte sich Hans Fux in einen Glaslift verliebt. So einen wollte er auch. Denn der Fassadenglaslift wäre auch ein ästhetischer Gewinn für die ansonsten eher nüchterne Fassade des Sporthotels. Die Verwirklichung seines Liftraums fand Hans Fux direkt vor seiner Haustüre. Das Modell Winner von AS – das Walliser Büro von AS befindet sich direkt gegenüber des Sporthotels – erfüllte Hans Fux' Anforderungen aufs Beste: Der Winner hängt nur an einer Schiene, das garantiert den grösstmöglichen «Durchblick» für Glasliftpassagiere.

Doch eine weitere Knacknuss wartete: Die Rollstuhlsportler würden bereits in drei Monaten anreisen ... wenig Zeit für ein Modernisierungsprojekt dieser Grössenordnung. Die Vertragsparteien einigten sich deshalb auf eine unkonventionelle Rollenverteilung: AS leistete die Gesamt-Projektleitung und montierte den Lift – Hans Fux organisierte den Aushub, den Stahlbauer und die Schachtverglasung.



In den grosszügigen Sport- und Wellnessanlagen des Olympica treffen sich Feriengäste und Einheimische. Der neue Aussenlift von AS erleichtert vor allem den Rollstuhlfahrern die Mobilität enorm.

«Eine erfolgreiche Blitzaktion», lacht Hans Fux. Die Rollstuhlsportler konnten den Lift pünktlich am 22. Juli 2012 einweihen. Und für den Weg zu den gemeinsamen Mahlzeiten brauchte die ganze Gruppe nur noch eine gute Viertelstunde! Seither hat sich der Glaslift zu einer veritablen Attraktion entwickelt. Nicht nur die Feriengäste, sondern auch die einheimischen Restaurantbesucher geniessen die komfortable Fahrt mit Blick auf das Simplongebiet, Rosswald

und das majestätische Glishorn. Denn Glasaufzüge sind im Wallis nach wie vor selten ...

► **WEITERE INFORMATIONEN**

AS Aufzüge AG  
Friedgrabenstrasse 15  
8907 Wettswil  
Tel. 044 701 84 84  
E-Mail: as-wet@lift.ch  
www.lift.ch

## Presse-Information

► **Glänzende Testsieger: Stiftung Warentest kürt zwei in der Schweiz erhältliche Bosch Geschirrspüler zu den Besten ihrer Klasse.**

Geroldswil – Mehr und mehr Testsieger kommen von Bosch – das bestätigt auch die Juni-Ausgabe von «test», der Konsumentenzeitschrift der renommierten deutschen Stiftung Warentest. Hierfür verglichen die Prüfer 10 vollintegrierbare Geschirrspüler im klassischen 60-Zentimeter-Format sowie vier schmale, nur 45 Zentimeter breite Geräte. Zusätzlich wurden auch sieben teilentgrierbare Modelle unter die Lupe genommen. Ergebnis: In allen drei Kategorien – vollintegrierbar, teilentgrierbar, 45 Zentimeter – schnitt die Marke Bosch am besten ab. Unter den «unsichtbaren» Geschirrspülern, weil hinter der Möbelfront versteckt, lag das Modell SMV69N00EU vorn, bei den Modellen mit sichtbarer Bedienblende war es der Bosch SM169N05EU – beide erhielten die Gesamtnote GUT. Im Segment der schmalen Spüler konnte der Bosch ActiveWater 45, SPV69T20EU, mit Abstand überzeugen. Besonderes Augenmerk lag beim Test auf der Korrelation zwischen Ressourcenverbrauch, Reinigungsergebnissen und Zeitbedarf. Zwei dieser drei Spitzengeräte, der

teilentgrierbare Spüler und das 45 cm breite Modell, sind auch in der Schweiz erhältlich.

**SPARSAM, KOMFORTABEL – UND AUF WUNSCH EXTRA SCHNELL.** Die Testsieger von Bosch gehören der besonders sparsamen Energieeffizienzklasse A++ an. Ihre intelligente Technik verbindet Ressourcenschonung und Ökonomie mit hoher Funktionalität und Flexibilität. Besonders Komfort bietet die Restzeitanzeige «TimeLight», welche die verbleibende Programmzeit bei den vollintegrierbaren Spülern mittels LED auf den Küchenfussboden projiziert. Der Vorteil: Wer jederzeit im Blick hat, wann das Geschirr fertig gespült und getrocknet sein wird, kann andere Abläufe im Haushalt optimal darauf abstimmen. Die Programmauswahl selbst berücksichtigt unterschiedliche Zeitbudgets: Neben längeren, besonders energiesparenden Programmen, allen voran das Eco50-Programm, verfügen die geprüften Spüler auch über kürzere, dafür etwas energieaufwändigere Alternativen. So kann der Nutzer bewusst und situationsbezogen zwischen «besonders sparsam» und «besonders schnell» wählen. Gelobt wurde zudem die geringe Geräuschemission: Mit nur 42 beziehungsweise

45 Dezibel heben sie sich kaum von der Lautstärke eines normalen Gesprächs ab. Daneben floss auch die praktische VarioSchublade, in der kleine Geschirrtteile ebenso perfekt gereinigt werden wie Suppenkelle, Schneebesens & Co., positiv in die Wertung ein.

**KLEINES FORMAT, GROSSE LEISTUNG.** Besonders erfreulich ist der Sieg des schmalen ActiveWater 45: Denn laut «test» sind viele Spüler für die kleine Küchennische oder den schmalen Unterschrank immer noch eine Notlösung. Nicht so der sparsame Testsieger von Bosch. Er kann als einziges geprüftes Gerät «problemlos mit den breiten Modellen mithalten». Seine hervorragenden Reinigungsergebnisse sind auch auf den Einsatz der so genannten DuoPower™ in Form zweier hintereinander platzierter Sprüharms zurückzuführen. Diese befördern das Wasser im schmalen Raum bis in die letzten Winkel, sodass kein Tropfen ungenutzt bleibt und jedes Geschirrtteil perfekt gespült wird. In Kombination mit den «sehr gut abgestimmte(n) und wirkungsvolle(n) Programme(n)» und der guten Verarbeitung bietet der ActiveWater 45 damit eine echte Alternative für alle, die aus unterschiedlichsten Gründen auf einen schmalen Spüler ausweichen

müssen, dabei aber ökologisch und ökonomisch sinnvoll handeln möchten.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

BSH Hausgeräte AG (Bosch)  
Fahrweidstr. 80  
8954 Geroldswil  
Telefon 0848 888 200  
Telefax 0848 888 201  
www.bosch-home.ch



- Testsieger teilentgrierbare Spüler: SM169N05EU – GUT
- Testsieger 45-Zentimeter-Nische: SPV69T20EU – GUT



## Estia-Wärmepumpen – wirkungsvoll und umweltfreundlich.

► **Kostengünstiger und schonender geht es nicht: Die Luft-Wasser-Wärmepumpen Estia von Krüger nutzen das Naturgesetz, dass sich die Luft durch Sonneneinstrahlung erwärmt. Zudem ist dieses Heiz- und Kühlsystem äusserst energieeffizient.**

Das Testzentrum in Buchs hat die Luft-Wasser-Wärmepumpen von Krüger auf ihre Energieeffizienz geprüft – und sie bestanden mit Bravour auch die verschärften Anforderungen 2011, die einen Mindestwirkungsgrad (COP 3,1 bei A2W35) erfordern. Der COP-Wert sagt aus, dass die Wärmepumpen bei einer Aussentemperatur von 2 Grad Celsius und einer Warmwassertemperatur von 35 Grad Celsius 3,1-mal mehr Heizleistung abgeben, als sie an elektrischer Antriebsleistung benötigen. Toshiba hat diese hochwertigen Estia-Wärmepumpen in langjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit zur Marktreife geführt. Die Geräteerfreuen aber nicht nur die Umwelt, sondern auch das Portemonnaie. Denn dank der Inverter-Technologie lassen sie sich so steuern, dass sie immer in dem Modus arbeiten, der mehr Energie spart. Auch eine Kombination mit bestehenden Heizungssystemen – ob auf Basis von Öl, Gas oder Pellets –

ist kein Problem. Und mit der Installation von so genannten Fan Coils bleiben die Räume auch im heissesten Sommer angenehm kühl. Diese Wärmetauscher nehmen die Wärme aus der Luft auf und führen sie über das im System zirkulierende Wasser zum Aussengerät. Dort wird sie an die Aussenluft abgegeben. Unabhängig vom Kühlbetrieb funktioniert die Warmwasserbereitung selbstverständlich weiter.

Marktführerschaft verpflichtet – gegenüber den Kunden wie gegenüber der Umwelt. Die Estia-Wärmepumpen haben bereits mehrere Prämien gewonnen, ein Beweis für ihren überdurchschnittlich hohen Wirkungsgrad. Sie verhindern beispielsweise eine Vereisung des Aussengeräts – dank einer speziellen Vereisungsschutzsteuerung sowie kürzeren Abtauzyklen. Der Abtauprozess wird aber nur bei Bedarf in Gang gesetzt, was die Wirkung der gesamten Anlage noch einmal erhöht. Flexibilität ohne Grenzen: Die 2-Zonen-Temperatursteuerung und die Temperatur-Nachtabsenkung erlauben es, sowohl eine Radiatorengruppe mit bis zu 50 Grad Celsius, als auch Niedrigtemperaturzonen anzusteuern, das heisst Radiatoren genauso wie



eine Fussbodenheizung. Die jeweilige Vorlauftemperatur wird dabei je nach Aussentemperatur von der Steuerung geregelt. Die Heizkurve lässt sich in den Voreinstellungen verändern – man kann also zum Beispiel an den Radiatoren für die Nacht eine tiefere Raumtemperatur einstellen. Zu den Besonderheiten der Estia-Wärmepumpen zählt auch die extrem leise Arbeitsweise der Aussengeräte. Dies liegt an den Doppel-Rollkol-

benverdichtern, die zudem für die Langlebigkeit der Anlage sorgen. Fazit: Die Toshiba Luft-Wasser-Wärmepumpen sind ebenso hochwertig wie vielseitig einsetzbar.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Krüger & Co. AG  
Telefon 071 372 82 82  
info@krueger.ch  
Winterhaldenstr. 11, 9113 Degersheim

## 44. Bauen & Modernisieren, Messe Zürich



► **Vom 5. bis 8. September wird die Messe Zürich zum aktuellsten Bauhaus der Schweiz. Rund 600 Aussteller zeigen die umfassende Produkte- und Angebotsvielfalt zum fortschrittlichen Bauen und Erneuern. Auf vier Etagen erfahren interessierte Hauseigentümer, Bauherren und Fachleute (best practice) und einen Innovationsgeist, der ansteckt und begeistert.**

Für Messeleiter André Biland ist klar: «Man kann es wenden wie man will, Gebäude sind nach wie vor grosse Energieschlucker.» Die Herausforderung der Zukunft liegt deshalb darin, bestehende Bausubstanz energetisch bestmöglich zu erneuern und bei Neubauten zusätzlich auf gesunde und ökologische Bauweise zu setzen. «Unsere Aussteller zeigen (best practice) an der Messe, mit Innovationsgeist, Qualitätsprodukten und neuen Lösungen.»

**Einladende Themen.** Zukunftsfähiges und nachhaltiges Bauen und Erneuern in unserem dicht besiedelten Lebensraum ist definitiv das Credo der 44. Bauen & Modernisieren. Die Schweizer Küchenbauer lancieren den ersten Swiss Kitchen Award, der Exklusivbe-

reich Création Bad präsentiert sich in neuem Licht. Bodenwelten hält den Besucherparcours (Lassen Sie Ihre Füsse sprechen) bereit und die energetische Gebäudemodernisierung zieht sich wie ein roter Faden durch die sieben Messehallen. Erneut ihren Platz hat die Eigenheim-Messe als Hausbau- und Immobilienplattform. Zwei Fachvortragsreihen, davon eine neutrale unter dem Patronat von EnergieSchweiz sowie weitere Sonderschauen zur substanzgerechten Instandsetzung älterer Bauwerke, Passivhäuser, Einbruchschutz, Multimedia, Designmöbel und Feng Shui laden zum Vorbeischaun ein.

**Swiss Kitchen Award: Nomination und Besuchervoting.** Geschäftsleiter Andreas Hauri ist begeistert von den attraktiven und fantasievollen Küchenkollektionen «es ist fantastisch, welche kreative und innovative Küchenkonzepte eingereicht wurden!». Auf [www.swiss-kitchenaward.ch](http://www.swiss-kitchenaward.ch) kann die Vorauswahl mitverfolgt und bewertet werden. Das Publikum der Bauen & Modernisieren darf seinen Favoriten auswählen und kann dabei ein iPad gewinnen.

**Badewelten und Création Bad** Wer sein persönliches Traumbad sucht, findet bei der Badewelten-Genos-

senschaft und im sinnlichen Bereich Création Bad nebst talsee, Glas Trösch oder Max Frei auch die weiteren namhaften Schweizer Bad-Anbieter Schmidlin, KWC, Koralle und Bodenschatz, welche in einem Gemeinschaftsauftritt Badewannen, Duschflächen und Waschtische aus Stahl-Email kombiniert mit wertigen Armaturen, Duschtrennwänden und zahlreichen Badaccessoires präsentieren.

**Design hautnah erleben.** In der Sonderausstellung Designmöbel werden die Besucher von leidenschaftlichen Inneneinrichtern empfangen, um ihren individuellen Wohnstil zu optimieren. Das Team von Aermo AG gibt mehr als nur Einrichtungstipps «Begeisterung zeichnen unsere Konzepte aus und machen sie zu dem, was sie sind: langlebig, ehrlich, unaufdringlich und ästhetisch. Seien Sie gespannt!», verspricht Innearchitekt Andy Gobeli.

Eintritt ab 16 Jahren: CHF 16.- / CHF 8.- für Lernende, Studenten, AHV-Bezüger.

**25% Rabatt auf Onlineticket für «Immobilien»-Leser:**  
Zugangscode BM13PRPRO039 unter [www.bauen-modernisieren.ch/ticket](http://www.bauen-modernisieren.ch/ticket) eintippen und Tageskarte online lösen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Bauen & Modernisieren, Messe Zürich  
5. bis 8. September 2013  
Täglich geöffnet 10.00 – 18.00 Uhr  
Eigenheim-Messe Schweiz, Halle 6  
Gratis-Fachvorträge,  
Konferenzräume Halle 7  
[www.bauen-modernisieren.ch](http://www.bauen-modernisieren.ch)





## 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 hindernisfreien 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.

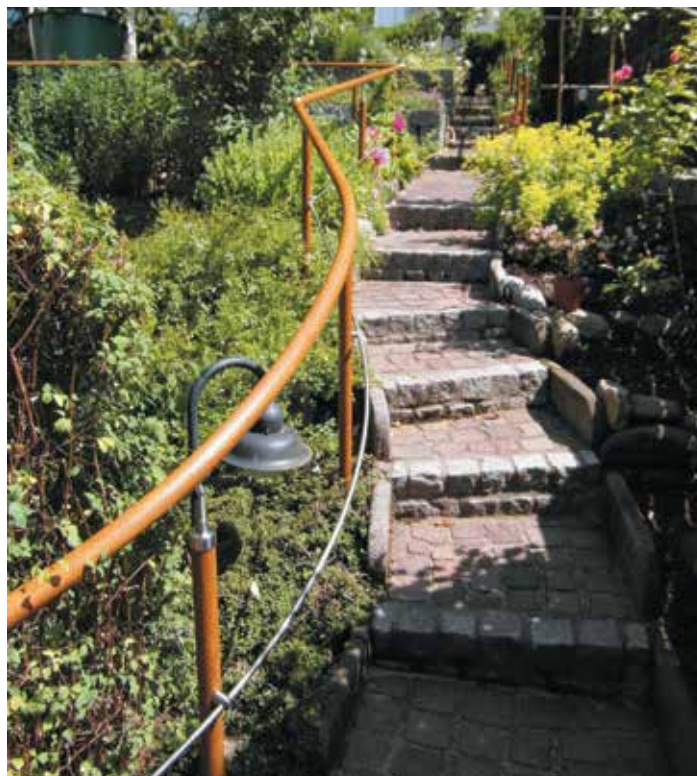
**SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN.** Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. Die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, 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)



Geschwungener Aussenhandlauf aus handwarmen Aluminium mit Laminat Dekor «Golden Oak»



Innenhandlauf an der Wandseite, dort wo die Stufen breiter und sicherer sind

A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

# ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit  
24h-Service 0848 852 856

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



isskanal.ch

**Ablauf verstopft?**  
24h Notfallservice  
0800 678 800

**ISS KANAL SERVICES**  
Ein Zusammenschluss der  
ISS Notter Kanalservice AG und ISS Jakober AG

▶ BAUMPFLEGE

**baumART**

Pflege und Diagnose  
für den Baum

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

**Baumart Luzern GmbH**  
6004 Luzern T 041 410 83 63

info@baumart.ch  
www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER BAUCONTROL AG**

Baumimmissionsüberwachung

Rissaufnahmen  
Nivellements  
Schadenexpertisen  
Erschütterungsmessungen  
Pfahlprüfungen

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

▶ DACHFENSTER

**VELUX®**

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

**Sicherheit.**

**certum**  
Elektrokontrolle und Beratung

**Certum Sicherheit AG**, Überlandstr. 2,  
8953 Dietikon, Telefon 058 359 24 61  
Unsere weiteren Geschäftsstellen:  
Bremgarten AG, Freienbach,  
Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen,  
Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil,  
Wetzikon und Zürich

▶ FOTOVOLTAIK

**ELEKTRO FÜRST**

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
INNENSANIERUNG UND  
ZUSTANDSANALYSEN

**Naef**  
HAT-SYSTEM

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

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

▶ HAUSHALTGERÄTE /  
ELEKTROSERVICE

**ELEKTRO FÜRST**

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

▶ HAUSTECHNIK

**domotec**

**DOMOTEC AG**  
Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,  
Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstüt-  
zung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme,  
Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer  
Lindengutstrasse  
4663 Aarburg  
Tel. 062 787 87 87  
Fax 062 787 80 00  
www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen

**D. REICHMUTH GmbH**

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

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

▶ IMMOBILIENMARKT

**home.ch**  
Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninsertionen  
in der Schweiz

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

**homegate.ch**  
Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-  
ANALYSE SYSTEM

**revis**

Real Estate Value Information System

Software für das Immobilien-  
und Risikomanagement

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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE

**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für

**ABAIMMO**  
abacus business software

**Aandarta AG**  
Alte Winterthurerstrasse 14  
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch  
www.aandarta.ch

SOLUTIONS ON DEMAND

**casasoft.ch**

**Effektives Immobilien-Management**

Casasoft AG  
Müligässli 1  
CH-8598 Bottighofen  
Tel. +41 71 686 94 94  
Fax +41 71 686 94 95  
info@casasoft.ch  
www.casasoft.ch



**Integrationspartner für Immobilien-**

**Bewirtschaftungs-Software und CAFM. Projektmanagement – ASP-Lösungen – Hosting – PC-Schulung – Verkauf**

**eSIP AG**  
Morgental 35, 8126 Zumikon  
Tel. 044 586 67 94  
Email: info@esip.ch, www.esip.ch



Erweitert Ihre Leistung.

**EXTENSO IT-SERVICES AG**

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

**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**  
Brauereistrasse 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 Rohrrensanierung 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 ROHRANIERUNGEN AG**  
Suhrerstrasse 24  
5036 Oberentfelden  
Tel. 062 865 66 77  
Fax 062 865 66 75  
info@knecht-rohrsanierung.ch  
www.knecht-rohrsanierung.ch



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

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

**RENOVA ROLL**

**RENOVA ROLL AG**  
Weberrütistrasse 1  
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

**ROHRANIERUNG**

**Promotec**

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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG

**SPR Schweiz**  
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**  
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**  
Entfeuchtungssysteme

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

**Lunor, G. Kull AG**  
Allmendstrasse 127  
8041 Zürich  
Tel. 044 488 66 00  
Fax 044 488 66 10  
info@lunor.ch, www.lunor.ch

► WELLNESS-ANLAGEN

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



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



«Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)



# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort Mitgliederservice & Marketing:

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rythenbergstrasse 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, Seitzmeier Immobilien AG, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

29.08.13 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-Campus

19.-21.10.14 Pontresina

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

21.08.13 Partnerfirmenanlass

### Basel

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

### Bern

21.08.13 InfoMeet  
12.09.13 Generalversammlung

### Graubünden

19.09.13 Herbstversammlung

### Ostschweiz

Sept. Mitgliederveranstaltung  
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

Sett. Meeting autunnale

### Zentralschweiz

07.-12.11 Zebi Luzern  
10.01.14 Neujahrsapéro

### Zürich

27.08.13 Zürcher Immobilien-Podium  
05.09.13 Stehlunch  
19.09.13 Herbstevent  
03.10.13 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

03.09.13 Herbstanlass  
13.11.13 Lunchgespräch, Au Premier,  
HB, Zürich

### Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK I

22.08.13 Erfa Bern, Moosseedorf  
19.09.13 Valuation Congress 2013,  
KK Thun  
16.10.13 Seminar «Hotellerie und  
Gastronomie», Bern  
06.11.13 Aufnahme-Assessment,  
Bern

### Schweizerische Maklerkammer SMK

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  
05.11.13 Zertifizierter Objektmanager  
– Kompetenz-Check und  
Zertifizierung

### Fachkammer STWE SVIT

14.11.13 Herbstanlass,  
Emmenbrücke



# immobilia

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**  
66.65 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**  
6 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**  
Beglaubigte Auflage: 3061 (WEMF 2012)  
Gedruckte Auflage: 4000

**HERAUSGEBER**  
SVIT Schweiz  
Tayfun Celiker, Direktor  
Puls 5, Giessereistrasse 18  
8005 Zürich  
Telefon 044 434 78 88  
Telefax 044 434 78 99  
www.svit.ch / info@svit.ch

**REDAKTION**  
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)  
Simon Hubacher  
Mirjam Michel Dreier  
Corina Roeleven-Meister

**DRUCK UND VERLAG**  
E-Druck AG, PrePress & Print  
Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen  
Telefon 071 246 41 41  
Telefax 071 243 08 59  
ISDN 071 243 08 57  
www.edruck.ch, info@edruck.ch

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

**INSERATEVERWALTUNG  
UND -VERKAUF**  
Wincons AG  
Margit Pfändler  
Rinaldo Grämiger  
Fischingerstrasse 66  
Postfach, 8370 Sirmach  
Telefon 071 969 60 30  
Telefax 071 969 60 31  
info@wincons.ch  
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



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

# DUSCH COUTURE

Xetis – visionäre Ästhetik mit System.



Kaldewei setzt einmal mehr neue Maßstäbe in der modernen Badarchitektur.

Der homogene Duschbereich verschmilzt mit dem Badezimmerboden,  
nichts unterbricht die Duschfläche aus hochwertigem

Kaldewei Stahl-Email 3,5 mm – der Ablauf ist in die Wand integriert.

So ermöglicht Kaldewei Badplanern neue, ästhetische Gestaltungsmöglichkeiten  
für den bodengleichen Duschbereich.

# Ihr Hauswart

wischen

laubrechen

unterhalten

kontrollieren

reinigen

melden

jäten

auswechselln

# rasenmähen

Lieber wir als Sie. Rufen Sie an.



ALPHAPLAN AG

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