

immobilia

INTERNATIONALE INVESTMENTS

SEITE 4

A close-up portrait of a man with short brown hair and light-colored eyes, wearing a dark suit jacket, white shirt, and patterned tie. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression. The background is a blurred blue and white geometric pattern.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Wie Makler in Deutschland ihren Markt einschätzen	12
IMMOBILIENRECHT. Welcher Verteilschlüssel bei Überholungen zulässig ist	26
BAU & HAUS. Wie man aus einem Mehrfamilien- ein Plusenergiehaus macht	44

NICHT AUSBAU, SONDERN ABBAU



URS GRIBI
«Alte Feindbilder
werden wieder
salonfähig.»

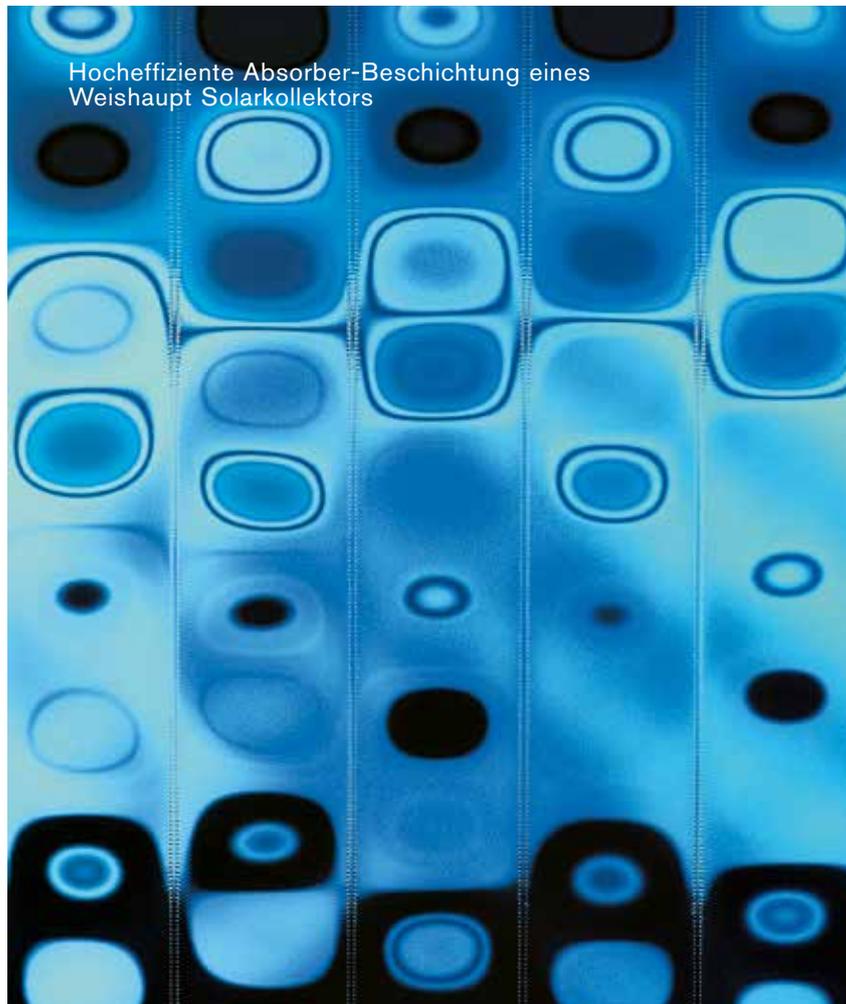
• Der Widerspruch ist eklatant: In den letzten Jahren ist die Wohneigentumsquote in der Schweiz auf rund 40% gestiegen. Gerade mittelständische Familien leben heute vermehrt in den eigenen vier Wänden. Gleichzeitig sind es Teile eben dieses Mittelstandes, die beispielsweise der Abzocker-Vorlage zum Durchbruch verholfen haben oder nun mit der 1:12-Initiative sympathisieren. Erst wird über die zu hohen Managerlöhne hergezogen, bevor die «skrupellosen Immobilienhaie» ihr Fett wegstreifen. Alte Feindbilder werden wieder salonfähig.

Für wirtschafts- und eigentumsfreundliche Anliegen verheisst es nichts Gutes, wenn die Unterstützung des Mittelstandes bröckelt. Bürgerliche Positionen haben einen schweren Stand. Nicht zuletzt deshalb, weil an sich gemässigte Gesellschaftsschichten die grassierende Neid-Debatte aktiv unterstützen. Womit ist das zu erklären? Obwohl die Kaufkraft des Mittelstandes noch nie so hoch war wie heute, hat sich die wirtschaftliche Position des Mittelstandes relativ zu oben und unten verschlechtert. Gemäss namhaften Ökonomen sind die mittleren Löhne in den letzten Jahren deutlich weniger gestiegen als die hohen Löhne und eben auch etwas weniger als die tiefen Saläre. Das führte zu einem schmerzhaften Statusverlust. Gleichzeitig schultert der Mittelstand eine hohe fiskalische Belastung, profitiert aber kaum von staatlichen Transferleistungen.

Offensichtlich wissen eigentumsfeindliche Kreise mit dieser Malaise politisch besser umzugehen. Es ist an der Zeit, sich dem entgegenzustellen. Nicht der Ausbau, sondern ein deutlich spürbarer Abbau von Bürokratie, Fiskallast, Umverteilung und staatlicher Kontrolle ist in Zukunft gefragt – mehr denn je.

Ihr Urs Gribi •

Lesen Sie dazu auch den Beitrag «Gerechter als viele meinen» auf Seite ...



Hocheffiziente Absorber-Beschichtung eines Weishaupt Solarkollektors

Die Kunst der Nachhaltigkeit

Weishaupt Solarkollektoren sammeln selbst diffuses Licht ein und sind damit elementarer Bestandteil einer nachhaltigen Wärme-gewinnung. Die Kunst besteht darin, im Sommer wie im Winter solide Wärmeerträge zu erzielen. Dank ihrer hohen Effizienz werden Weishaupt Solarsysteme diesem Anspruch gerecht. Gemeinsam mit anderen Weishaupt Heizsystemen entsteht so eine Komposition aus hochleistungsfähiger und effizienter Heiztechnik.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch, www.meteocentrale.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Rainer Scherwey, Credit Suisse
(Foto: Ivo Cathomen)

FOKUS

04 INTERNATIONALE IMMOBILIEN-INVESTMENTS

Ausländische Immobilien gehören in jedes ausgewogene Portfolio, findet CS-Fondsmanager Rainer Scherwey. Schweizer Anleger sind aber zurückhaltend – besonders nach der Immobilienkrise.

IMMOBILIENPOLITIK

10 GERECHTER ALS VIELE ERWARTEN

Mindestlohn- und 1:12-Vorlagen heizen die Verteilungsdebatte an. Doch die Gegensätze sind kleiner als behauptet, wie eine Studie zeigt.

11 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK

Eine informelle Konsultation zu einer landesweiten obligatorischen Erbebenversicherung ist eröffnet.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 KEINE WOHNUNGSNOT IN DEUTSCHLAND

Betroffen sind vor allem zentrale Innenstadtbereiche. Nur jeder fünfte Makler spricht von flächendeckendem Wohnraumangel.

14 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Moody's stuft Raiffeisengruppe wegen ihrem Hypothekenengagement herab.

23 KOLUMNE: LARS GROSENICK ZUM PRICING

Überhöhte Angebotspreise führen selten zu einem höheren Abschlusspreis – im Gegenteil.

24 IMMOBILIENTRANSAKTIONEN MIT VORKAUFRECHT

Oft bestehen hinsichtlich Vorkaufsrecht offene Fragen. Eine Veranstaltung bringt Klarheit.

IMMOBILIENRECHT

26 VERTEILSCHLÜSSEL BEI ÜBERHOLUNGEN

Gemäss Bundesgericht ist die Wahl des Verteilungsschlüssels für eine Mietzinserhöhung bei umfassender Überholung Sache des Vermieters.

28 MWST: OPTION ODER MELDEVERFAHREN

Die Übertragung von Immobilien ist in der Regel von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Klug handelt, wer sich mit den Ausnahmen von dieser Regel auseinandersetzt.

MANAGEMENT

30 ELEKTRONISCHE ARCHIVIERUNG: JA ODER NEIN?

Strenge gesetzlichen Bestimmungen machen es KMU wirtschaftlich praktisch unmöglich, ein rein digitales Archiv zu führen.

33 UNTERNEHMERHE UND SCHEIDUNG

Geht eine Unternehmerhe in die Brüche, ist auch der Fortbestand des Unternehmens in Frage gestellt.

BAU & HAUS

34 BAUBIOLOGISCHE HAUSUNTERSUCHUNG

Unter «Sick-building-Syndrom» sind baubiologisch relevante Phänomene einem breiteren Publikum ins Bewusstsein gerückt.

36 GASTROBETRIEB MIT SPARPOTENZIAL

Das Hotel La Campagnola über dem Lagio Maggiore benötigt viel Energie. Eine umfassende Verbrauchsanalyse zeigt Einsparpotenziale, die sich wirtschaftlich sinnvoll erschliessen lassen.

39 SANIERUNG: SUST IN BRUNNEN IN NEUEM GLANZ

Die einzige noch existierende historische Warenumschlag- und Raststation am Vierwaldstättersee wurde über 400 Jahre genutzt, verfiel danach fast komplett und erlebte schliesslich eine wundersame Rettung.

42 GESUCHT: DIE SCHÖNSTE KÜCHE DER SCHWEIZ

Der Küchen-Verband Schweiz KVS lanciert den «Swiss Kitchen Award». 10 nominierte Küchenkonzepte stehen dem Publikum zur Wahl.

44 WEGWEISENDE SANIERUNG

In Romanshorn steht das erste sechsstöckige Plusenergiehaus der Schweiz.

IMMOBILIENBERUF

47 SPEZIALBEWERTUNG ALS HERAUSFORDERUNG

«Hotellerie und Gastronomie» lautete das Thema eines Seminarworkshops der SEK/SVIT. Ein besonderes Thema, wie die drei Referate aufgezeigt haben.

49 URCHIGES AM DOZENTENTREFFEN

Der diesjährige Weiterbildungstag der Dozenten des SVIT Zürich enthielt nebst didaktischem Fachwissen auch Urchig-Schweizerisches.

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

53 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

IMMOBILIENVERBAND

56 ASSEMBLEA ANNUALE DEL SVIT TICINO

L'assemblea svoltasi il 23 maggio presso il suggestivo Santuario di Orselina dà il benvenuto a 12 nuovi soci SVIT.

MARKTPLATZ

55 STELLENINERATE

59 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

70 BEZUGSQUELLEN REGISTER

73 ADRESSEN & TERMINE

74 ZUGUTERLETZT

74 IMPRESSUM

• ZITIERT



» Die Erweiterung unserer Eigenkapitalbasis ist die konsequente Umsetzung unserer Wachstumsstrategie. Mit der Intershop Holding AG haben wir einen institutionellen Partner gewonnen, der die Ertragschancen des deutschen Immobilienmarktes gemeinsam mit uns erschliessen möchte.»

RALPH WINTER

Gründer der Corestate Capital AG, Zug, zur Beteiligung der Intershop Holding, die das Unternehmen Anfang August bekanntgab.



SALZ IN DER SUPPE

Ausländische Immobilien gehören in jedes ausgewogene Portfolio, findet CS-Fondsmanager Rainer Scherwey. Schweizer Anleger sind aber zurückhaltend – besonders nach der Immobilienkrise. Sie vergeben sich damit die Möglichkeit einer breiten Diversifikation.

IVO CATHOMEN* ●

–Wenn ich Ihnen 100 000 CHF zur Anlage anvertrauen würde: Welchen Anteil würden Sie in ausländische Immobilien investieren?

–Das hängt ganz von der gesamten Vermögenssituation ab. Ich bin der Meinung, dass Immobilienanlagen grundsätzlich in eine ausgewogene Asset Allocation gehören. Bei einem institutionellen Investor sprechen wir von einem Anteil von 15 bis 25%. Bei privaten Anlegern ist er oft höher. Das hängt damit zusammen, dass Private häufig über Wohneigentum verfügen. Damit sind Immobilien in der Gesamtallokation bereits stark repräsentiert. Persönlich bin ich zu rund 20% in Immobilien investiert, wovon rund die Hälfte im Ausland.

–Gerade was Auslandsinvestitionen betrifft, ist der Anteil aber regelmässig tiefer. Woran liegt das?

–Die Schweizer Anleger haben einen starken «Home Bias». Dies hat in der Schweiz einen historischen Hintergrund. Nehmen wir im Gegenzug den norwegischen Staatsfonds, der seinen Immobilienanteil aus Risikoüberlegungen nur im Ausland investiert. Die Schweiz hat einerseits seit Mitte der 1990er-Jahre keine Immobilienkrise erlebt. Schweizer Immobilien gelten – zu Recht oder zu Unrecht – als resistent.

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne gäht!

- **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  

Andererseits sind professionelle Immobilieninvestments in der Schweiz eine noch relativ junge Disziplin. Eine internationale Diversifikation aus Risikoüberlegungen ist erst in den letzten Jahren stärker in den Fokus gerückt – nicht zuletzt mit der Schaffung eines angemessenen Ausbildungsangebotes auf Hochschulstufe. Die Erfahrung zeigt, dass die Korrelation der einzelnen Immobilienmärkte vergleichsweise gering und der Diversifikationseffekt damit hoch ist. Das ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die

che Value-added oder Opportunistic – desto stärker wird das Immobilieninvestments als finanztechnisches Instrument zum Pfeffer.

–Was steht bei internationalen Immobilieninvestments im Vordergrund: die Diversifikation oder das Renditepotenzial?

–Mit Blick auf unsere beiden Fondsprodukte steht der Aspekt der Diversifikation ganz klar im Vordergrund. Namentlich, weil Core-Immobilien nicht so kurzfristig und volatil auf externe Einflüsse reagieren

nen ausländische Immobilien unter Berücksichtigung aller Kosten einen leicht positiven Renditebeitrag leisten.

–Warum sind die Währungsrisiken abgesichert?

–Das Zielpublikum des Credit Suisse Real Estate Fund Global sind Privatanleger, beim Credit Suisse Real Estate Fund International fokussieren wir auf qualifizierte Investoren, vor allem Schweizer Pensionskassen. Aufgrund deren regulatorischen Verpflichtung zur regelmässigen Berichterstattung ist Volatilität durch Währungsrisiken unerwünscht. Die Investoren sind bereit, dafür auf 1,5 bis 2% der Rendite zu verzichten. Im Moment ist die Absicherung sogar etwas günstiger, da die Zinsdifferenzen zum Ausland gegenwärtig sehr gering sind. Abgesichert erreichten wir im Schweizer Franken im vergangenen Jahr eine Ausschüttungsrendite von rund 4% , was deutlich über der durchschnittlichen Ausschüttungsrendite von Schweizer Immobilienfonds liegt.

–Kann man den Diversifikationseffekt konkret beziffern?

–Die Korrelation zwischen internationalen Aktien- und Obligationenindizes liegt häufig im Bereich von 0,8 bis 0,9 – das heisst, steigt der S&P 500 in den USA an, so legen mit hoher Wahrscheinlichkeit auch der SMI und der DAX im selben Zeitraum zu. Bei Direktanlagen in Immobilien zeigen die historischen Zeitreihen viel tiefere Korrelationswerte – meist um die 0,2 bis 0,3. Mit anderen Worten macht die Diversifikation auf unterschiedliche Immobilienmärkte statistisch betrachtet

» Die Schweizer Wirtschaft ist international ausgerichtet. Demgegenüber sind Schweizer Anleger bei Immobilien sehr stark binnenorientiert.»

nationalen Immobilienmärkte unter vielerlei Einflüssen stehen: wirtschaftliche, aber ebenso gesellschaftliche, politische und sogar geografische Faktoren.

–Real Estate Investments sind häufig eine «Beimischung» im Anlageuniversum. Sind sie das Salz in der Suppe oder der Pfeffer?

–Das Salz ist insofern ein guter Vergleich, als ich es als Grundgewürz in einem Gericht verstehe. Diese Würze gehört als fester Bestandteil immer dazu. Als Pfeffer möchte ich Immobilien einer Core-Strategie hingegen nicht verstanden wissen. Je weiter wir uns auf der Risikokurve nach oben bewegen – also in die Berei-

und weil die Korrelation verschiedener geografischer Räume geringer ist als in anderen Asset-Klassen. Aufgrund der Historie der letzten zwanzig Jahren ist vielen Anlegern nicht mehr bewusst, dass auch die Schweiz zu Beginn der 1990er-Jahre eine einschneidende Immobilienkrise erlebt hat. Was das Renditepotenzial betrifft, so kommt es auf die Perspektive an. Betrachten wir die Immobilienrendite, so sind Sätze von 6 oder 7% im Ausland nicht aussergewöhnlich. Sie sind allerdings in Lokalwährung. Wer also diese Sätze mit Schweizer Immobilien vergleicht, blendet das Währungsrisiko oder die Kosten der Absicherung aus. Unter dem Strich kön-

CAS Immobilienbewertung

Weiterbildung auf Hochschulniveau seit 2002

Weiterbildung in Immobilienbewertung

- ▶ Tageskurse
- ▶ Seminare
- ▶ Studiengänge
- ▶ CAS MAS
- ▶ sirea.ch | 044 322 10 10





● **BIOGRAPHIE**
RAINER SCHERWEY
 (*1972), MRICS, Director bei Credit Suisse AG, ist Head International Products and Mandates und Fund Manager des Credit Suisse Real Estate Fund International. Vor seinem Wechsel zur Grossbank im Jahr 2001 arbeitete er als Architekt in Berlin und als Projektentwickler in Baden. Rainer Scherwey absolvierte ein Architekturstudium an der ETH Zürich und ein MBA-Studium in der Fachrichtung Internationales Immobilienmanagement an der Hochschule für Bauwesen und Wirtschaft in Biberach. ●

mehr Sinn als bei Finanzanlagen, da sich beispielsweise die Büroimmobilienmärkte in Sydney, Berlin und Calgary im gleichen Zeitraum sehr unterschiedlich entwickelt haben.

–Die Immobilienkrise im Ausland steckt noch vielen Anlegern in den Knochen. Was führen Sie gegen Vorbehalte ins Feld?

–Die Berichterstattung war während und unmittelbar nach der Immobilienkrise mehrheitlich undifferenziert. Es war vom «Immobilienmarkt USA» oder vom «Immobilienmarkt Grossbritannien» die Rede. Diese Pauschalisierung wird der Realität der betreffenden Märkte nicht gerecht. Tatsache ist, dass zum Beispiel der kommerzielle Immobilienmarkt in den USA im Vergleich zum privaten Wohnimmobilienmarkt viel weniger stark in Mitleidenschaft gezogen wurde. Diese Heterogenität der Märkte rückt nun aber wieder vermehrt ins Bewusstsein.

–In der Schweiz gibt es Indexberechnungen im Immobilienbereich noch nicht sehr lange...

–Im angelsächsischen Raum ist man diesbezüglich wesentlich weiter und kann auf

langjährige Kennzahlen zurückgreifen. Dazu kommt, dass die Marktteilnehmer aufgrund der Transparenz über umfangreiche Datensätze verfügen. So gesehen ist der Schweizer Immobilienmarkt vergleichsweise intransparent. Dies beginnt sich mit der Datensammlung und -aufbe-

„ Ein positiver Renditebeitrag ist willkommen, aber Diversifikation ist unser Treiber. »

reitung der hinlänglich bekannten Anbieter in der Schweiz für bestimmte Regionen und Segmente zu ändern. Die Zurückhaltung der Investoren gegenüber Auslandsimmobilien wegen angeblich fehlender Informationen ist also eigentlich paradox. Die Prozesse sind im Ausland vielfach deutlich professioneller und Transaktionen laufen transparenter ab.

–In welchem Sinn?

–Ich nehme als Beispiel unseren Verkauf zweier Liegenschaften am kanadischen Markt. Im Verkaufsprozess legt man den potenziellen Käufern alle Fakten schon zu Beginn transparent auf den Tisch. Demgegenüber basiert ein Angebot in der Schweiz häufig auf einer relativ dürftigen Datengrundlage. Über Transaktionen wird hier zudem häufig Stillschweigen vereinbart.

–Welche Voraussetzungen muss man als Anleger für erfolgreiche Auslandsinvestitionen schaffen?

–Je nach Strategie trifft man die Entscheidung über die Allokation nach Märkten und Segmenten selbst oder delegiert dies an ein international diversifiziertes Anlagegefäss. In einem zweiten Schritt geht es um die Selektion der passenden Produkte.

–Was spricht im Gegensatz zu Fonds mit Direktanlagen für oder gegen Fund-of-Fund-Produkte?

–Fund-of-Fund-Produkte sind näher an einem Finanzmarktinstrument als ein direkt investierter Anlagefonds, da es sich immer um Investitionen in andere Anlagevehikel wie Immobilienaktien oder Im-



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

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

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

mobilienfonds handelt. Die Total Expense Ratio, also die Gesamtsumme aller anfallenden Verwaltungskosten eines Fund-of-Fund-Produktes ist in der Regel höher, und der Endinvestor kennt die einzelnen Bestandteile sowie deren Manager kaum. Theoretisch ist ein Fund-of-Fund-Produkt vielleicht breiter diversifiziert, aber alles ist abstrakter. Für den Fundmanager geht es mehr um ein «Assembling», um das Zusammenstellen eines idealen Portfolios an Anlageprodukten. Der Manager eines direkt investierten Anlagefonds ist demgegenüber näher an der einzelnen Liegenschaft. Das geht so weit, dass wir im direkten Kontakt mit den grössten Mietern stehen. Die Entwicklung der einzelnen Liegenschaften hängt somit direkt von unserem Immobilien-Know-how und unserer Leistung ab.

–Sehen Sie sich selber eher als Immobilienfachperson oder als Investmentspezialist?

–Eher als Immobilienfachperson mit Know-how für Immobilieninvestments. Im Kern spielt das «Underlying», also die einzelne Immobilie, eine zentrale Rolle.

–Ist der Konkurrenzkampf unter den Investoren um die begehrtesten Immobilien im internationalen Kontext nicht viel grösser als in der Schweiz?

–Als international tätiger Investor gehören wir weltweit zu den grössten. Ob man als Investor aber einen Marktzugang hat, hängt nicht so sehr von der betreffenden Marktgrösse und dem eigenen Kapitalstock ab, sondern eher von der jeweiligen Marktsituation. Der Schweizer Markt ist zum Beispiel momentan sehr ausgetrocknet und attraktive Objekte daher rar. Unser Team für Immobilieninvestments profitiert von der globalen Präsenz der Credit Suisse mit ihren rund 47 000 Mitarbeitern in über 50 Ländern. Dadurch sind wir praktisch in allen Märkten vertreten, auch wenn unsere Immobilien-Teams selbst «nur» in Zürich, Frankfurt, New York und Singapur stationiert sind.

–Und wie ist der Zugang zu attraktiven Anlageobjekten?

–An den grossen Märkten werden umfangreiche Transaktionen aus Compliance-Gründen – die Objekte werden meistens von institutionellen Investoren gehalten – öffentlich ausgeschrieben. «Off Market Deals» sind oft gar nicht möglich. An kleineren Märkten bringt uns das breite Netz-

werk der Credit Suisse fast in die gleiche Ausgangslage wie hier in der Schweiz. Wir pflegen darum einen regelmässigen Kontakt mit unseren Kollegen vom Private Banking «vor Ort», die uns Türen öffnen können.

–Nach welchen Kriterien wählen Sie Länder aus?

–Unsere Strategie ist sehr selektiv. Wir haben Länder ausgesucht, deren Märkte professionell und transparent sind. Der Zutritt für einen direkt investierten Investor ist anspruchsvoller. Es zählen nicht nur die Objekte, sondern auch die rechtliche Situation, also beispielsweise die Möglichkeit, eine Liegenschaft auch wieder verkaufen und das Kapital in die Schweiz repatriieren zu können. Stabilität, das politische System, Transparenz, Wechselkursentwicklung, Steuerrecht, Liquidität am Immobilien- und Finanzmarkt – diese und viele weitere Faktoren müssen be-

» Nur 1,5% des institutionellen Vermögens in der Schweiz ist in ausländischen Immobilien investiert. Hier besteht noch Potenzial.«

rücksichtigt werden. Aber der Aufwand einer intensiven Analyse hat sich in der Vergangenheit bezahlt gemacht.

–In Ihrer Allokation fällt auf, dass Asien trotz Ihrer positiven Bewertung eher untervertreten ist. Warum ist das so?

–Das hat den einfachen Grund, dass die asiatischen Immobilienmärkte noch vergleichsweise jung sind und als Core Investments nur mit Vorbehalt in Frage kommen. Ich nenne die Rechtssicherheit, Devisenverkehrskontrolle und unser gängiges Verständnis von Grundeigentum als mögliche Hindernisse. Wir sind darum auch in Asien-Pazifik vor allem in etablierten Immobilienmärkten wie zum Beispiel Japan, Singapur, Australien oder Neuseeland vertreten. Mit Hongkong und Singapur sind ausserdem zwei grosse Immobilieninvestment-Märkte der Region im Moment sehr teuer und werfen lediglich Nettoerträgen von 2 bis 3% ab. Hätten wir einen Private-Equity-Ansatz mit einer opportunistischen Strategie, wäre die Gewichtung

von Asien vermutlich deutlich höher.

–Was das Anlagevolumen Ihres öffentlichen Anlagefonds «Credit Suisse Real Estate Fund Global» betrifft, sind Sie mit einem Gesamtfondsvermögen von rund 350 Mio. CHF wohl noch nicht dort, wo Sie sein wollen. Welches Anlagevolumen steht in Ihrem Businessplan?

–Unser etwas älterer Credit Suisse Real Estate Fund International für qualifizierte Anleger hat mit einem Gesamtfondsvermögen von rund 2,3 Mrd. CHF eine Grösse, die mit rund 40 Liegenschaften eine angemessene Diversifikation erlaubt. Mit Immobilien in sieben verschiedenen Ländern ist der Credit Suisse Real Estate Fund Global zwar ebenfalls ausreichend breit aufgestellt. Das Ziel muss es sein, dass beide Fonds weiter wachsen. Wir streben ein Volumen von ca. 2,5 bis 3,5 Mrd. CHF pro Fonds an.

–Realistisch oder nicht?

–Durchaus realistisch, auch wenn es beim Credit Suisse Real Estate Fund Global noch etwas Zeit braucht. Wir sprechen schliesslich auch über Immobilieninvestitionen, so dass ein langfristiger Horizont zur Erreichung solcher Ziele nur natürlich ist.

–An welchen Märkten und Segmenten sehen Sie das grösste Potenzial?

–Wir konzentrieren uns auf Gewerbeimmobilien. Wohnen blenden wir weitgehend aus, entweder wegen restriktiven Gesetzen in den einzelnen Ländern oder weil der Wohnungsmarkt in dem von uns bevorzugten Segment hauptsächlich durch Stockwerkeigentum abgedeckt wird. Potenzial sehen wir innerhalb unserer Core-Strategie im Moment in Ländern, die stark von den globalen wirtschaftlichen Makrotrends profitieren, also zum Beispiel rohstoffreiche Länder wie Kanada, Chile oder Australien. Im Weiteren sehen wir auch Potenzial in ausgewählten europäischen Märkten. So haben wir dieses Jahr eine erste Investition in Irland getätigt. ●



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

Gerechter als viele meinen

Mindestlohn- und 1:12-Vorlagen heizen die Verteilungsdebatte an. Doch die Gegensätze sind kleiner als behauptet, wie eine neue Studie zeigt. Auch Immobilienvermögen wird nur unzureichend erfasst.



Gerechte Verteilung? – Wirtschaftliches Wachstum ist der beste Garant.

SIMON HUBACHER*

GESELLSCHAFTLICHE SCHERE? Betrachtet man all die politischen Vorstösse und lauter werdenden Rufe nach mehr «Gerechtigkeit», könnte man zum Schluss gelangen, die Schweiz sei ein Land mit ausgeprägten ökonomischen und sozialen Gegensätzen, in dem sich die sprichwörtliche Schere immer weiter öffnet. Die Diskussion um Einkommens- und Vermögensverteilung erreicht dieses Jahr einen neuen Höhepunkt, angesichts der Mindestlohn- und 1:12-Initiativen, die demnächst zur Abstimmung gelangen.

Doch die Wahrnehmung einer «ungerechten Verteilung» hält einer sachlichen Analyse der vorhandenen Daten nicht stand, wie die Denkfabrik Avenir Suisse in einem neuen Dossier festhält. Eher trifft das Gegenteil zu: Im internationalen Kontext zählt die Schweiz zu den Ländern mit den kleinsten Wohlstandsunterschieden. Die drei grossen Nachbarländer der Schweiz weisen in vieler Hinsicht gewichtigere Ungleichheiten auf. Im Gegensatz zur grossen Mehrzahl der Staa-

ten haben in der Schweiz die Unterschiede der verfügbaren Haushaltseinkommen in den letzten 15 Jahren nicht zugenommen. Dadurch konnte die Schweiz ihre vorteilhafte Position in Sachen Verteilung weiter ausbauen.

WACHSTUM FÜR ALLE. Betrachtet man im Speziellen die viel diskutierte «unsolidarische» Vermögenssituation, bestehen in der Schweiz auf den ersten Blick tatsächlich deutlich grössere Unterschiede als beim Einkommen – wie überall auf der Welt. Allerdings werden wesentliche Teile des Vermögensbestandes wie die Altersvorsorge oder die Immobilienvermögen hierzulande nicht oder nur partiell erfasst. So beträgt beispielsweise der Steuerwert von privat gehaltenen Immobilien gemäss Schätzung der Nationalbank nur rund 60% des effektiven Marktwertes. Diese Praxis führt zu einer massiven Unterschätzung der Vermögen, zumal die Wohneigentumsquote in den letzten 15 Jahren von 30 auf 40% gestiegen ist. Eine grobe Schätzung ergibt, dass so rund

400 Mrd. CHF Immobilienvermögen nicht erfasst werden, die vor allem dem Mittelstand gehören.

Hinsichtlich der Primäreinkommen der Haushalte – also der Summe von Löhnen und Kapitalerträgen vor Umverteilung – ist die Verteilung in der Schweiz weniger unterschiedlich als in den traditionell egalitären skandinavischen Ländern. Dies verdankt sie vor allem der relativ gleichmässigen Verteilung der Arbeitseinkommen. Die (noch immer) hohe Flexibilität von Lohnbildung und Beschäftigung, verbunden mit der integrativ wirkenden dualen Berufsbildung, führen dazu, dass die Stundenlöhne nirgends so gleichmässig verteilt sind wie in der Schweiz. Über längere Zeiträume ist das Wachstum eines Landes wichtiger als die Verteilung der Einkommen. Denn nur dank Wachstum kann es langfristig allen besser gehen. «Umverteilung als Korrektur fehlenden Wachstums führt hingegen in einen Teufelskreis», schreibt Avenir Suisse. Eine solche Politik beschneidet nämlich die Wachstumschancen, denn sie schwächt die individuellen Anreize zu arbeiten, zu sparen und zu investieren. Dadurch entsteht neuer «Umverteilungsbedarf». Als Land mit einer ausgewogenen Verteilung schneidet die Schweiz auch in dieser Hinsicht gut ab. Pro Kopf der Bevölkerung hat das reale Volkseinkommen der Schweiz seit 1998 um fast 18% zugenommen. Daran konnten unter dem Strich alle Einkommensschichten teilhaben, wenn auch nicht alle im gleichen Ausmass.

MUSTERBEISPIEL. Für die Verfasser der Studie ist die Schweiz «das Musterbeispiel dafür, dass ein flexibler Arbeitsmarkt nicht zu mehr Ungleichheit führt, sondern die beste Voraussetzung für gleichmässig verteilten Wohlstand ist.» Das Fazit von Avenir-Suisse-Direktor Gerhard Schwarz: «Genau dieser so wichtige Standortvorteil der Schweiz würde mit staatlichen Eingriffen in den Arbeitsmarkt und die freie Lohnbildung aufs Spiel gesetzt.» ●

Quelle: Avenir Suisse: «Verteilung». Zürich, 2013.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



*SIMON HUBACHER

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

BASEL

SIA FORDERT RESPEKTIERUNG VON JURYENTSCHEID

Der SIA ist über die Kontroverse im Zusammenhang mit dem Juryentscheid des Architekturwettbewerbs für ein neues Klinikum 2 des Universitätsspitals Basel besorgt. Insbesondere die im Grossen Rat eingereichte Interpellation zur Überarbeitung und Neu Beurteilung der zwei erstplatzierten Wettbewerbsbeiträge widerspreche den Grundsätzen des Schweizer Vergabewesens. Beim Wettbewerb für das Klinikum 2 landeten Herzog & de Meuron mit ihrem Vorschlag auf Platz zwei. Siegerprojekt wurde jenes des Zürcher Büros Giuliani Hönger. Den Entscheid einer fachkompetenten Jury gelte es zu respektieren, liess der SIA verlauten.

ZÜRICH

KEINE HOCHHAUSZONEN IM ZÜRCHER BAUGESETZ

Der Zürcher Kantonsrat hat sich dagegen ausgesprochen, das Planungs- und Baugesetz mit dem Begriff «Hochhauszone» zu ergänzen. Die GLP stiess mit ihrer parlamentarischen Initiative, die eine «Verdichtung nach oben» forderte, nicht einmal bei der eigenen Fraktion auf volle Zustimmung. Gemäss der Initiative sollten Gemeinden innerhalb ihrer Grenzen den Bau von Hochhäusern gezielt fördern können. Der Wohnanteil in diesen Gebäuden sollte mindestens 50% betragen. Zudem sollte eine Erhöhung der Ausnutzungsziffer zwischen 50 und 200% unter gewissen Voraussetzungen zulässig sein.

SCHWEIZ

NACHHALTIGKEITSBERICHT VON ARMASUISSE IMMOBILIEN

Erstmals hat Armasuisse Immobilien für das Jahr 2012 einen Nachhaltigkeitsbericht erstellt. Darin wird der nachhaltige Umgang mit den 24 000 Hektaren Land und den rund 14 000 Gebäuden und Anlagen im Immobilienbestand des Departements für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport VBS dargestellt. Auffallend ist der verminderte CO₂-Ausstoss: So wurden 2012 gegenüber dem Vorjahr 4722 Tonnen oder 8% weniger CO₂ an die Umwelt abgegeben.

NEUBAUTEN UND SANIERUNGEN VON ETH-LIEGENSCHAFTEN

Ein Neubau im Zentrum von Zürich für das Departement Gesundheitswissenschaften und Technologie der ETH Zürich, Sanierungen in Zürich Hönggerberg sowie ein flexibles Forschungsgebäude bei der Empa in Dübendorf. Dafür sowie für verschiedene weitere Sanierungen beantragt der Bundesrat dem Parlament 294,32 Mio. CHF mit dem Bauprogramm 2014 des ETH-Bereichs.

VERNEHMLASSUNG ZU ZWEITWOHNUNGSGESETZ UND -VERORDNUNG

Eine breit abgestützte Steuerungsgruppe unter der Leitung des Bundesamts für Raumentwicklung ARE hat Entwürfe für ein Bundesgesetz und eine Verordnung über Zweitwohnungen ausgearbeitet. Die Themen, die bereits Gegenstand der Verordnung vom 22. August 2012 waren, sind im Wesentlichen auch in das vorliegende Gesetz und in die

Verordnung eingeflossen. Das Vernehmlassungsverfahren zu den Entwürfen des Bundesgesetzes und der Verordnung über Zweitwohnungen dauert bis zum 20. Oktober 2013. Danach wird dem Parlament Ende 2013 bzw. Anfangs 2014 die Botschaft für das Gesetz unterbreitet.

INFORMELLE KONSULTATION ZU ERDBEBENVERSICHERUNG

Das Finanzdepartement hat eine informelle Konsultation zu Vorschlägen für eine landesweite, obligatorische Erdbebenversicherung eröffnet. Die Konsultation erfolgt in Umsetzung einer vom Parlament überwiesenen Motion

und dauert bis zum 14. Oktober 2013. Gemäss dem Bericht einer Projektorganisation bietet sich für die Umsetzung der Erdbebenversicherung sowohl eine Bundeslösung als auch eine auf einem Konkordat basierende föderale Lösung an. Als Versicherungsprodukt vorgeschlagen werden drei Varianten: eine Versicherung nur für Gebäude, eine Versicherung für Gebäude und Aufräumkosten und eine Versicherung für Gebäude, Aufräumkosten und Hausrat/Fahrhabe. Zur Finanzierung eines Schadenereignisses sollen sowohl die Versicherer und die Versicherten (Selbstbehalt) als auch die öffentliche Hand beitragen.

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

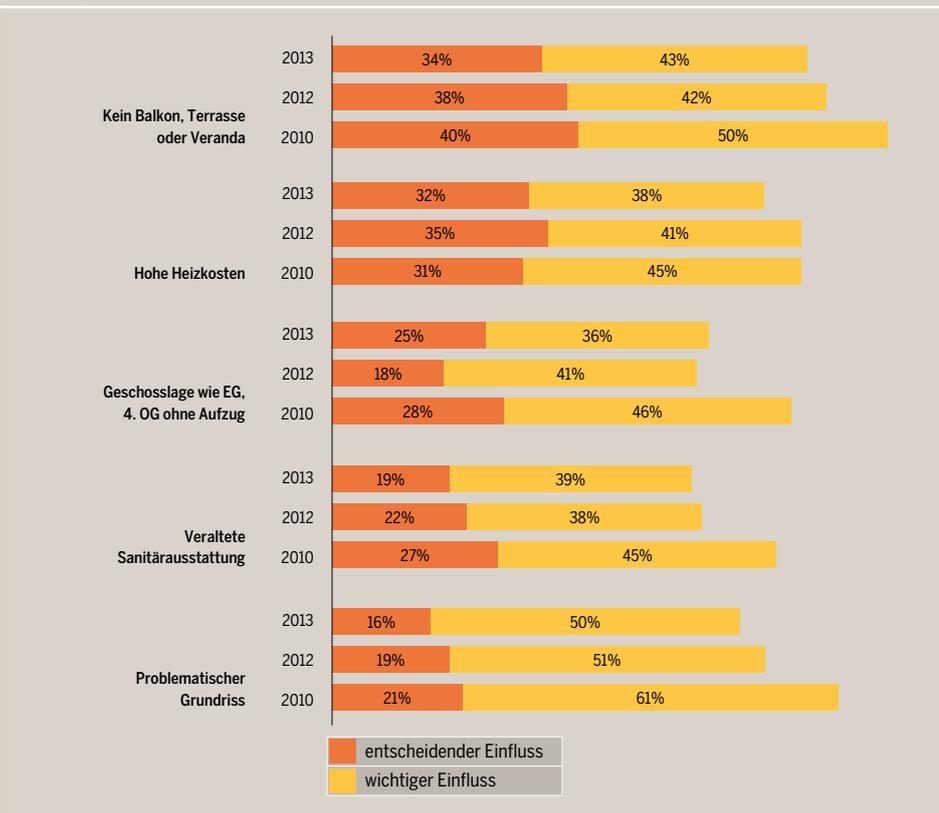
Da, wo Sie sind.  **vaudoise**

Keine Wohnungsnot in Deutschland

Wohnraum ist nur in manchen Teilen Deutschlands knapp. Betroffen sind vor allem zentrale Innenstadtbereiche sowie einzelne Wohnviertel. Nur jeder fünfte deutsche Makler spricht jedoch von flächendeckendem Wohnraumangel.

EINFLUSS NEGATIVER AUSSTATTUNGSMERKMALE AUF DIE VERMARKTUNG

Bewertung auf einer Skala von 1 bis 5



gespröchen wird, liegt der Studie zufolge die Nachfrage oft deutlich über dem eigenen Angebot der Makler: 83% der Makler geben an, dass die Nachfrage ihrer Kunden nach Kaufobjekten teilweise deutlich über ihrem Angebot liegt, bei Mietanfragen haben 69% der Makler dasselbe Problem. Jedem dritten Makler zufolge lassen sich Immobilienkäufer derzeit dazu hinreissen, auch überhöhte Preise zu zahlen. Vor einem Jahr teilte nur jeder fünfte Makler diese Einschätzung. Die Ursache ist schnell gefunden: das mangelnde Angebot. 85% der Makler haben nach eigenen Angaben zu wenige Immobilien in ihrem Bestand. Die Verknappung des Angebots und der grosse Kundenandrang sorgen ausserdem dafür, dass Käufer auch zu Objekten greifen, die bis dahin schwer zu vermarkten waren. Jeder vierte Makler sagt, dass für Interessenten derzeit selbst Ladenhüter attraktiv sind. Vor einem Jahr stimmte nur jeder Fünfte dieser Aussage zu.

BETONGOLD ALS FINANZINVESTITION. Auf dem Markt sind immer mehr Kaufinteressenten unterwegs, die lieber in Immobilien statt in Geldanlagen investieren wollen. Jedem zweiten Makler zufolge sehen Immobilienkäufer Wohnungen und Häuser als bessere Alternative zu Geldanlagen. Hier kommt die Inflationsangst der Deutschen zum Ausdruck, die seit der Finanzkrise um sich greift.

ENERGIEEFFIZIENZ ALS VERMARKTUNGSFAKTOR. Aufgrund demografischer Faktoren und zu geringer Bautätigkeit ist der Markt stark anbieterorientiert und die Bedeutung des Themas Energieeffizienz gedämpft. Gleichzeitig interessieren sich vor allem Mietinteressenten nicht übermässig stark für Energieeffizienz. Das Desinteresse wird insofern durch den Markt bestärkt, als der Wunsch der Mieter nach Energieeffizienz neben den Standardkriterien Lage, Grösse und Preis Mietinteressenten die Wohnungssuche in einer ohnehin nicht einfachen Situation erheblich erschwert. Eine weit grössere Rolle spielt Energieeffizienz bei Kaufimmobilien. Ein Grossteil der Käufer trifft auch unter finanziellem und zeitlichem Druck rationale Entscheidungen. Dennoch sinkt auch bei Kaufimmobilien der Einfluss von Energieeffizienz auf die Vermarktung im Vergleich zum Vorjahr.

RED. •

WOHNUNGSMANGEL REGIONAL BEGRENZT. In Deutschland gibt es keinen flächendeckenden Wohnungsmangel. Dieser Meinung ist ein Grossteil der 560 zufällig ausgewählten deutschen Makler, die für den Marktmonitor Immobilien 2013 von immowelt.de, einem der führenden Immobilienportale, und Prof. Stephan Kippes von der Hochschule Nürtingen-Geislingen, befragt wurden. Schwierigkeiten, eine Wohnung zu finden, gibt es nach Meinung von 68% der befragten Makler vor allem in begehrten und angesagten Stadtvierteln sowie in zentralen Innenstadtlagen (62%).

Von flächendeckend zu wenigen Wohnungen sprechen lediglich 19% der befragten Immobilienvermittler, wobei die Einschätzungen der Immobilienprofis regional stark differieren. Im wirtschaftlich starken Süden Deutschlands sehen 30% der Makler einen flächendeckenden Wohnungsmangel, im Osten hingegen lediglich 5% der Befragten. Immerhin 8% der deutschen Makler attestieren der Region, in der sie tätig sind, eine Wohnungsnot, weitere 36% sprechen zumindest von einem Wohnungsmangel. Von ausreichend Wohnraum sprechen Makler vor allem im Westen. Im Osten geben 21% an, ein Überangebot wahrzunehmen. Im Norden und Süden erkennen dagegen nur 2 beziehungsweise 1% der Makler ein Überangebot.

NACHFRAGE DEUTLICH ÜBER ANGEBOT. Doch auch in Regionen, in denen weder von Wohnungsmangel noch von Wohnungsnot

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

STADT VOR LAND

Die Immobilienbarometer-Umfrage von Immobilienscout24 und Interhyp in Deutschland zeigt, dass ländliche Lagen für Kapitalanleger uninteressant sind. Sie investieren weiterhin in städtische Immobilien.

● Städte sind beliebt. Die grosse Mehrheit der rund 1951 anlässlich der Umfrage befragten Kaufinteressenten (rund 88%) sucht prinzipiell ein Objekt in der Stadt bzw. in Stadtnähe. Eine Immobilie auf dem Land ist nur für knapp jeden Zehnten interes-

sant. Noch unbeliebter ist die ländliche Immobilie, wenn sie als Kapitalanlage dienen soll. Lediglich 6% der Kapitalanleger glauben, dass sich diese Investition lohnt. Fast die Hälfte aller befragten Kapitalanleger will ihr Geld in eine städtische Immobilie investieren (49%). Attraktiv sind für sie aber auch Immobilien in der Peripherie (45%). Eigennutzer meiden Innenstädte. Wer sein eigenes Objekt bewohnt, bevorzugt Lagen im Speckgürtel einer Stadt. Über die Hälfte der Befragten schaut sich dort nach einer Immobilie

um (52%). Im Vergleich zu den Kapitalanlegern sind bei ihnen die eigenen vier Wände innerhalb der Stadt deutlich weniger beliebt. Hier sucht etwas mehr als ein Drittel der Eigennutzer nach einer Immobilie (36%). Nur 12% der Interessenten gaben an, ihre Immobilie auf dem Land kaufen zu wollen. Wichtige Kriterien. Befragt nach den wichtigsten Kriterien, die eine Immobilie mit sich bringen sollte, gaben zwei Drittel der Kaufinteressenten gute Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe an (67%). Mehr als die Hälfte legt ausser-

IMMOBILIENBAROMETER IMMOBILIENVERKAUF 2. Quartal 2013



dem Wert auf gute Anbindungen mit öffentlichen Verkehrsmitteln (58%), drei Prozent

mehr als vor drei Jahren (55%). Die Nähe zur Natur ist ein gleichbleibend wichtiges Kriteri-

um beim Immobilienkauf (43%), ebenso wie die ärztliche Versorgung mit rund 40%. ●

ANZEIGE

NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank



NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

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

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

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

SCHWEIZ

LEICHTE ENTSPANNUNG IM MIETWOHNUNGSSEKTOR

Der Schweizer Wohnungsmarkt hat sich im Jahr 2012 uneinheitlich entwickelt. Während der Markt für Wohneigentum die Nachfrage weiterhin nicht zu befriedigen mochte, entspannte sich der Mietwohnungsmarkt leicht. Wie eine aktualisierte Untersuchung im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen BWO über die Auswirkungen der Personenfreizügigkeit auf den Wohnungsmarkt zeigt, unterscheidet sich die Situation stark nach Region und Marktseg-

menten. In den oberen Mietpreisbereichen hat sich der Markt überall ausser im Mittelland beruhigt. Dagegen verharrte das mittlere und das tiefere Segment landesweit auf dem angespannten Niveau des Vorjahres. Besonders in den attraktiven Regionen Westschweiz, Zürich und Innerschweiz blieb die Nachfrage hoch. Die Untersuchung zeigt weiter, dass die Zuwanderung nur einer der Faktoren für Wohnungsknappheit ist. So war der stärkste Zuwachs an ausländischen Mieterhaushalten in der Nordwestschweiz und der Ostschweiz zu verzeichnen, ohne dass sich dies massgeblich auf die Mietpreise ausgewirkt hätte.

ZUNAHME DER BAUBEWILLIGTEN WOHNUNGEN

Gemäss den aktuellen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik BFS wurden im 1. Quartal 2013 in der Schweiz 7740 Wohneinheiten (inkl. Einfamilienhäuser) neu erstellt. Damit reduzierte sich die Anzahl neuer Wohnungen gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal um 0,5%. Ende März 2013 befanden sich 76 770 Wohnungen im Bau, was einem Anstieg um 3% innert Jahresfrist gleichkommt. Die Zahl der baubewilligten Wohnungen nahm im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal um 20% auf 13 330 Einheiten zu.

STEIGERUNGSRATEN GEHEN KONTINUIERLICH ZURÜCK

Die Preise für Mehrfamilienhäuser (MFH), Einfamilienhäuser (EFH) und Eigentumswohnungen (EWO) sind auch im 2. Quartal dieses Jahres gemäss IAZI weiter gestiegen. Die Entwicklung zeigt indessen, dass der Preisanstieg auf allen Märkten abflacht. Bei den EFH belief sich die Preissteigerung im 2. Quartal auf 0,5% (Vorquartal: 0,6%). Auf Jahresbasis betrachtet schwächte sich die Preisentwicklung auf 3,3% (4,4%) ab. Die Preissteigerungsrate bei den EWO nahm ebenfalls ab. Nachdem die Preise im 1. Quartal um 3,0% in die Höhe schossen, stiegen sie im 2. Quartal noch um 0,9%. Auch die Verteuerung der EWO schwächt sich weiter ab und bezifferte sich im 2. Quartal auf 7,7% (8,3%). Bei den EFH ist mit einer Rückkehr auf das Niveau der langjährigen mittleren Preissteigerung von 3% noch in diesem Jahr zu rechnen. Schwer einzuschätzen ist gemäss IAZI die Lage bei den MFH, wo die Preise aufgrund der Börsenhausse etwas unter Druck geraten sind – eine Situation, die sich jederzeit ins Gegenteil verkehren kann. Die Preissteigerung betrug im 2. Quartal 1,4% (2,3%). Die Jahresteuierung sank von 4,0 auf 3,9%. Die Performance belief sich auf 2,3% (Vorquartal 3,3%), auf Jahresbasis betrachtet sank sie von 8,4 auf 8,1%.

LEICHTER ANSTIEG DER BAUPREISE

Die Baupreise sind im Halbjahr zwischen Oktober 2012 und April 2013 ganz leicht angestiegen (+0,2%). Dies besagt der vom Bundesamt für Statistik BFS berechnete Baupreisindex. Ein halbes Jahr zuvor betrug die Zunahme +0,3%. Die Entwicklung im April 2013 ergab einen leicht höheren Preisanstieg im Tiefbau (+0,4%) als im Hochbau (+0,2%). Dies bestätigt, dass der Preisdruck im Baugewerbe trotz günstiger Konjunkturlage nicht nachlässt. Innert Jahresfrist, von April 2012 bis April 2013, ist das Preisniveau im Baugewerbe um 0,5% gestiegen (Hochbau: +0,4%, Tiefbau: +1,1%).

RÜCKGANG BEI UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Gemäss den letzten Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik BFS lag die Zahl der 2011 neu gegründeten Unternehmen in der Schweiz deutlich tiefer als im Rekordjahr



**Informationsanlass am 13. September 2013
Weiterbildungsangebote**

Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie) in Portfoliomanagement oder in Valuation (neu)

Zertifikatslehrgänge (CAS)

Immobilienanalyse | Immobilienbewertung | Immobilienentwicklung | Immobilienmanagement

Informieren Sie sich über diese attraktiven Bildungschancen.

FHS St.Gallen, Weiterbildungszentrum, Rosenbergstrasse 59, St.Gallen,
Telefon +41 71 226 12 50, weiterbildung@fhsg.ch



FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch



von 2010. 2011 wurden insgesamt 11 531 Unternehmen gegründet; dies sind 562 Unternehmen weniger als 2010 aber 242 Einheiten mehr als 2009. Durch die neu gegründeten Unternehmen wurden 2011 total 13 510 Vollzeit- und 6974 Teilzeitstellen geschaffen. Auf kantonaler Ebene entfallen die meisten Neugründungen auf Zürich (19,4%), gefolgt von Waadt (10%) und Genf (8,9%). Bezüglich der von neuen Unternehmen geschaffenen Beschäftigung liegt Zürich mit 4216 Stellen (20,6% der Beschäftigung durch Neugründungen) deutlich vor Waadt (9,7%) und

Genf (9,3%). Wie bereits im Vorjahr erfolgte 2011 bei den Unternehmensgründungen nach Geschlecht etwa ein Drittel ausschliesslich oder unter Beteiligung von Frauen.

SPARKASSE SCHWYZ LANCIERT EIGENHEIMINDEX

Die Sparkasse Schwyz hat für den Kanton Schwyz einen Eigenheimindex lanciert. Der Index wird in Zusammenarbeit mit der IAZI AG publiziert. Als Berechnungsgrundlagen dienen Handänderungen im Kanton Schwyz. Dabei erhält IAZI Angaben über Art und Zu-

stand des Gebäudes, Lage, Grösse, Baujahr, Fläche und den Verkaufspreis. Verkäufer und Käufer bleiben anonym. Zur Lancierung dieses Indexes wurden Daten bis zurück ins Jahr 1997 verwendet. Der Index kann von der Homepage der Sparkasse Schwyz unter der Rubrik «News» kostenlos als Broschüre heruntergeladen werden.

ZÜRCHER WOHN-EIGENTUMSINDEX STEIGT WEITER

Die Preise für Wohneigentum im Kanton Zürich verzeichnen im 2. Quartal 2013 einen An-

stieg von 0,9%. Der Zürcher Wohneigentumsindex ZWEX, der im Auftrag der Zürcher Kantonalbank quartalsweise berechnet wird, steht neu auf einem Stand von 272,46 Punkten (1980=100). Der qualitätsbereinigte Immobilienpreisindex misst die Preissteigerung von Wohneigentum im Kanton Zürich seit 1980 und basiert auf Daten von rund 35 000 Transaktionen von Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum. Aufgrund des Dämpfers im 1. Quartal 2013 haben sich die Preise im Jahresvergleich nur um 3,5% verteuert – deutlich weniger als noch 2012. Der ZWEX See

ANZEIGE



**Universität
Zürich** ^{UZH}

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildungen Urban & Real Estate Management

Master of Advanced Studies in Real Estate (18 Monate, berufsbegleitend)

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstösse für ambitionierte Fach- und Führungskräfte der Immobilienbranche.

Module: Ökonomie, Recht, Architektur, Finance, Operatives und Strategisches Immobilienmanagement.

Beginn: 3. März 2014, Anmeldeschluss: 31. Januar 2014

Informationsabend
MAS in Real Estate

26. August 2013

Kompaktkurse

- Indirekte Immobilienanlagen, 4 Tage, Oktober 2013
- Urban Psychology – Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt, 4 Tage, Februar/März 2014
- Grundlagen der Immobilienbewertung, 4 Tage, Mai 2014
- Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, 6 Tage, Juni/Juli 2014
- Urban Management – angewandte Raumökonomie, 6 Tage, August/September 2014

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



(2006=100), der die Preisentwicklung in den Gemeinden rund um den Zürichsee und der Stadt Zürich abbildet, steigt auf 136,98 Punkte. Dies bedeutet einen Anstieg um 0,5% im 2. Quartal 2013 und ein Plus von 5,1% im Jahresvergleich. Der ZWEX Regio (2006=100) misst die Preisentwicklung im restlichen Kanton. Der Index stieg um 1,1% und steht nun bei 133,53 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg um 2,8%.

STABILISIERUNG DER PREISE AM ZÜRICHSEE

Am rechten Zürichseeufer ist das Angebot bedingt durch die intensive Bautätigkeit stark ausgeweitet worden. Zahlreiche Objekte stehen gemäss dem halbjährlich erscheinenden Bericht «Zürcher Wohnimmobilienmarkt 2013» von Kuoni Mueller & Partner einer

kleineren Zahl von Suchenden gegenüber. Dies wirkt sich preisdämpfend aus. Insbesondere das gehobene Segment spürt diese Angebotsausweitung. Der Verkauf von Objekten über 2 Mio. CHF benötigt heute viel mehr Geduld. Interessenten, die sich solche Objekte früher angeschaut haben, sind in tiefere Preissegmente, auf kleinflächigere Wohnungen oder weniger zentrale Lagen ausgewichen. Der Nachfragerückgang für Luxusimmobilien ab 5 oder 10 Mio. CHF ist ebenfalls stark spürbar. Alles in allem stabilisiert sich die Lage am Zürcher Immobilienmarkt auf hohem Niveau.



UNTERNEHMUNGEN

MOODY'S STUFT RAIFFEISEN-GRUPPE HERAB

Moody's Investors Service hat das langfristige Rating der Raiffeisen-Gruppe von «Aa2» auf «Aa3» herabgesetzt. Der Ausblick ist «stabil». Als Grund für die Abstufung gab die Ratingagentur an, Raiffeisen habe in den vergangenen Jahren ein überdurchschnittlich starkes Wachstum im Bereich der Wohnhypotheken verzeichnet. Dies mache die Gruppe anfälliger für Schocks, falls sich der Schweizer Immobilienmarkt deutlich abkühlen sollte. Als zweite Begründung für die Herabstufung der Bonitätsnote nannte Moody's das derzeitige Kapitalmarkt-Umfeld, das von Druck auf die Zinsmargen und niedrigen Zinssätzen bestimmt ist. Diese Situation schränke die Gewinnaussichten der Raiffeisen-Gruppe ein.

CASAINVEST RHEINTAL STEIGERT HALBJAHRESGEWINN

Die CasaInvest Rheintal AG hat im 1. Halbjahr 2013 einen Reingewinn von 1,9 Mio. CHF (Vorjahr 1,6 Mio. CHF) erzielt. Das Unternehmen konnte die Einnahmen aus Vermietungstätigkeit auf 3,8 (3,5) Mio. CHF steigern. Für das erfreuliche Halbjahresergebnis sind laut Aktionärsbrief die erfolgreiche Vermietungstätigkeit und die anhaltende Tiefstzinsphase mitverantwortlich. Während die Preise für Wohneigentum aufgrund des beschränkten Angebots an verfügbarem Bauland weiter steigen würden, habe auch das Anlegerinteresse am Immobilienmarkt nochmals zugenommen. Das Aktienkapital wird neu durch Herausgabe von 41 800 Namenaktien im Nennwert von je 137 CHF um 5,73 Mio. CHF erhöht. Die Liberierung erfolgt am 13. September 2013.

ANZEIGE

HÖHERE FACHSCHULE für Anlagenunterhalt und Bewirtschaftung

Berufsbegleitende Ausbildung

Für Hauswarte mit Praxis als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung:

Hauswarte mit eidg. Fachausweis

Schulbeginn **Ende Oktober 2013**

Schulorte **Bern | Chur | Luzern | Olten | Pfäffikon SZ | Zürich**

Zusätzlich bieten wir an:

- **Eidg. Fachbewilligung für die Desinfektion des Badewassers**
- **Eidg. Fachbewilligung zum Ausbringen von Pflanzenschutzmitteln**
- **Anschlussbewilligung von Elektroinstallationen im Niederspannungsbereich (NIV 15)**
- **Brandschutzkurs für Hauswarte**

Kursinformationen erhalten Sie beim Schulsekretariat:

Anmeldung und Auskunft: **Sekretariat HFS** | Telefon 055 444 30 36

Täferenstrasse 16 | 5405 Dättwil www.hfs-weiterbildung.ch | info@hfs-weiterbildung.ch

ZÜBLIN BEREINIGT PORTFOLIO

Die Immobiliengesellschaft Züblin hat drei Liegenschaften in der Schweiz an Swiss Life verkauft. Dabei handelt es sich um zwei Objekte an der Talstrasse in Zürich und eine vollständig renovierte Immobilie in Zollikofen. Seit dem Abschluss des Geschäftsjahres per Ende März verkaufte Züblin zudem je zwei weitere «nicht strategische Liegenschaften» in Deutschland und den Niederlanden zum bilanzierten Wert. Das gesamte Transaktionsvolumen beträgt 184 Mio CHF. Die Immobilien seien über dem IFRS-Marktwert per Ende März verkauft worden. Das Unternehmen begründet den Verkauf mit der Erhöhung der Eigenkapitalquote und der Erweiterung des finanziellen Spielraums.

HEMEGATE TRITT IN HYPOTHEKARMARKT EIN

Homegate lanciert in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank ein eigenes hypothekarisches Kreditangebot. Die Hypothek kann als variable, Fest oder Libor-Hypothek mit einem Volumen bis maximal 1,2 Mio. CHF auf privates Wohneigentum abgeschlossen werden. In einem geschützten Bereich auf homegate.ch wird die Finanzierung mittels Benutzerkonto verwaltet. Anpassungen wie Verlängerungen, Erhöhungen und Umwandlungen werden dabei eigenständig ausgelöst.

IMMOBILIENTRANS-AKTIONEN VON IMMOFONDS

Der Immofonds erwirbt per 1. Juli 2013 das Portfolio der Pensionskasse der Cham Paper Group Schweiz AG. Die Pensionskasse wird in eine Sammelstiftung überführt und verkauft deshalb die Immobilien. Es handelt sich bei der Transaktion um vier Liegenschaften in Cham und Hünenberg, bestehend aus 15 Wohngebäuden mit insgesamt 146 Wohnungen. Alle Mietverhältnisse werden zu den bestehenden Konditionen übernommen. Gleichzeitig hat der Immofonds die Liegenschaft Hechtliacker 44 in Basel für mehr als 20 Mio. CHF veräussert. Es ist dies ein Objekt, das zu Beginn der sechziger Jahre im Baurecht erstellt worden war und sich seit 1965 im Besitz des Immofonds befand.



PERSONEN

MICHEL MOLINARI ZU NATIONALE SUISSE GEWECHSELT



Michel Molinari, bisher Leiter der Geschäftsstelle für Immobilien bei der Versicherungsgesellschaft Bâloise, hat per Mitte Jahr zu Nationale Suisse gewechselt. Dort leitet er als Nachfolger von Thomas Hasse Biniasch den Geschäftsbereich Immobilien. Michel Molinari ist Präsident des SVIT beider Basel.

VERENA DIENER IM VERWALTUNGSRAT DER CSD-GRUPPE

An der Generalversammlung der CSD Ingenieure wurde Verena Diener als neues Mitglied des Verwaltungsrats gewählt. Die konsequente Verknüpfung von Umwelthanliegen und Wirtschaftlichkeit verfolgen beide seit Jahrzehnten in ihrer Arbeit – sowohl die Zürcher Ständerätin und Alt-Regierungsrätin als auch das Ingenieur- und Beratungsunternehmen. CSD entwickelt in den Bereichen Umwelt, Bau und Energie wirtschaftliche Lösungen, die zur Verbesserung der Lebens- und Umweltqualität führen, wie das Unternehmen mitteilt. Zur CSD-Gruppe gehören europaweit rund 30 Standorte in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich, Belgien, Italien und Litauen.



SINOS – GANZ SCHÖN RETRO

Angesagt ist Retro; ein Stil, der gefällt. Die fließenden Formen von früher verbinden sich mit den Materialien von heute. Elegant filigran fügt sich Sinos in die Küchenlandschaft ein. Alles passt, auch jedes Zubehör. Sinos ist geschaffen für Bauherren, die das Aussergewöhnliche lieben.



reddot design award
winner 2013

www.franke.ch

KITCHEN
SYSTEMS

FRANKE

Gebacken

Gedämpft



Wildforelle.

Wie wild, bestimmen Sie.



Entdecken Sie die Möglichkeiten.

Heissluft? Dampf? Oder die perfekte Kombination von beidem? Wir von Electrolux haben über 90 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Küchengeräten für Europas allerbeste Chefköche. Und jetzt bringen wir Ihnen dieselben Innovationen, auf welche die Profis ihre Kunst des Innen-saftig-und-aussen-knusprig-Kochens gründen. Mit dem neuen Electrolux Profi Steam Kombibackofen kombinieren auch Sie Heissluft mit Dampf, um den Geschmack all Ihrer Lieblingsgerichte perfekt zur Geltung zu bringen. Jetzt sind Sie am Zug. electrolux.ch



Die neue Electrolux Swissline.
Swissline – hergestellt in der Schweiz



Electrolux

SESSELRÜCKEN BEI EKZ ENERGIE-CONTRACTING



Am 1. September 2013 übernimmt Daniel Zbinden den Bereich Energiecontracting bei den EKZ. Er wurde zum Nachfolger von Giorgio Lehner ernannt, der das Energiecontracting bei den EKZ aufgebaut hat und nun pensioniert wird. Zbinden war zuletzt als Geschäftsführer der Hälg Facility Management AG tätig. Die EKZ sind mit ihrem Anlagen-Portefeuille der schweizweit führende Anbieter von Energiecontracting. Das EKZ Energiecontracting versorgt Liegenschaften in der ganzen Schweiz mit ökologisch produzierter Wärme, Kälte oder Brauchwarmwasser. Inzwischen sind es über 650 Anlagen, die von den EKZ finanziert, geplant, gebaut und betrieben werden. Das EKZ Energiecontracting beschäftigt rund 60 Mitarbeitende und hat Standorte in den Kantonen Zürich, Waadt und Glarus.

ALNO SCHWEIZ MIT NEUEM GESCHÄFTSFÜHRER

René Bhend steht dem Küchenhersteller Alno (Schweiz) AG seit dem 1. August 2013 als Geschäftsführer vor. Er war zuletzt als CEO für die Gehrig Group AG, einem Tochterunternehmen der Metall Zug Gruppe, tätig. In seiner Funktion übernimmt er zugleich die Gesamt-Vertriebsverantwortung für den franzö-

sischen Markt. Der bisherige Geschäftsführer der Alno (Schweiz) AG, Rolf Habegger, wird das Unternehmen Ende des Jahres verlassen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen.

INTERNATIONAL

ERHOLUNG AN EUROPA'S BÜROFLÄCHENMÄRKTEN

Der europäische Mietpreisindex für Büroflächen von Jones Lang LaSalle zeigt im 2. Quartal einen leichten Zuwachs gegenüber dem Vorquartal (+0,2%). Im Jahresvergleich liegt er jedoch noch im negativen Bereich (-0,7%), auch wenn der Trend weiterhin nach oben zeigt. Allerdings ist die Entwicklung in den untersuchten Städten sehr heterogen. Der Büroflächenumsatz ist europaweit im 2. Quartal leicht gewachsen (5 % in West-, 7% in Mittel- und Osteuropa). Der Gegenwind auf der Nachfrageseite spiegelt sich in der Nettoabsorption wider. Während die jahresbezogene Nettoabsorption per Mitte Jahr mit 2,6 Mio. m² positiv blieb, sank sie im aktuellen Quartal um 15% und gegenüber dem 2. Quartal 2012 um 18%.

TOP-ARBEITGEBER DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Zum zweiten Mal in Folge wurde Jones Lang LaSalle zum Top-Arbeitgeber der Immobilienwirtschaft gewählt. Der Makler und Immobilienberater positionierte sich vor dem Shoppingcenter-Entwickler ECE und dem Baukonzern Hochtief. Die deutsche «Immobilien Zeitung» befragte im Rahmen der

Joboffensive 2013 mehr als 600 Studenten der Immobilienwirtschaft und verwandter Studiengänge nach ihrem Wunscharbeitgeber. Unter den Top 15 befinden sich weitere Makler-/Beratungsunternehmen wie CBRE, BNP Paribas Real Estate und Engel & Völkers.

COMMERZBANK VERKAUFT BÜROTURM LLOYD'S OF LONDON

Für 260 Mio. GBP verkauft die Commerzbank das unter Denkmalschutz stehende Gebäude Lloyd's of London. Einen Käufer nannte Commerz Real nicht. Informanten zufolge geht das berühmte Hochhaus an die Ping An Insurance Co, Chinas zweitgrössten Versicherer. Commerz Real hatte das Hochhaus 2005 für 231 Mio. GBP gekauft und in einen Fonds eingebracht. Der Fonds war ursprünglich noch für eine Laufzeit von 11,5 Jahren geplant worden. Angesichts der hohen Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen in Bestlagen seien die Voraussetzungen für einen Verkauf zum jetzigen Zeitpunkt allerdings ideal gewesen, erklärte Commerz Real.

ANZEIGE



UBS ZAHLT IM HYPOTHEKENSTREIT 885 MIO. DOLLAR



Die UBS hat ihren Rechtsstreit in den USA über umstrittene Hypothekengeschäfte mit einer Zahlung von 885 Mio. USD beendet. Dies gab die für die beiden staatlichen Hypothekenfinanzierer Fannie Mae und Freddie Mac zuständige Aufsichtsbehörde FHFA bekannt. Demnach zahlt UBS rund 415 Mio. USD an Fannie Mae und 470 Mio. USD an Freddie Mac. Im Gegenzug lasse die FHFA ihre Vorwürfe fallen, die Bank habe die beiden bei Hypothekengeschäften in die Irre geführt. Die Einigung bedeute kein Schuldeingeständnis der UBS.

IMMOWELT AG IST MITGLIED IM SWISS CIRCLE

Der Deutsche Anbieter von Maklersoftware Immowelt AG

LIFT-CONSULTING
unabhängige Beratung für Aufzüge

Müssen bei einem Aufzug solche Bauteile ersetzt werden?

Wir prüfen dies unabhängig und neutral.....

Lift-Consulting Menzel GmbH
Ulmenweg 11, Postfach
3176 Neuenegg
T 031 882 04 26
www.lift-consulting.ch

ist ab sofort Mitglied im Swiss Circle, dem Marketing-Netzwerk für die Schweizer Immobilienbranche, dem rund 120 bedeutende Immobilienspezialisten aus der ganzen Schweiz angeschlossen sind. In der Organisation sind rund 120 Entwickler, Investoren, Makler und andere Immobiliendienstleister vertreten.



Carsten Schlabritz, CEO von Immowelt.de

Der lang gezogene Neubau wird Ende 2014 bezugsbereit sein und das alte Laborgebäude aus den 1970er-Jahren ersetzen. Ziel der Modernisierung ist neben einer räumlichen Aufwertung auch eine betriebliche Optimierung, indem die neue Infrastruktur hohe Flexibilität für die Forschung und optimale Arbeitsabläufe gewährleistet.

CENTER IN LANDQUART

Nach einer intensiven, von Implemia begleiteten Planungsphase fand kürzlich in Landquart der Baustart für das neue Business Center am Bahnhofplatz statt. Für die architektonische Gestaltung zeichnet das Churer Architekturbüro D. Jüngling und A. Hagmann verantwortlich. Investorin ist eine im Kanton Graubünden domizillierte Stiftung, Baurechtsgeberin die Rhätische Bahn AG. Der nach Osten und Süden abgestufte, 25 Meter hohe Kubus umfasst sieben Geschosse. Die Mietverträge mit den beiden Hauptmietern Kanton Graubünden und Repower AG,

die rund 60% der verfügbaren Mietfläche belegen, sind bereits unterzeichnet. Damit entstehen im neuen Business Center auch 120 neue Arbeitsplätze. Der Bau weist ein Investitionsvolumen von 33 Mio. CHF auf und wird von Implemia als Totalunternehmerin bis voraussichtlich Ende 2015 realisiert.



Im neuen Business Center entsteht unter anderem Raum für 120 neue Arbeitsplätze.

BUND BAUT AM GUISANPLATZ IN BERN

Nach mehrjähriger Vorbereitung ist Anfang Juli 2013 der Baubeginn für das Bundesverwaltungszentrum am Guisanplatz erfolgt. Auf dem ehemaligen Zeughausareal baut das Bundesamt für Bauten und Logistik in mehreren Etappen ein Verwaltungszentrum mit 4700 Büroarbeitsplätzen. Die künftigen Nutzer sind Verwaltungseinheiten des Eidgenössischen Departements für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport, des Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartements sowie die Bundesanwaltschaft. Der Bezug der Neubauten ist ab Ende 2017 vorgesehen.

DIE WANDELHALLE DES BUNDESHAUSES WIRD SANIERT

In der Sommerpause hat unter der Leitung des Bundesamtes für Bauten und Logistik die Sanierung der Wandelhalle des Bundeshauses begonnen, bei der Schäden an Wänden,

Decken und am Boden behoben werden. Dies ist vor allem an Stellen nötig, die im Lauf der Jahrzehnte partiell ausgebaut wurden. Die Arbeiten werden in sieben Etappen jeweils zwischen den Sessions durchgeführt.

REKURS GEGEN ZÜRCHER KUNSTHAUSERWEITERUNG

Gegen die Baubewilligung für die Erweiterung des Kunsthauses Zürich ist beim Baurekursgericht des Kantons ein Rekurs eingegangen. Das Gericht verzichtet einstweilen auf ein Vernehmlassungsverfahren. Dies deutet darauf hin, dass der Rekurs formal überprüft wird. Die Rekurrentin Archicultura ist bisher auf dem Platz Zürich kaum aktiv tätig gewesen. Das Baurekursgericht dürfte nun prüfen, ob die Stiftung überhaupt für einen Rekurs legitimiert ist. Ob dieser Rekurs den Baubeginn zu verzögern vermag, lässt sich noch nicht abschätzen.

COOP ZIEHT IN DEN POSTPARC EIN

Die Bauarbeiten am PostParc beim Bahnhof Bern verlaufen nach Plan, ebenso die Vermietung der 40 000 m² Dienstleistungs- und Retailfläche. Als erster Mieter wird Coop 2015 auf der Perronplatte unterhalb der Grossen Schanze eine Verkaufsstelle eröffnen. Beim Innenausbau der rund 1000 m² setzt die Detailhändlerin auf Minergie und greift damit den Standard des Rohbaus auf.

ERSATZNEUBAU DER GENOSSENSCHAFT ZÜRICH 2

Die Baugenossenschaft Zürich 2 hat das Amt für Hochbauten beauftragt, einen Architektur-

PROJEKTE

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR NEUBAU AGROSCOPE

In einem feierlichen Akt wurde der Grundstein für das neue Laborgebäude auf dem Areal der Forschungsanstalt Agroscope in Changins VD gelegt. Der Neubau entsteht im Rahmen der Modernisierung der Forschungsanstalt und vollzieht sich in zwei Bauetappen.

ANZEIGE

wettbewerb für den Ersatz von zwei ihrer Wohnhäuser in Zürich-Enge durchzuführen. Dabei hat sich das Team von hugenbergerfries Architekten AG aus Zürich mit seinem Projekt «August» durchgesetzt. Die markante Blockrandbebauung an der Mutschellenstrasse wird durch ein zeitgemässes Wohnhaus auf der Südseite ergänzt. Geplant sind 29 gemeinnützigen Wohnungen.



ABBRUCH DER ALTEN TÖPFEREI IN EMBRACH

Das Projekt Blickpunkt Töpferei Embrach ist lanciert. Mit dem Abbruch der alten Töpfereifabrik Landert hat der Transformationsprozess von einem Produktionsbetrieb zu einer nachhaltigen Wohnsiedlung begonnen. Die 75 Eigentumswohnungen mit Wohnflächen von 64 bis 137 m² werden den Baustil des über 100 Jahre alten Industriebaus aufnehmen. Das Zentrum der Überbauung bildet ein quartierprägender Platz. Blickpunkt Töpferei Embrach ist eines der ersten Projekte in

der Schweiz, das Stockwerkeigentum und 2000-Watt-Kompatibilität zusammenbringt.

NEUES BUSINESS CAMPUS-NEUBAU GEHT AN DEN KANTON AARGAU

Die Räumlichkeiten der Fachhochschule Nordwestschweiz im Campus-Neubau sind ins Stockwerkeigentum des Kantons Aargau übertragen worden. Die Fachhochschule kann zurzeit aber nur gut 60% der Nutzfläche beziehen: die Flächen vom ersten Untergeschoss bis zum zweiten Ober-

geschoss. Das dritte und vierte Obergeschoss folgen Ende Oktober 2013. Grund für den gestaffelten Bezug ist die Behebung der Brandschäden vom 10. April 2013. Der Kanton Aargau investiert rund 190 Mio. CHF in den Campus-Neubau. Die Abwicklung der Finanzierung erfolgt erstmals über eine zu diesem Zweck gegründete Finanzierungsgesellschaft.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE

 ALL CONSULTING



Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

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

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

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

ALL CONSULTING AG

9000 St. Gallen
Scheibenackerstrasse 2

www.all-consulting.ch
info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**
business software

EINFACH NÄHER



Rouven Morck
Verkaufsleiter
Modernisierung

Modernisieren ist mein Ding

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

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.



AS Aufzüge

NETZWERK FÜR PREMIUM-IMMOBILIEN

• Die Zürcher Immobilienmakler **Ginesta, Kuoni Mueller & Partner, Rhombus und Walde & Partner kooperieren im Segment der gehobenen und exklusiven Wohnimmobilien.**

Mit ihrem neuen Netzwerk «Premium Real Estate Partners» bieten die Immobilienmakler Ginesta, Kuoni Mueller & Partner, Rhombus sowie Walde & Partner Verkäufern und Kaufinteressenten die Möglichkeit, Premium-Immobilien gezielt zu verkaufen und schneller zu finden. Die Idee basiert auf dem sogenannten «Multiple Listing Service». Das Netzwerk ist eine lose Kooperation ohne bindende Rechtsform. Die Aufnahme weiterer Makler und eine gemeinsame Internetplattform sind derzeit nicht vorgesehen. Stefan Schmid, Kuoni Mueller & Partner, gegenüber ImmoBlia:

„An welche Mandanten richtet sich das Netzwerkangebot?“

„Wir haben in der ersten Phase der Zusammenarbeit den Preis einer Liegenschaft auf mindestens 3 Mio. CHF festgesetzt, wobei diese Regelung nicht starr ist. Wir tauschen uns aus und versuchen die Zusammenarbeit zu optimieren. Heute werden Immobilienangebote auf den gängigen Immobilienmarktplätzen publiziert.“

„Worin liegt der Vorteil Ihres Zusammenschlusses für den Kunden?“

„Der Verkäufer bekommt durch die Zusammenarbeit die Sicherheit, dass die Verkäuflichkeit der Immobilie optimiert wird und zeitlich rascher vorankommt. Allein schon die grosse Adressdatenbank, die da zusammenkommt, wird Abschlüsse bringen.“

„Mit wie vielen solchen Mandaten rechnen Sie?“

„Wir sind überzeugt, dass wir unsere Position gegenüber der Konkurrenz mit dem Argument des Netzwerks stärken. Persönlich gehe ich davon aus, dass wir von Kuoni Mueller & Partner 5 bis 10 Aufträge jährlich zusätzlich erhalten.“

„Werden die Kunden bereit sein, einen Aufpreis zu zahlen?“

„Das Umfeld bei den hochpreisigen Immobilien ist schwieriger geworden. Teilweise sind die Preise etwas unter Druck gekommen. Zudem sind die Transaktionszeiten länger. Was früher in 3 bis 6 Monaten verkauft worden ist, kann heute schon mal 1 Jahr beanspruchen. Die Gewissheit zu haben, dass mit allen zur Verfügung stehenden Vermarktungskanälen der vier Partner die Aussicht auf einen erfolgreichen Verkauf optimiert wird, ist den Verkäufern eine etwas höhere Provision wert. Dies zeigen die ersten Erfahrungen.“

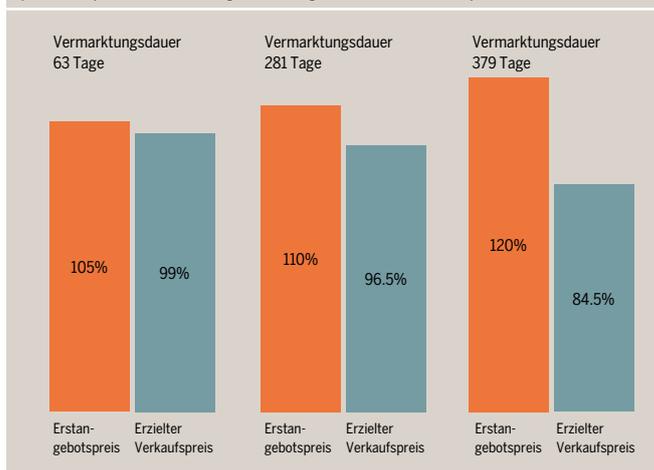
„Wie teilen Sie das Honorar?“

„Der Zuschlag für die Zusammenarbeit mit Netzwerk kommt demjenigen Makler zu, der den Käufer vermittelt.“

KREATIVES PRICING: «VERSUCHEN WIR'S DOCH MAL»

ERSTANGEBOTSPREIS, VERMARKTUNGSDAUER UND ERLÖS

Quelle: Empirische Ermittlung einer der grössten deutschen Sparkassen



• **Hauseigentümer freuen sich gerade. Vor fünf Jahren aus dem Budget gepresste Immobilien stehen aktuell so richtig super da. Wie super, darüber sind sich Eigentümer und Vermarkter selten einig. Auch wenn die Immobilie 150 000 mehr wert ist, behauptet der Eigentümer 200 000 – frei nach dem Motto: Versuchen wir's doch mal.**

Das «Sich-in-den-Markt-Tasten» hat schwerwiegende Folgen: Vermögensvernichtung. Kann das in der Schweiz auch so sein? Eine aktuelle deutsche Untersuchung zumindest hat ergeben, dass für den Objektverkäufer beim Immobilienverkauf Vermögensverluste entstehen, wenn der erste Angebotspreis zu hoch angesetzt wird. Die Ursachen: ein zu geringer erzielter Preis und eine zu lange Verweil- und Vermarktungsdauer. Die «hard facts» (alle Angebotswerte beziehen sich auf den 100%-Immobilienwert): Ein realistisch angesetzter Angebotspreis bringt mit ca. zwei Monaten den 100%-Verkaufspreis mit der kürzesten Vermarktungsdauer. Ein 15% zu hoch angesetzter

Angebotspreis bringt nur etwa 85% des optimalen Verkaufspreises bei einer um fast ein Jahr längeren Vermarktungszeit. Rechnet man zu dem Vermögensverlust, der durch den niedrigen Verkaufspreis aus der Immobilie selber reduziert, noch eventuelle Raten für Zwischenfinanzierungen und Co., sind wir tatsächlich schnell bei einer Vermögensvernichtung.

Wie können wir unsere Kunden auffangen, um Preisverhandlungen zu einem realistischen Ergebnis zu führen? Die Statistik gehört in jede Mappe und bei jedem Akquise-Gespräch gezückt. Der Verkäufer, der auch nicht glaubt, dass es funktioniert, es aber mal versuchen wollte, wird spätestens bei Sichtung der

Faktenlage einsichtig. Denn seien wir mal ehrlich: Für die meisten Verkäufer, zu denen ja auch viele Muss-Verkäufer oder Neu-Bauer gehören, ist eine bis auf das sechsfache höhere Vermarktungsdauer ein absolutes K.o.-Kriterium. •

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



Umgang mit Vorkaufsrechten

In der Praxis ist oft unklar, wie bei Immobilientransaktionen mit Vorkaufsrechten umzugehen ist. Eine Veranstaltung von Anfang September zeigt Risiken, Handlungsspielräume und Lösungsansätze.

ALEXANDER WYSS UND ROLAND KÖCHLI* •

VERTRAGLICHE UND GESETZLICHE VORKAUFRECHTE. Beim Abschluss einer Immobilientransaktion kommt Käufern und Verkäufern nicht selten ein bestehendes Vorkaufsrecht in die Quere. Dieses hat auf die Rechtssicherheit erheblichen Einfluss und kann die Abwicklung erschweren oder den Abschluss gar verhindern. Grundsätzlich ist zwischen vertraglichen und gesetzlichen Vorkaufsrechten zu unterscheiden. Während Grundlage von vertraglichen Vorkaufsrechten eine Parteivereinbarung ist, ergeben sich gesetzliche Vorkaufsrechte aus eidgenössischen oder kantonalen Gesetzen sowie kommunalen Erlassen. Auf Bundesebene sind vor allem die folgenden gesetzlichen Vorkaufsrechte von Bedeutung:

- Art. 682 Abs. 1 ZGB: Vorkaufsrecht der Miteigentümer gegenüber jedem Nichtmiteigentümer, der einen Anteil erwirbt
- Art. 682 Abs. 2 ZGB: Vorkaufsrecht des Baurechtsgebers am selbstständigen und dauernden Baurecht sowie des Baurechtsnehmers am mit dem selbstständigen und dauernden Baurecht belasteten Grundstück gegenüber jedem Erwerber.
- Art. 682a ZGB in Verbindung mit Art. 42 ff. des Bundesgesetzes vom 4. Oktober 1991 über das bäuerliche Bodenrecht (BGBB): Vorkaufsrechte der Verwandten und des Pächters an landwirtschaftlichen Grundstücken bzw. landwirtschaftlichen Gewerben.

Der Vorkaufsberechtigte kann nach Art. 216c OR sein Vorkaufsrecht geltend machen, wenn das Grundstück verkauft wird sowie bei jedem anderen Rechtsgeschäft, das wirtschaftlich einem Verkauf gleichkommt (Vorkaufsfall). Der Gesetzestext aus dem Jahre 1991 stellt klar, dass nicht nur der eigentliche Verkauf des Grundstücks, sondern auch andere Geschäfte, die funktional einem Verkauf des Grundstücks gleichkommen, einen Vorkaufsfall darstellen. Da Art. 216c OR nicht festlegt, welche Geschäfte wirtschaftlich einem Verkauf gleichkommen, hat die Lehre generell abstrakte Kriterien zur Beantwortung dieser Frage erarbeitet. Nachfolgend wird mit Blick auf im Wirtschaftsalltag anzutreffende Transaktionsarten dargelegt, in welchen Fällen ein Vorkaufsfall vorliegt.

VERKAUF VON GRUNDSTÜCKEN (ASSET DEAL).

Der Verkauf von Grundstücken mittels

Grundstückkaufvertrag gemäss Art. 216 OR stellt den klassischen Vorkaufsfall dar. Schliessen die Parteien für die Übertragung eines Grundstücks oder mehrerer Grundstücke einen Vermögensübertragungsvertrag gemäss Art. 69 FusG ab, liegt ebenfalls ein Vorkaufsfall vor. Wird nicht nur ein Grundstück verkauft, sondern ein Betrieb oder Betriebsteil mit einem vorkaufsrechtsbelasteten Grundstück, ist hingegen fraglich, ob dies als Rechtsgeschäft zu qualifizieren ist, das wirtschaftlich einem Grundstücksverkauf gleichkommt. Das Umsatzgeschäft erschöpft sich nicht im Verkauf eines Grundstücks. Vielmehr übernimmt der Erwerber Aktiven und Passiven und tritt in bestehende Verträge ein, namentlich Kunden- und Lieferverträge. Die mit dem Betrieb zusammenhängenden Arbeitsverhältnisse gehen gemäss Art. 333 OR mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über.

Man kann durchaus die Ansicht vertreten, dass ein Betriebsverkauf keinen Vorkaufsfall darstellt, weil funktional kein Grundstücksverkauf mehr vorliegt, da ein organisches Bündel von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten sowie Rechte und Pflichten die Hand wechseln. Es handelt jedoch vorsichtig, wer auch hier das Vorkaufsrechtsverfahren einhält.

VERKAUF VON ANTEILEN (SHARE DEAL).

Hält ein Grundeigentümer das vorkaufsrechtsbelastete Grundstück nicht direkt, sondern indirekt über eine Immobiliengesellschaft, und verkauft er seine Anteile, liegt ein Rechtsgeschäft vor, das wirtschaftlich einem Grundstücksverkauf gleichkommt: Das Grundstück wechselt wirtschaftlich die Hand (sog. Kontrollwechsel), auch wenn im Grundbuch kein Eigentümerwechsel stattfindet. Wird keine Mehrheitsbeteiligung, sondern lediglich eine Minderheitsbeteiligung verkauft, findet kein Kontrollwechsel statt. Entsprechend liegt kein Vorkaufsfall vor.

OPERATIVE GESELLSCHAFT. Wie verhält es sich beim Verkauf einer operativen Gesellschaft, die unter anderem auch Eigentümerin eines vorkaufsrechtsbelasteten Grundstücks ist? Ein solches Geschäft weicht deutlich vom Kauf eines Grundstücks ab, sogar noch deutlicher als bei einem Betriebsverkauf. Verkaufsprozess, Due Diligence, Vertragsverhandlungen, Vertrags-

abschluss und Vollzug sind beim Kauf eines operativen Unternehmens anders gelagert als beim Kauf eines Grundstücks. Es erscheint somit als gerechtfertigt, einen Unternehmenskauf nicht mehr als Rechtsgeschäft zu qualifizieren, das wirtschaftlich einem Grundstückskauf gleichkommt. Folglich stellt der Verkauf einer Betriebsgesellschaft nach der hier vertretenen Auffassung keinen Vorkaufsfall dar. Dabei spielt es keine Rolle, ob die betroffenen Grundstücke betriebsnotwendig sind oder nicht.

VERFAHREN. Nach der gesetzlichen Regelung schliesst der Verkäufer zuerst mit dem Käufer einen Kaufvertrag ab. Anschliessend setzt der Verkäufer den Vorkaufsberechtigten über den Abschluss und den Inhalt des Kaufvertrages in Kenntnis.

Die Informationen, mit denen der Vorkaufsberechtigte den Vorkaufsberechtigten über den Eintritt des Vorkaufsfalls in Kenntnis setzt, müssen richtig und vollständig sein. Der Vorkaufsberechtigte ist in die Lage zu versetzen, einen Entscheid darüber zu fällen, ob er das Vorkaufsrecht ausüben will oder nicht. Am einfachsten stellt der Verkäufer dem Vorkaufsberechtigten eine Kopie des Kaufvertrages zu.

Ab Kenntnisnahme vom Abschluss und Inhalt des Vertrages kann der Vorkaufsberechtigte sein Vorkaufsrecht innert drei Monaten ausüben, es sei denn, die Ausübungsfrist wurde rechtsgültig verlängert oder verkürzt. Lässt er die Dreimonatsfrist unbenutzt verstreichen, gilt das Vorkaufsrecht als nicht ausgeübt. Bei der Geltendmachung des Vorkaufsrechts ist wie folgt zu unterscheiden:

- Beim vertraglichen Vorkaufsrecht muss der Vorkaufsberechtigte sein Recht gegenüber dem Verkäufer (bisheriger Grundeigentümer) geltend machen.
- Ist das Vorkaufsrecht im Grundbuch vorkaufsberechtigt, so hat er es gegenüber dem Eigentümer (Verkäufer bzw. bisheriger Grundeigentümer oder nach dem Vollzug des Kaufvertrages Käufer bzw. neuer Grundeigentümer) geltend zu machen.
- Beim gesetzlichen Vorkaufsrecht kann der Vorkaufsberechtigte sein Recht gegenüber jedem Eigentümer geltend machen.

Die gesetzliche Regelung ist der Grund dafür, warum Vorkaufsberechtigte ihr vertragliches Vorkaufsrecht im Grundbuch

eintragen lassen wollen. Nur in diesem Fall können sie das vorkaufsrechtsbelastete Grundstück auch nach dem Vollzug des Grundstückkaufvertrages vom Käufer und neuen Eigentümer herausverlangen. Wird das vertragliche Vorkaufsrecht bzw. die Abänderung des gesetzlichen Vorkaufsrechts nicht im Grundbuch vorgemerkt, entwickelt es nur Wirkung zwischen den Parteien. Das bedeutet, dass der Vorkaufsberechtigte vom Käufer und neuen Eigentümer nicht die Herausgabe des Eigentums verlangen, sondern lediglich den Verkäufer und Vorkaufsrechtsbelasteten auf Schadenersatz aufgrund einer Vertragsverletzung einklagen kann.

In der Praxis behelfen sich Verkäufer und Käufer, indem der Kaufvertrag zwar unterzeichnet, der Vollzug jedoch aufgeschoben wird. Der Kaufvertrag bleibt während der Dauer der Ausübungsfrist in der

Schwebe. Er wird erst vollzogen, wenn der Verkäufer die schriftliche Verzichtserklärung des Vorkaufsberechtigten beigebracht hat, oder wenn die Frist zur Ausübung des Vorkaufsrechts ungenutzt verstrichen ist.

Am vorteilhaftesten für Verkäufer und Käufer ist es, wenn der Vorkaufsberechtigte bereits vor Abschluss des Kaufvertrages auf die Ausübung des Vorkaufsrechtes verzichtet bzw. das Vorkaufsrecht ausübt.

FAZIT. Entgegen einer erstaunlich weit verbreiteten Auffassung, wonach Vorkaufsrechte zwar bei Asset Deals, nicht aber bei Share Deals, ausgelöst werden, stellt der Verkauf einer Immobiliengesellschaft einen Vorkaufsfall dar. Namentlich beim Verkauf von Immobilienportfolios oder Immobiliengesellschaften stellen sich zahlreiche Einzelfragen, wenn vorkaufsrechtsbe-

lastete Grundstücke (indirekt) mitverkauft werden. Die Parteien tun gut daran, die entsprechenden Fragen ebenfalls vertragstechnisch zu antizipieren. ●

«PRAKTISCHER UMGANG MIT VORKAUFRECHTEN»

Referat von Dr. iur. Alexander Wyss am SPG Intercity Talk vom 12. September 2013 im Hauptbahnhof Zürich. Nähere Informationen und Anmeldung unter: SPGIntercityTalk@spgintercity.ch.



***ALEXANDER WYSS**

Dr. iur. Alexander Wyss ist Partner bei Baker & McKenzie Zurich.



***ROLAND KÖCHLI**

lic. iur. Roland Köchli ist Partner bei Kuoni Rechtsanwälte AG.

Connecting Global Competence



Ihr wichtigster Networking-Partner: die EXPO REAL

Ob neue Standorte, eine passende Finanzierung oder die richtigen Partner für Ihre Projekte – wenn sich 38.000 Immobilienprofis auf der EXPO REAL treffen, sind alle relevanten Ansprechpartner nur wenige Schritte entfernt: bei den Ausstellern, in den Fachforen oder den vielen Netzwerk-Veranstaltungen rund um die Messe. Hier bringen Sie Ihre Projekte und Transaktionen voran.

Jetzt Ticket buchen:

www.exporeal.net/ticket

Jetzt informieren und vernetzen:

blog.exporeal.net



Wo die Fäden zusammenlaufen

16. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen
7. – 9. Oktober 2013 | Messe München

www.exporeal.net



Wahl des Verteilschlüssels bei umfassende

Das Bundesgericht stellt fest, die Wahl des Verteilschlüssels für eine Mietzinserhöhung wegen umfassender Überholung sei Sache des Vermieters und dürfe nur korrigiert werden, wenn sich der gewählte Verteilschlüssel als unhaltbar und sachwidrig erweise.¹



Abbildung 1 zeigt, wie unterschiedlich die Mietzinserhöhung für dieselbe Sanierung innerhalb des von Gesetz und Rechtsprechung gesteckten Rahmens ausfallen kann. Lesebeispiele: Wird bei einem Referenzzinssatz von 2,75% mit einem wertvermehrenden Anteil von 50%, einer Amortisationsdauer von 30 Jahren, dem faustregelhaft ermittelten Kapitalisierungssatz und einem Unterhaltszuschlag von 10% gerechnet, verzinst sich die Gesamtinvestition mit 2,73% (unterste hellgrüne Kugel). Rechnet man stattdessen mit 70%, 25 Jahren, Annuität und Unterhaltszuschlag 1%, ergibt sich eine Gesamtverzinsung von 4,73% (oberste rote Kugel). Die resultierende Mietzinserhöhung beträgt im ersten Fall 200 CHF, im zweiten hingegen 375 CHF, also 75% mehr.

HANS BÄTTIG*

GERICHT DARF VERTEILSCHLÜSSEL NICHT SELBER WÄHLEN. Der Genfer Vermieter hatte die Kosten einer umfassenden Überholung nach der Anzahl Zimmer auf die einzelnen Wohnungen aufgeteilt. Das Mietgericht hatte die Kosten stattdessen ins Verhältnis zu den bisher bezahlten Mietzinsen gesetzt und die Erhöhung in Prozenten des jeweiligen Mietzinses berechnet – das sei für die anfechtenden Mieter «gerechter und vorteilhafter». Das Genfer Obergericht schützte diese Aufteilung unter Hinweis auf das grosse Ermessen, das dem Richter bei der Wahl zwischen verschiedenen Verteilschlüsseln zustehe. Dem widersprach das Bundesgericht. Es gehe nicht an, für die Mieter, die eine Erhöhung anfechten, einen anderen Verteilschlüssel anzuwenden als für diejenigen, welche die Erhöhung akzeptiert hätten. Die Wahl des Schlüssels sei in erster Linie Sache des Vermieters und sei nur dann zu beanstanden, wenn der Schlüssel offensichtlich unhaltbar sei.

Der Entscheid leuchtet ohne weiteres ein. Sind die Mietzinse in einer Liegenschaft für die einzelnen Wohnungstypen praktisch identisch – also alle Dreizimmerwohnungen kosten ca. 1200 CHF, alle Vierzimmerwohnungen 1600 CHF – wäre es durchaus korrekt, die Kosten

einer Sanierung, die alle Wohnungen gleichermaßen betrifft, in Prozenten des Mietzinses zu überwälzen. Solche Verhältnisse waren früher die Regel, sind indessen nunmehr selten anzutreffen, weil die strikte Anwendung der relativen Berechnungsmethode Mietzinserhöhungen an die Marktverhältnisse bzw. die Ortsüblichkeit nur noch bei Vertragsabschluss erlaubt. Das führt dazu, dass langjährige Mieter (das Bundesamt für Wohnungswesen nennt sie in seinen Studien «Uraltmietler») für ein und dieselbe Wohnung 30% oder gar 50% weniger bezahlen als ein vor Jahresfrist Eingezogener; im erwähnten Genfer Fall bezahlte die Mieterin für ihre 4½-Zimmer-Wohnung in Genf gerade einmal 754 CHF. Die Überwälzung der Sanierungskosten in Mietzinsprozenten würde diese Mieter, die ohnehin schon von einem günstigen Mietzins profitieren, erneut begünstigen und die unlängst Eingezogenen überproportional belasten.

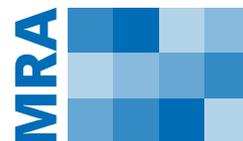
WOHNUNGSFLÄCHE ALS TAUGLICHER VERTEILSCHLÜSSEL. Als objektiv richtiger Verteilschlüssel bietet sich die Verteilung nach Wohnungsfläche oder -volumen (was in der Regel auf dasselbe hinausläuft) oder nach Anzahl Zimmer an, bei Eigentumswohnungen darf auch nach Wertquo-

ten verteilt werden. Das Bundesgericht hat alle diese Verteilschlüssel gebilligt² und überlässt es zu Recht dem Vermieter, welchen dieser Schlüssel er wählt. Unbillig erweist sich diese Aufteilung nur in Fällen, in denen die umfassende Überholung nicht alle Wohnung gleich betrifft, weil beispielsweise die Küchen nur in einzelnen Mietobjekten erneuert werden.

ERMESSEN DES VERMIETERS IST ZU RESPEKTIEREN. Möglicherweise kommt dem Leitscheid des Bundesgerichtes weit mehr Bedeutung zu als es auf ersten Blick den Anschein macht. Denn, wenn das höchste Gericht den Ermessensspielraum des Vermieters beim Verteilschlüssel schützt, fragt man sich ernsthaft, ob Gleiches nicht auch bei den übrigen Faktoren angezeigt und geboten ist. Wie Abbildung 1 zeigt, ist der theoretisch mögliche Rahmen einer Mietzinserhöhung bei umfassenden Überholungen mit einer Spanne von 75% (!) enorm, je nachdem, wie hoch der wertvermehrende Anteil festgelegt wird, ob mit der (korrekten) Annuität oder mit dem faustregelhaften Überwälzungssatz gerechnet wird, wie hoch der Unterhaltskostenzuschlag ausfällt und welche Amortisationsdauer gelten soll.

Die Tendenz gewisser Gerichte in zahlreichen Kantonen, bei der Festle-

nder Überholung



gung der einzelnen Parameter systematisch am untersten bzw. mieterfreundlichsten Ende der jeweiligen Bandbreiten zu arbeiten, lässt sich mit einer Gesetzgebung, die lediglich missbräuchliche Mietzinserhöhung bekämpfen will, kaum vereinbaren. Es ist nicht ersichtlich, inwiefern beispielsweise ein auf 60% geschätzter wertvermehrender Anteil im Vergleich zu den 55%, die der Richter für angemessener hält, missbräuchlich sein soll. Ebenso wenig dürfte sich begründen lassen, weshalb die vom Vermieter angenommene Lebensdauer von 25 Jahren missbräuchlich, die vom Gericht zugrunde gelegte dreissigjährige Dauer hingegen korrekt sein soll. Ein korrigierender Eingriff des Richters drängt sich daher nur dort auf, wo ein Vermieter systematisch die obersten Bandbreiten auszuschöpfen versucht.

DER MAGISCHE ZIRKEL. Innerhalb des «magischen Zirkels» (Abbildung 2), mit dem die zulässige Mietzinserhöhung bei umfassenden Überholungen festgelegt wird, sind zudem die einzelnen Faktoren von höchst unterschiedlichem Einfluss. Während beispielsweise der Unterschied zwischen Annuität und Faustregel beim Überwälzungssatz bei den tiefen aktuellen Zinsen kaum eine Rolle spielt, hat die Wahl der Amortisationsdauer von 25 statt 30 Jahren erhebliche Auswirkungen. Es lohnt sich, diesen unterschiedlichen Sensivitäten Beachtung zu schenken und in Anfechtungsstreitigkeiten die Gewichte richtig zu setzen. Interessierte Bewirtschafter seien auf das wegen grosser Nachfrage erneut durchgeführte SVIT-Seminar «Best Practice Mietrecht» vom 22. Januar 2014 hingewiesen, das sich unter anderem mit dieser Frage befassen wird.

¹ Urteil 4A_727/2012 vom 21. Mai 2013, Publikation in MRA vorgesehen.

² Vgl. die entsprechenden Urteile in Erwägung 1.2 a.E.



***HANS BÄTTIG**

Der Autor ist Anwalt bei Krneta Gurtner, Bern, langjähriger Dozent in den Immobilien-Fachkursen und Mitredaktor von MietRecht Aktuell.

MRA ABSTRACT

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

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

SIBIRGroup



SIBIR

Zu Ihrer Freude

Kühlschränke, Combi-Steamer,
Backöfen, Geschirrspüler,
Glaskeramik, Dunstabzugshauben:
Alles für die moderne Küche unter
www.sibirgroup.ch



Option oder Meldeverfahren

Die Übertragung von Immobilien ist von der Mehrwertsteuer ausgenommen. In gewissen Situationen ist die Unterstellung freiwillig möglich, oder es ist das Meldeverfahren anzuwenden.¹ Klug ist, wer sich mit den Varianten auseinandersetzt.

RUDOLF SCHUMACHER*

GESETZLICHE GRUNDLAGEN. Nach Art. 21 Abs. 2 Ziff. 20 des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) ist die Übertragung und die Bestellung von dinglichen Rechten an Grundstücken von der Mehrwertsteuer (MWST) ausgenommen. Die freiwillige Versteuerung (Option) der von der MWST ausgenommenen Immobilienübertragung ist nach Art. 22 MWSTG ausgeschlossen, wenn die Immobilie vom Empfänger ausschliesslich für private Zwecke genutzt wird. Wird mit Option übertragen, ist der Preis für den Boden im Kaufvertrag auszuscheiden, da nach Art. 24 Abs. 6 Bst. c MWSTG der Anteil des Entgelts, der bei der Veräusserung eines unbeweglichen Gegenstandes auf den Wert des Bodens entfällt, nicht in die Bemessungsgrundlage einbezogen werden kann.

Das Meldeverfahren ist in Art. 38 MWSTG geregelt. Dabei handelt es sich um eine besondere Form der Abrechnung und Steuerentrichtung an die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV). Bezogen auf die Übertragung von Immobilien ist zu unterscheiden zwischen dem Fall, in dem das Meldeverfahren obligatorisch anzuwenden ist, und dem Fall, in dem dieses freiwillig angewendet werden kann. In Art. 104 der Mehrwertsteuerverordnung (MWSTV) hat der Bundesrat verordnet, dass unter der Voraussetzung, dass beide Parteien MWST-pflichtig sind oder durch den Erwerb werden, das Meldeverfahren bei der Übertragung eines Grundstückes oder von Grundstückteilen freiwillig angewendet werden kann.

Die korrekte bzw. die optimierte Wahl der Übertragung bezüglich der MWST hat für die Vertragsparteien Konsequenzen auf die Preisbestimmung, die Vertragsausgestaltung, die finanzielle und formelle Abwicklung, die Deklaration gegenüber der

ESTV bezüglich Umsatzsteuer, Vorsteuer, Einlagesteuerung und Eigenverbrauchsteuer.

PRAXIS DER ESTV. Die ESTV hat ihre Praxis festgelegt und in MWST-Branchen-Infos, MWST-Infos und MWST-Praxis-Infos publiziert.² Wird mit dem Verkauf die MWST-Pflicht beendet, sind die Vorschriften bezüglich der Löschung im Register der MWST-Pflichtigen zu beachten. Beim Eintritt in die Steuerpflicht (z.B. infolge des Kaufs einer Immobilie mit bestehenden optierten Mietverträgen) ist die Registrierung als Steuerpflichtiger vorzunehmen. Das Meldeverfahren selbst wird mit dem Form. 764 der ESTV und der Deklaration in der MWST-Abrechnung des übertragenden MWST-Pflichtigen vollzogen.

» Die freiwillige Versteuerung des Kaufpreises ist im Kaufvertrag zu regeln.«

KERNFRAGEN UND ENDSCHIEDUNGSGRUNDLAGEN. Den Parteien stehen somit grundsätzlich drei Varianten der Übertragung offen: ohne Option (von der MWST ausgenommen); mit Option (freiwillige Versteuerung); im Meldeverfahren (obligatorisch oder freiwillig). Die Wahl der Übertragungsvariante kann den Preis beeinflussen bzw. die MWST-Auswirkungen können für den Verkäufer oder den Käufer markant unterschiedlich ausfallen. Dies gilt es rechtzeitig zu beachten. Die Vertragsparteien haben diejenige Variante zu vereinbaren, die gesamthaft die tiefste nicht rückforderbare MWST-Belastung (Taxe Occulte) be-

wirkt; dabei sind aber dem Käufer keine zusätzlichen, nicht abschätzbaren latenten MWST-Risiken für die Zukunft aufzubürden, z.B. mit dem Verkauf einer Immobilie mit Option, die vor 1995 erstellt wurde und bei der seither keine wertvermehrenden Investitionen getätigt wurden. Somit gilt der Grundsatz: Die finanziellen Auswirkungen der drei Übertragungsvarianten müssen berechnet werden, damit diese bei der Preisbestimmung mitberücksichtigt werden können.

ÜBERTRAGUNG ALS VON DER MWST AUSGENOMMEN. Ist die Übertragung – wie vom Gesetzgeber vorgesehen – von der MWST ausgenommen, stellt sich für den Verkäufer die Frage, ob mit dem Verkauf eine Nutzungsänderung verbunden ist. Wurde die

Immobilie durch den Verkäufer unternehmerisch genutzt oder mit Option vermietet, war er auch zum Vorsteuerabzug berechtigt. Ist der Verkauf von der MWST ausgenommen, hat der Verkäufer die damit fällige Eigenverbrauchsteuer zu ermitteln. Wurde die Im-

moblie nach der Einführung der MWST per 1. Januar 1995 erstellt oder erfolgten zwischenzeitlich wertvermehrnde Aufwendungen, so ist die früher in Abzug gebrachte Vorsteuer mit der Eigenverbrauchsteuer zu korrigieren (Art. 31 MWSTG).³ Die Eigenverbrauchsteuer ist mit einem Liquiditätsabfluss und einem Minderertrag verbunden, sofern der Preis nicht entsprechend angepasst werden kann.

ÜBERTRAGUNG MIT OPTION. Die freiwillige Versteuerung des Kaufpreises (unter Ausschcheidung des Preises für den Boden) ist im Kaufvertrag zu regeln. Dem Preis für die Immobilie werden 8% MWST offen zugeschlagen. Der Verkäufer hat diese MWST gegenüber der ESTV abzurechnen. Der Käufer ist entsprechend seiner unternehmerischen Nutzung oder Vermietung mit Option zum Vorsteuerabzug berechtigt. Somit bleibt (zumindest vorerst) bei einem vollständigen Vorsteuerabzug keine MWST-Belastung. Erleidet der Käufer in den nächsten zwanzig Jahren eine Nutzungsänderung (unternehmerische Nutzung oder Option fallen ganz oder teilweise weg), so hat er die Eigenverbrauchsteuer



arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/296 81 81

auf dem Zeitwert des erfolgten Vorsteuerabzuges zu berechnen und mit der ESTV abzurechnen (Korrektur des erfolgten Vorsteuerabzuges). Damit verbleibt ein Restrisiko beim Käufer.

Ergänzend ist festgehalten, dass auch nur ein Immobilienteil mit Option übertragen werden kann⁴, was im Kaufvertrag zu regeln ist. Soweit die bisher unternehmerisch genutzten oder mit Option vermieteten Immobilien oder -teile mit Option verkauft werden, entfällt beim Verkäufer eine Nutzungsänderung, und es ist keine Eigenverbrauchssteuer zu berechnen. Wurde bisher die mit Option verkaufte Immobilie durch den Verkäufer nicht unternehmerisch genutzt und nicht mit Option vermietet, liegt eine Nutzungsänderung vor. Die Einlageentsteuerung (nachträgliche Vorsteuerkorrektur) kann auf dem Zeitwert des Vorsteuerbetrages der wertvermehrenden Aufwendungen durch den Verkäufer geltend gemacht werden.⁵ Der Anspruch muss der ESTV belegt und auf Verlangen mittels formell genügender Belege⁶ oder anderer Nachweise dokumentiert werden.

ÜBERTRAGUNG IM MELDEVERFAHREN⁷. Damit das Meldeverfahren zur Anwendung gelangt, müssen die beteiligten Parteien MWST-pflichtig sein. Die Voraussetzungen der beidseitigen Steuerpflicht gilt auch als erfüllt, wenn der Erwerber erst durch die Übernahme steuerpflichtig wird (z. B. Erwerb einer mit Option vermieteten Immobilie). Die steuerlichen Konsequenzen der Übertragung sind den Weisungen der ESTV zu entnehmen.⁸

Soweit das Meldeverfahren obligatorisch angewendet werden muss⁹, ist die Übertragung mit Option grundsätzlich nicht möglich. In der Praxis liegt die Schwierigkeit für den Käufer darin, dass er nicht in der Lage ist festzustellen, ob aus der Sicht des Verkäufers das Meldeverfahren zwingend anzuwenden ist. Der Käufer hat keinen Einblick in die Jahresrechnung des Verkäufers; für ihn ist nicht feststellbar, ob ein Gesamtvermögen (einzige Immobilie als Aktivum) oder ein Teilvermögen (Betriebsstil aus der Sicht des Verkäufers) übertragen wird. Wird entgegen den gesetzlichen Bestimmungen und der Praxis der ESTV die Option anstelle des Meldeverfahrens vereinbart, stellt sich die Frage, ob die ESTV dem Käufer die Vorsteuer erstattet/anrechnet. Dies dürfte dann nicht der

Fall sein, wenn der Verkäufer die vom Käufer mit dem Kaufpreis bezahlte MWST (Option) der ESTV nicht abliefern (z. B. wenn der Verkäufer in der Schweiz nach dem Verkauf keinen Anknüpfungspunkt mehr hat oder über den Verkäufer nach dem Verkauf der Immobilie der Konkurs eröffnet wird). Ist der Käufer über das anzuwendende Verfahren unsicher und kauft mit Option, könnte gegebenenfalls nach vorgängiger Absprache mit der ESTV und entsprechender vertraglicher Bestimmung die zu bezahlende MWST auf dem Kaufpreis direkt der ESTV zugunsten des Abrechnungskontos des Verkäufers bezahlt werden (analog einer Sicherstellung).

FAZIT. Für die Bestimmung der korrekten und optimalen Übertragungsvariante von unternehmerisch nutzbaren oder mit Option vermieteten Immobilien sind vorgängig der Festsetzung des Verkaufspreises bezüglich der MWST-Folgen Erhebungen vorzunehmen; im Rahmen des Meldeverfahrens könnte eine Due Diligence angezeigt sein. Die allfällige Eigenverbrauchssteuer, die mögliche Einlageentsteuerung sind zu berechnen, oder die Folgen des obligatorischen oder freiwilligen Meldeverfahrens sind auszuloten. ●

¹ Vgl. hierzu auch Rudolf Schumacher, *Immobilien*, März 2011, S. 46–47.

² Alle Publikationen sind online abrufbar unter www.estv.admin.ch. Für die vorliegende Thematik wird insbesondere verwiesen auf: MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung / Vermietung und Verkauf von Immobilien; MWST-Info 09 Vorsteuerabzug und Vorsteuerkorrekturen; MWST-Info 10 Nutzungsänderungen, MWST-Info 11 Meldeverfahren.

³ Vgl. hierzu die Ausführungen in MWST-Info 10 Nutzungsänderungen.

⁴ Vgl. MWST-Branchen-Info 17, Ziff. 5.2.2, S. 25.

⁵ Art. 32 MWSTG.

⁶ Rechnungen, Verträge, welche die Anforderungen an eine Rechnung nach Art. 26 MWSTG erfüllen. Der Nachweis ist auch möglich, wenn nachgewiesen wird, dass die Vorsteuer bezahlt wurde (Art. 28 Abs. 4 MWSTG).

⁷ Es wird auf die detaillierten Ausführungen und Informationen der ESTV in MWST-Info 11 Meldeverfahren verwiesen.

⁸ MWST-Info 11 Meldeverfahren, Ziff. 5, S. 13ff.

⁹ Art. 38 MWSTG; MWST-Info 11, Ziff. 1.1, S. 7.



*** RUDOLF SCHUMACHER**

dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Mitglied MWST-Kompetenzzentrum der Treuhandkammer, Schumacher swisntax AG, König

Tools für erfolgreiches Immobilienmarketing

BROSCHÜREN:

Residence Waldeck



Wohnüberbauung Birchacher



Geschäftshaus Seetal



Wohnüberbauung IM VIERI



IMMOTOOLS
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

BUSINESSIMAGES
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

IMMOCAM
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

IMMOSERVER
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20

Elektronische Archivierung

Die Immobilienbewirtschaftung erfolgt heute weitgehend elektronisch. Damit wächst auch das Bedürfnis, Dokumente und Dossiers elektronisch abzulegen. Doch die gesetzlichen Bestimmungen sind so streng, dass sich ein rein digitales Archiv nicht wirtschaftlich umsetzen lässt.



Auf dem Weg zum elektronischen Archiv lauern die Fallen des Gesetzes (Illustration: 123rf.com).

CHRISTIAN KAUFMANN* ●

WACHSENDES BEDÜRFNIS. Eine effiziente Bewältigung der vielfältigen Aufgaben der Immobilienbewirtschaftung wäre heute ohne Informatikmittel undenkbar. Auch der Informationsaustausch erfolgt mittlerweile zu einem wesentlichen Teil auf elektronischem Weg. So besteht vielerorts das Bedürfnis, vermehrt einzelne Dokumente oder ganze Dossiers in elektronischer Form und idealerweise auch automatisiert abzulegen. Entsprechend ist auch eine grosse Anzahl an Programmen für diesen Anwendungsbereich erhältlich, sogenannte Dokumentenmanagementsysteme (DMS). Mehrere Hersteller von Bewirtschaftungsprogrammen haben den Nutzen von DMS-Lösungen für ihre Kunden erkannt und solche Systeme an ihre Programme angebunden oder integriert. So können direkt aus der jeweiligen Bewirtschaftungslösung Dokumente im DMS archiviert, gesucht und angezeigt werden, ohne die gewohnte Programmumgebung verlassen zu müssen.

VIELE VORTEILE, ABER HOHE ANFORDERUNGEN.

Vor allem im Immobilienwesen, wo die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen teilweise ausserordentlich lang sind, hat die elektronische Archivierung gegenüber einem Papierarchiv einige Vorteile:

- die Möglichkeit einer automatisierbaren Archivierung
- das schnelle Auffinden archivierter Dokumente
- die kontextbezogene Suche (z. B. alle Dokumente zu einem Mieter, einer Liegenschaft oder die gesamte Korrespondenz des vergangenen Jahres mit einer Stockwerkeigentümergeinschaft)
- ortsunabhängiger Zugriff auf archivierte Dokumente, auch mit mobilen Geräten
- geringer Raumbedarf für das Archiv
- ökologischer Aspekt.

Nebst verschiedenen funktionalen und technischen Aspekten gibt es auch gesetzliche Vorschriften, die bei der Einführung eines DMS zu berücksichtigen sind. Die wichtigsten gesetzlichen Rahmenbedingungen sind im Obligationen-

recht, dem Mehrwertsteuergesetz sowie der Verordnung des Bundesrates über die Führung und Aufbewahrung der Geschäftsbücher (GeBüV) definiert.

Mit Ausnahme von Bilanz und Erfolgsrechnung, die in jedem Fall in Papierform und mit Originalunterschrift aufbewahrt werden müssen, ist es erlaubt, die Geschäftsbücher und die Korrespondenz in elektronischer Form zu führen und abzulegen. Die Anforderungen an ein digitales Archiv sind jedoch hoch:

- Es muss gewährleistet sein, dass die Dokumente nicht nachträglich verändert werden können, ohne dass sich dies feststellen lässt (Sicherstellung der Integrität).
- Die Belege müssen bis zum Ende der Aufbewahrungsfrist eingesehen und geprüft werden können. Dies hat zur Folge, dass sie über mehrere Hard- und Softwaregenerationen lesbar zu halten sind. Die erforderlichen Datenmigrationen sind zu protokollieren, um die Integrität der Daten sicherzustellen.

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die
Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00
Bern 031 331 80 22
Zürich 044 380 42 00

– Sämtliche Zugriffe auf das elektronische Archiv müssen aufgezeichnet werden, also auch alle Lesezugriffe. Für die resultierenden Protokolle gelten die gleichen Anforderungen an die Archivierung wie für die Belege selber.

Zur Erfüllung dieser Anforderungen existieren technische Verfahren und es bedarf organisatorischer Massnahmen. Der Aufwand für Realisierung und Betrieb eines gesetzeskonformen elektronischen Archivs ist jedoch deutlich höher als bei der Archivierung in Papierform.

FAZIT. Dokumentenmanagementsysteme vereinfachen die Dokumentenablage und -suche beträchtlich und ermöglichen nebst einem erheblichen Effizienzgewinn auch eine erhöhte Auskunftsbereit-

schaft gegenüber Kunden und Lieferanten. Die gesetzlichen Bestimmungen in der Schweiz sind so streng, dass sich ein rein digitales Archiv derzeit für ein KMU nicht wirtschaftlich realisieren und betreiben lässt. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen ist ein redundantes Archiv (elektronisch/Papier) zweckmässig. Ein Papierarchiv ist zwar unökologisch, es erfüllt aber die gesetzlichen Anforderungen mit verhältnismässigem Aufwand. Das DMS ermöglicht ein schnelles Auffinden sowie eine hohe Verfügbarkeit der Dokumente. ●



***DR. CHRISTIAN KAUFMANN**
Der Autor ist Mitglied der Geschäftsleitung von W&W Immo Informatik AG. W&W entwickelt seit über 30 Jahren Software für die Immobilienwirtschaft.

QUALIPOOL

QUALIPOOL: GEMEINSAM FÜR STANDARDS

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

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

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

ANZEIGE

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

eXtenso
Erweitert Ihre Leistung.

Blickensderfer No. 6, 1893. Mobile Schreibmaschine, seltene Ausführung, ein echtes Leichtgewicht, für die Eigentümerabrechnung unabdingbar. Heute viel handlicher mit unserer professionellen Software, und die sieht man nicht selten.

Über die Plattform druckformulare.ch können rechtsgültige und laufend aktualisierte Immobilienformulare und -verträge gekauft und heruntergeladen werden.
www.druckformulare.ch



druckformulare.ch

Professionelle Immobilienformulare
und -verträge.

X homegate.ch
Das Immobilienportal



Unternehmerehe und Scheidung

Trennen sich Ehepartner, sind in der Regel belastende Situationen für alle Familienmitglieder die Folge. Wird eine Unternehmerehe getrennt oder geschieden, wird es erst so richtig kompliziert. Das gegenseitige Verständnis und Einvernehmen ist in solchen Situationen existentiell.



Mit dem Bruch der Unternehmerehe wird auch das Unternehmen in Frage gestellt (Foto: 123rf.com)

ROLF DÜGGELIN*
«BIS DER TOD UNS SCHEIDET.» Die wenigsten Unternehmerinnen und Unternehmer dürften bei ihrer Heirat bereits die Trennungsvariante durchgespielt haben. Schliesslich schwelgt man im Glück und glaubt an die These «bis der Tod uns scheidet». Dann gehen die Jahre ins Land, die Kinder kommen zur Welt, die Belastung im Berufsleben steigt, das Unternehmen verändert sich. Auch die Ehepartner verändern sich. Obwohl es materiell und auf der Gefühlsebene gegen aussen ganz ordentlich zu funktionieren scheint, nehmen negative Anzeichen zu.

Und eines Tages kracht es im Ehegäbälk. Überraschend kann man mit der Situation konfrontiert werden, dass kein Stein mehr auf dem anderen bleibt. Oft ist einer der Ehepartner im Vorsprung mit seinen Trennungsabsichten. Der überrumpelte und in seinem Elend zurückgebliebene Partner versteht die Welt nicht mehr, ist verletzt, enttäuscht und wütend.

In dieser schwierigen Situation geht es bei jeder Trennung und Scheidung darum, Regelungen bezüglich den Kindern, Unterhaltsbeiträgen, Aufteilung des Vermögens usw. zu treffen. Paare tun dies entweder

im gemeinsamen Einvernehmen oder im Kampf. Entweder man einigt sich gütlich, oder die Richter entscheiden schlussendlich – unter Umständen nach Jahren des zermürbenden Streites.

» Lösungen von familiären und unternehmerischen Konflikten finden nur über das gemeinsame Gespräch statt.«

UND DAS UNTERNEHMEN? Bei der Unternehmerehe stellen sich weitere Fragen. Arbeitet der Partner oder die Partnerin weiterhin im Unternehmen mit? Gelten Kündigungsfristen? Darf der Unternehmer noch frei Unternehmensentscheide fällen, Geldbezüge tätigen, Aktien verkaufen? Wem gehört nun das Unternehmen, wird es hälftig aufgeteilt? Wie wird das Einkommen sichergestellt? Kann das Unternehmen überhaupt weitergeführt werden oder muss es verkauft werden? Müssen Beteiligungsverhältnisse entflechtet werden? Wer hat

welchen Anspruch auf Einblick in die Geschäftsunterlagen? Wer wohnt weiter in der Wohnung, die zur Geschäftsliegenschaft gehört?

Trennungen und Scheidungen bergen riesige Konfliktpotenziale. Oftmals geht es ums nackte wirtschaftliche Überleben beider Partner. In Phasen grösster psychischer Anspannung müssen materielle Entscheide gefällt werden. Bei der Unternehmerehe kommen Entscheide dazu, die das Überleben des Unternehmens betreffen. Gravierende Konsequenzen drohen dem Unternehmen bei hinausgezögerten oder unter Zeitdruck falsch oder einseitig getroffenen Entscheiden. Ein Unternehmen, das einige Monate im Entscheidungsvakuum stecken bleibt, ist gefährdet.

Können sich die beiden Partner wegen verletzten Gefühlen, Trauer, Hass und Wut nicht verständigen oder blockieren sie über längere Zeit das konstruktive Gespräch, wirkt sich dies nicht nur negativ auf die familiäre Situation und auf die Kinder, sondern ebenso negativ auf das Unternehmen aus. Eine Gefährdung des Unternehmens und damit oftmals auch die Gefährdung der Existenz beider Partner muss zwingend vermieden werden.

RESPEKTVOLLER UMGANG. In einer Unternehmerehe ist der respektvolle und von Achtung geprägte Umgang miteinander noch wichtiger als in der «normalen» Ehe. Lösungen von familiären und unternehmerischen Konflikten finden nur über das gemeinsame Gespräch statt. Gesprächsverweigerung ist tödlich. Fairness, Offenheit und Ehrlichkeit ist absolute Pflicht. Hören Sie zu, was Ihren Partner oder Ihre Partnerin bedrückt. Nehmen Sie die Ängste und Befürchtungen ernst. Lassen Sie sich nicht von negativen Gefühlen dominieren und bleiben Sie sachlich.

Zögern Sie nicht, eine vermittelnde Person beizuziehen. Geschulte Mediatoren können Situationen entkrampfen und Brücken bauen, bis vielleicht folgende philosophische Aussage an Bedeutung gewinnt: «Sei nicht traurig, dass es vorbei ist – sei glücklich, dass es schön war.»



***ROLF DÜGGELIN**

Der Autor ist Handwerksmeister, dipl. Betriebsberater SIU und Mediator FHNW, mit Sitz in Scherz AG. www.dueggelin.ch

Baubiologische Hausuntersuchung

Schlafstörungen, Ausdünstungen aus Materialien, Schimmelpilze, unerklärliches Unwohlsein? Eine baubiologische Hausuntersuchung kann die störenden Faktoren aufspüren.



Müde, abgespannt, Kopfschmerzen? – Die Ursache kann beim Gebäude zu finden sein (Foto: 123rf.com).

RED. ●.....
GEBÄUDE KÖNNEN KRANK MACHEN. Der Begriff «Sick-building-Syndrom» (SBS) umschreibt Krankheitssymptome mit unklarer Ursache bei Bewohnern und Angestellten, die mit der regelmässigen längeren Nutzung des betreffenden Gebäudes in Zusammenhang stehen könnten. Die World Health Organisation WHO unterscheidet zwei Arten: das temporäre SBS, also Beschwerden kurz nach dem Bezug eines Gebäudes, und das «permanente SBS», das über den Bezug hinaus andauernd anhält.

In einem wissenschaftlichen Artikel in der Zeitschrift «Occupational and Environmental Medicine» hat Prof. Sherwood Burge vom Birmingham Heartlands Hospital bereits 2004 die Studien zusammengetragen und ausgewertet, die sich unter verschiedenen Titeln mit dem Thema auseinandersetzen. Demnach...

- traten Symptome, die mit SBS in Verbindung gebracht werden, bei Erwerbstätigen in klimatisierten Gebäuden häufiger auf als in Gebäuden ohne Klimatisierung.
- wurden Symptome auch in Gebäuden

festgestellt, die nach gängigen Standards bezüglich Temperatur, Belüftung und Beleuchtung gebaut und unterhalten wurden.

- wurden übereinstimmend als Symptome genannt: Augenfluss und gerötete Augen, verstopfte und laufende Nase, trockener Rachen, Lethargie, Müdigkeit, Kopfschmerzen, trockene und irritierte Haut.

Als wesentliche relevanten Faktoren stellt Burge die Ventilationsleistung, Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Luftqualität, Beleuchtung, Bakterien und Pilzsporen sowie Staub fest. Mit zunehmender Verbreitung der Mobiltelefonie wurde auch dem Aspekt der Strahlenbelastung mehr Beachtung geschenkt.

Inzwischen hat sich unter dem Begriff «Baubiologie» ein Berufszweig etabliert, der sich mit diesen Phänomenen und den Handlungsmöglichkeiten von Nutzern und Eigentümern von Gebäuden auseinandersetzt. Treten unerklärliche Symptome bei überdurchschnittlich vielen Gebäudenutzern auf, ist der erste Schritt häufig eine baubiologische Hausuntersuchung zur Erfassung von allfälligen Störeinflüssen und gesundheitlichen

Risiken in Gebäuden. Dabei untersuchen Fachpersonen mit messtechnischer Zusatzqualifikation bestehende Räume, in denen Probleme, Unwohlsein oder andere Beeinträchtigungen auftreten. Durch geeignete Untersuchungen und Analysen werden bei einer Hausuntersuchung Störeinflüsse in Art, Intensität und Auswirkungen aufgespürt und im Gespräch mit den Betroffenen Lösungs- und Sanierungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Zu den physikalisch bzw. biologisch messbaren Einflussgrössen zählen insbesondere:

- niederfrequente elektrische und magnetische Felder
- hochfrequente Wellen und Strahlungen
- Magnetfeldverzerrungen
- Radioaktivität und Radon
- Formaldehyd
- Leicht und schwer flüchtige organische Verbindungen (VOC/ SVOC)
- Partikel und Fasern
- Raumklimatische Faktoren
- Schimmelpilzvorkommen.

WOHNIGFTE UND RAUMLUFTMESSUNG. Heute werden für die unterschiedlichsten

technischen Anwendungen neue synthetische Baumaterialien hergestellt. Gleichzeitig sind moderne Gebäude gut gedämmt und als dichte Hülle konzipiert. Die Schadstoffe bleiben daher sehr lange im Raum und verschlechtern das Klima.

Zu den sogenannten «Wohngiften» gehört eine Vielzahl von vorwiegend künstlichen Stoffen wie Formaldehyd, Lösemittel und Schädlingsbekämpfungsmittel, Fasern und Tabakrauch. Die schädliche Wirkung von Wohngiften hängt von der Konzentration, der Einwirkungszeit und der Art der Schadstoffe beziehungsweise des Schadstoffgemisches ab.

Neben akuten und chronischen Beschwerden treten spezifische Allergien auf. Chemikalien im Haushalt und am Gebäude können ebenso Reizhusten, chro-

nisches Asthma und unspezifische Beschwerden im Darm- und Kopfbereich verursachen. Auch sind Reizungen des Nervensystems und der Schleimhäute verbreitet zu beobachten. Stark ausgasende Benzol-Derivate sowie andere Erdölprodukte wirken Krebs erregend. Die auslösenden Stoffe zuverlässig herauszufinden, ist allerdings sehr schwierig, da manche Stoffe erst in Kombination allergen wirken. Bis heute gibt es dementsprechend kaum Grenz- oder Richtwerte, die ein Mass für unbedenkliche Schadstoffkonzentrationen in Wohnräumen festlegen.

Art und Umfang durchzuführender Untersuchungen bei vorliegenden Beschwerden und Problemen müssen im Regelfall mit der beratenden Person an Ort besprochen und festgelegt werden,

da eine pauschale Aussage über notwendige Analysen kaum möglich ist. ●

Quelle: www.gesundes-haus.ch

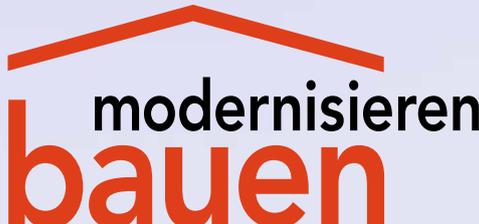
EIDG. DIPL. BAUBIOLOGE/BAUBIOLOGIN

Baubiologie und Bauökologie etabliert sich zunehmend als wichtiges Argument für die Planung und Ausführung von Bauwerken.

Seit 1996 gibt es den Fachkurs Baubiologie/Bauökologie in der modularisierten Form. Bereits über 500 Studierende aus den Bereichen Bauhandwerk, Architektur, Planung und Handel konnten inzwischen die modularen Ausbildungen besuchen. Sie führen zum eidg. Fachausweis Baubiologe/Baubiologin und sind eduQua-zertifiziert. Die Module entstanden in Zusammenarbeit mit dem BBT und werden laufend weiterentwickelt und mit neusten Erkenntnissen aus der Baubiologie ergänzt. Es ist während dem Jahr jederzeit möglich, in den modular aufgebauten Fachkurs einzusteigen. Auf höherer Stufe führt ein Diplomkurs zum Abschluss als eidg. dipl. Baubiologe/Baubiologin. Der Fachkurs wird von der Genossenschaft Bildungsstelle Baubiologie angeboten. Die SIB führt parallel laufend weitere Ausbildungskurse und Kongresse durch. www.baubio.ch

Die Baumesse.

Wo man schaut, bevor man baut.

**modernisieren
bauen**

**5.–8.9.2013
Messe Zürich**

Do–So 10–18 | bauen-modernisieren.ch

25% RABATT auf Onlineticket

Gutschein-Nr. **BM13PRANZ0051** nur online

einlösbar unter www.bauen-modernisieren.ch/ticket

Gastrobetrieb mit Sparpotenzial

Das Hotel La Campagnola über dem Lago Maggiore, ein Saisonbetrieb mit Restaurant, Grotto, Appartements und Aussenanlagen, benötigt viel Energie. Eine umfassende Verbrauchsanalyse zeigt Einsparpotenziale, die sich durch gezielte Investitionen wirtschaftlich erschliessen lassen.



Hotel La Campagnola – auch punkto Energieeffizienzbestrebungen top.

ARMIN BRAUNWALDER* •
ERDRÜCKENDE STROMRECHNUNG. Stefano und Nicole Zoppè führen das 1965 gebaute Hotel La Campagnola in Vairano seit über zehn Jahren. Der Gebäudepark umfasst Hotel, Restaurant, Grotto, Lingerie, vier Appartement-Häuser mit 36 Wohnungen und 13 Zimmern sowie zwei Swimmingpools. Der Energieverbrauch für den Saisonbetrieb mit durchschnittlich siebzehn Mitarbeitern und rund 19 000 Logiernächten ist stattlich: 2011 wurden 28 000 Liter Heizöl und 371 000 Kilowattstunden (kWh) Strom benötigt.

Alleine die Stromkosten lagen bis 2009 bei rund 160 000 CHF pro Jahr. Gemessen am Umsatz war das viel zu hoch. Da das Hotel im Lauf der Jahre mehrmals erweitert wurde, wuchs nicht nur der Stromverbrauch, sondern auch die Zahl der installierten Stromzähler. «Der Strom wurde

laufend teurer, ich erhielt sechzehn Stromrechnungen pro Jahr, die Kosten sind explodiert», erinnert sich Stefano Zoppè. Seit er beim Elektrizitätswerk durchsetzte, dass ein einziger, grosser Stromzähler zur Erfassung des gesamten Verbrauchs installiert wird, haben sich dank günstigeren Konditionen die Stromkosten massiv reduziert. Weitere Effizienzmassnahmen trugen dazu bei, dass sie heute nur noch halb so hoch sind.

GÄSTE REAGIEREN POSITIV. So wurden in zwei Dritteln der elektrisch beheizten Appartements bis heute über siebzig Heizkörper durch wesentlich sparsamere ersetzt. Zusätzlich sind im Rahmen der laufenden energetischen Erneuerung die Hälfte der einfach verglasten Fensterfronten in den Appartements durch Dreifachverglasungen ausgetauscht und mit isolierenden

Storen versehen worden. Dafür gab es einen Förderbeitrag des nationalen Gebäudeprogramms. Wärmegedämmt sind nun auch die neuen Eingangstüren zu den Appartements und Studios. «Diese Investitionen haben Wunder bewirkt», sagt Stefano Zoppè. Die Stromkosten sind in diesem Bereich auf rund ein Drittel gesunken. Das zeigt seine Energiebuchhaltung, die er aufgrund der Daten von internen Stromzählern führt. Die energetischen Massnahmen bringen nicht nur Kosteneinsparungen. «Die Rückmeldungen von Stammgästen sind sehr positiv», freut sich Zoppè. Der Wohnkomfort sei besser, die neuen Türen erhöhen das Sicherheitsgefühl.

«La Campagnola» gehört zu den familienfreundlichen Kids-Hotels. Von Einrichtungen für die Aller kleinsten über Spielzimmer, tägliche Kinderbetreuung, Babysitterdienst bis zum eigenen Strei-



Ihr kompetenter Partner für Ihre Anlageobjekte!

Unsere Kompetenzen im Verkauf:

Verkauf von Anlageobjekten / Transaktionsmanagement / Suche von Renditegesellschaften



markstein

www.markstein.ch

chelzoo finden Eltern und ihre Sprösslinge hier alles, um sich in der grandiosen Kulisse wohlfühlen. Nicole Zoppè denkt an ihre Kinder Gina (5) und Samuele (2) und an die jungen Gäste, wenn sie sagt: «Wir investieren für die nächste Generation.»

DAS BESTINVESTIERTE GELD. Ein Zufall wollte es, dass die Zoppès im Jahr 2011 mit einem Energieberater der Bernischen Kraftwerke (BKW Energie AG) in Kontakt kamen. Daraus ergab sich im Rahmen der BKW-Energieberatung für Hotels eine intensive Zusammenarbeit. Das Ergebnis war eine umfassende Energieanalyse. Sie zeigte auf, wie sich im Hotel La Campagnola mit Investitionen von 81 000 CHF die jährlichen Energiekosten um knapp 15 000 CHF reduzieren. Die Amortisationsdauer liegt also bei etwa sechs Jah-

ren. Ein Drittel der Einsparungen betrifft Wärmeenergie. Zwei Drittel entfällt auf Stromwendungen. Dabei geht es im Wesentlichen um Optimierungen bei der Gerätenutzung in der Küche, bei Lüftungs- und Kälteanlagen sowie bei der Beleuchtung (siehe Tabelle). Hier können gut 10% des gesamten Stromverbrauchs eingespart werden.

«Die 5000 CHF für die Energieanalyse waren mein bestinvestiertes Geld», sagt Stefano Zoppè. Der BKW-Energieberater habe ihm und seiner Frau das Gefühl gegeben, auf dem richtigen Weg zu sein. Die Energieanalyse liefert die Grundlage für einen umfassenden Investitionsplan, der jetzt Schritt um Schritt umgesetzt wird. Weit fortgeschritten ist bereits die Umstellung der Beleuchtung auf LED, womit der Stromverbrauch in diesem Teil-

MODULARE ENERGIEBERATUNG

Das Hotel La Campagnola wird seinen Stromverbrauch dank der modularen Energieberatung «e-help», welche die BKW Energie AG gewerblichen Betrieben anbietet, markant senken können. Je nach Bedürfnis können entsprechende e-help-Module einzeln oder als Gesamtpaket gewählt werden. Sie zeigen Betrieben auf, wie am günstigsten Energie gespart werden kann, ob sich Investitionen empfehlen, welche Pay-Back-Zeiten zu erwarten sind und wieviel CO2 durch Effizienzinvestitionen sowie Verhaltensänderungen eingespart werden kann. Der Preis für die Energieberatung wird individuell offeriert.

Weitere Informationen unter www.bkw-fmb.ch (Firmen > Dienstleistungen).

bereich mehr als halbiert werden kann. Motivierend gewirkt hat dabei die BKW-Aktion «Watt à la carte, LED», die unter anderem Hotels und Gastronomiebetriebe mit einem Förderbeitrag unterstützt, wenn sie innerhalb eines Jahres 100 Halogenspots durch LED ersetzen.

ANZEIGE



MIT HERZ GEMACHT.
VON HAND VEREDELT.

Badezimmer von Laufen und Similor Kugler sind pure Leidenschaft für Form und Material. Verbunden mit der Liebe zum Detail entstehen Räume voller Lebensqualität: LAUFEN living city und SK Triathlon.

LAUFEN

Bathroom Culture since 1892  www.laufen.com

 SIMILOR
KUGLER

WATER INSPIRATION  SINCE 1854

HOTEL LA CAMPAGNOLA: BEISPIELE VON WIRTSCHAFTLICHEN EFFIZIENZ-INVESTITIONEN

Gemäss Energieanalyse

Massnahmen	Einsparung Strom pro Jahr	Investitions-kosten	Kostenein-sparung pro Jahr	Payback-Zeit
Küche: Optimierung von Arbeitsabläufen und Gerätenutzung	8000 kWh	0	1680 CHF	0
Kälte: Optimierung Abwärmenutzung	5000 kWh	2500 CHF	1'050 CHF	< 3 Jahre
Lingerie: Wärmepumpenboiler, Warmwasseranschluss Waschmaschine	5000 kWh	10 000 CHF	1050 CHF	< 10 Jahre
Wärmepumpe: Absenkung Kondensationstemperatur	2000 kWh	1000 CHF	420 CHF	< 3 Jahre
Beleuchtung: Ersatz 100 Halogen- durch LED-Spots	3000 kWh	1500 CHF ¹	630 CHF	< 3 Jahre
Beleuchtung: Ersatz aller übrigen Lampen/ Leuchten durch LED	15 000 kWh	20 000 CHF	3150 CHF	< 7 Jahre
	38 000 kWh	35 000 CHF	7980 CHF	< 5 Jahre

¹Nettokosten (Kaufpreis abzüglich Förderbeitrag BKW)



UMBAU DER WÄRMEVERSORGUNG. Das Hotel La Campagnola hat sich für die Aktion beworben und erhielt positiven Bescheid. «Wir wechseln viel mehr als 100 Halogenspots aus», erklärt Stefano Zoppè. Auch die zahlreichen Leuchtstoffröhren in der Küche, im Keller, in der Garage und in den Personalräumen sind durch LED-Röhren ersetzt worden. Das bringt neben der massiven Stromverbrauchsreduktion auch noch andere Vorteile: Die Leuchtstoffröhren mussten nach rund drei Jahren ersetzt werden, die LED-Röhren halten dagegen etwa zehn Jahre. Und in der Küche, wo die Beleuchtung um die vierzehn Stunden pro Tag brennt, sei das Licht nun viel schöner, so Stefano Zoppè.

Auch die Aussen- und Wegbeleuchtung sowie die Beleuchtungen in Zimmern, Studios und Appartements wird

jetzt Schritt für Schritt auf LED umgestellt. «Wir sind noch lange nicht fertig», erklärt Stefano Zoppè. Er hat noch viel grössere Pläne. Im Rahmen der Energieanalyse haben BKW-Experten auch ein Grobkonzept für den Umbau der Wärmeversorgung erarbeitet. An die Stelle der Ölheizung soll eine Wärmepumpe treten. Diese wird zwar zusätzlich rund 15 000 kWh Strom benötigen. Doch das wird andernorts mehrfach eingespart. Raumwärme und Warmwasser für die Appartements werden in Zukunft nicht mehr durch Elektroheizungen und -boiler erzeugt, sondern durch eine Kombination von Wärmepumpe, Sonnenkollektoren und optimaler Abwärmenutzung. Das reduziert den Stromverbrauch um 40 000 kWh oder gut 8000 CHF pro Jahr. Auf den Dächern der Appartement-Häuser soll in Zukunft auch Solarstrom

produziert werden. Je nach Grösse der Photovoltaik-Anlage könnte damit bis zu einem Viertel des optimierten Strombedarfs gedeckt werden.

Beim Umbau der Wärmeversorgung geht es um eine Investitionssumme von rund 1,5 Mio. CHF. Damit eröffnet sich auch die Perspektive, den Strom- und Wärmebedarf des Hotels vollständig durch erneuerbare Energie zu decken. Stefano und Nicole Zoppè sind fest entschlossen, dieses Projekt zu realisieren. Für ihre Gäste und für die nächste Generation.



***ARMIN BRAUNWALDER**
Der Journalist BR, Braunwalder Energie-Kommunikation, Erstfeld, ist Projektleiter Öffentlichkeitsarbeit bei der Schweizerischen Agentur für Energieeffizienz (S.A.F.E.), www.energieeffizienz.ch, braunwalder@energie-kommunikation.ch



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

Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

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

Promotec

Totgeglaubte leben länger

Sie ist die einzige noch existierende Warenumsschlag- und Raststation am Vierwaldstättersee, an der Nord-Süd-Achse über die Alpen. Über 400 Jahre wurde sie genutzt, verfiel danach fast komplett und erlebte schliesslich eine wundersame Rettung: die Alte Sust in Brunnen.



Die Alte Sust in Brunnen in neuem Glanz. Bilder nächste Seite, rechts: alte Bausubstanz vor der Sanierung.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

VERKEHRSACHSE DEUTSCHLAND-ITALIEN.

Der ab dem 13. Jahrhundert möglich gewordene schnelle Transit- und Handelsverkehr von Deutschland nach Italien über den Gotthard hatte auch für Orte am Vierwaldstättersee eine grosse Bedeutung. So auch für den heutigen Kur- und Seort Brunnen. Am Fusse des Urnibergs, des östlichsten Ausläufers des Rigi-Bergstockes, wurde vor knapp 500 Jahren eine Warenumsschlag- und Raststation gebaut, die «Alte Sust» (italienisch *sosta* = rast), ein heller Steinbau, der seit der Nutzungsaufgabe als Wohnhaus vor 50 Jahren zunehmend verfiel.

Ab den 1980er-Jahren, als das seit längerem unbewohnte Haus nur noch als Abstellplatz und Lager diente, befand sich das Dach, Innenwände und Böden in einem schlechten baulichen Zustand. Das stattliche, gemauerte Kern-Haus hat fast einen quadratischen Grundriss. Die Fenster haben ungewöhnlich tiefe Nischen und sind teils mit Steinplatten ausgeschlagen. Diese für die Innerschweiz atypischen Merkmale lassen auf südalpine-oberitalienische Architektur schliessen.

ZEUGNIS DES GOTTHARDVERKEHRS. Die Alte Sust duckt sich in eine geschützte, dem Föhn abgewandte Bucht westlich des Muotadeltas. Nachdem fast alle Susten am Vierwaldstättersee vor rund 200 Jahren neuen Bauten weichen mussten, kommt der Alten Sust als Baudenkmal eine einzigartige Stellung zu. Leider wurde sie erst spät, 1991, ins kantonale Schutzinventar des Kantons Schwyz aufgenommen mit Deklaration «nationale Bedeutung» und gelangte so auch auf die Rote Liste des Schweizer Heimatschutzes.

1995, vier Jahre nach Unterschutzstellung, liess das Amt für Kulturpflege des Kantons Schwyz die Alte Sust baugeschichtlich untersuchen. Diese baugeschichtlichen und dendrochronologischen Voruntersuchungen ergaben, dass die Baute um 1470 erstellt worden war. Im sogenannten «piano nobile» im 1. Stock war eine Gaststube eingerichtet. In den darüber liegenden Räumen hatte es Zimmer zur Gästebeherbergung und eine kleine Wohnung der Betreiber. Parterre und die übrigen Räume wurden als Lagerräume genutzt.

Das Amt für Kultur drängte auf eine Sanierung und strich deren Dringlichkeit

heraus: «Allerdings darf nicht mehr allzu viel Zeit verstreichen, da das Mauerwerk in den letzten Jahren sehr stark gelitten hat und teilweise auch bereits eingestürzt ist», schrieb es an den Regierungsrat. Die kantonale Denkmalpflege gelangte im Januar 2009 mit einem Gesuch bezüglich Zusage eines Kantonsbeitrages in der Höhe von 323 000 CHF an den Regierungsrat. Ein Kostenvoranschlag bezifferte die gesamten Instandstellungs- und Umbaukosten allerdings auf knapp 1,6 Mio. CHF.

RETTUNG DANK PRIVATINITIATIVE. Also wie weiter, nachdem sowohl der Bund als auch die Gemeinde Ingenbohl-Brunnen wenig bis gar keine finanzielle Hilfe leisten konnten? Jost Schumacher, Rechtsanwalt und Immobilienbesitzer in der Stadt Luzern, Generalunternehmer, Kunst- und Kulturmäzen, konnte den immer stärker voranschreitenden Zerfall nicht mit ansehen. Die Eigentümerfamilie liess ihn erst mal abblitzen. Dann trafen doch ein paar glückliche Umstände und einige «Männer der Tat» in einem Rettungs- und Initiativkomitee zusammen. Nebst Jost Schumacher der damalige Schwyzer Regierungsrat Peter Reuteler, der Baufachmann Josef



Arnold und sein Büropartner Hansjörg Kaufmann.

Im Dezember 2008 erfolgten die dringlichsten Sofortmassnahmen: Ersatz des eingebrochenen Daches durch ein Notdach sowie Sicherung der zum Teil schlechten Mauern. Nachdem Verhandlungen mit der Besitzerfamilie schliesslich erfolgreich waren, erarbeitete das Initiativkomitee sowohl ein Sanierungskonzept als auch einen Vorschlag, wie die Eigentümer ganz in der Nähe einen Mehrfamilienhaus-Neubau realisieren könnten. Dazu war aber eine Zonenplanänderung notwendig. Auch diese Hürde wurde im Sommer 2010 in der Abstimmung der Gemeinde genommen.

Im Februar 2009 erfolgte formell die Gründung «Stiftung zur Erhaltung der alten Sust Brunnen». Zwei Wochen später wurde der auf 100 Jahre abgeschlossene Baurechtsvertrag mit der Besitzerfamilie unterzeichnet.

GENAUE ALTERSBESTIMMUNG. Nach den aufwändigen Aufräumarbeiten und Mauerwerkssicherungen wollte man es bezüglich des genauen Alters nochmals wissen. Bei der ersten Untersuchung zur Altersbestimmung im Jahre 1995 waren mehrere Räume nicht mehr zugänglich. Im Frühjahr 2011 erteilte die Stiftung dem Laboratoire Romand de Dendrochronologie den Auftrag, nochmals eine genaue Altersbestimmung vorzunehmen. Anhand

der nun einwandfrei zugänglichen Innenräume und Bauteile in allen Geschossen wurden Ende Mai 2011 im Kernbau und an noch vorhandenen Täferbrettern mittels Bohrkern 15 Proben entnommen: Alle untersuchten Hölzer sind lokaler Herkunft und wurden im Winterhalbjahr 1527/28 geschlagen. Damit fällt die Geburt der Alten Sust nicht ins Jahr 1470, wie noch bei den Voruntersuchungen von 1995 festgestellt, sondern erst ins Jahr 1528.

Im Frühsommer 2011 traf dann die langersehnte Baubewilligung ein. Rechtzeitig vor dem Winter erhielt die Alte Sust ihr neues Dach. Aus grauem Eternitschiefer mit massiven Rundholz-Schneefängern. Der Zeitplan war ehrgeizig, wie der in seinem letzten Amtsjahr stehende Regierungsrat und Stiftungspräsident Peter Reuteler Ende Dezember 2011 den Medien erklärte: «Der Rohbau ist in weiten Zügen bereits fertig und das Dach neu erstellt und fertig eingedeckt. Und im ersten Halbjahr 2012 wird der Innenausbau ausgeführt, sodass noch im selben Spätsommer die neue Alte Sust ihrer Bestimmung übergeben werden kann.» Aber so weit kam es nicht. Der Gestaltungsplan mit dem Projekt eines einzigen Mehrfamilienhauses westlich des Schutzobjekts, der mit dem Stiftungsvertrag eng gekoppelt ist, wurde abgelehnt. Das hiess vorerst nochmals Stopp mit den Bauarbeiten. In gebotener Eile war ein zweites Projekt mit zwei Baukörpern auszuarbeiten.

WOHNUNG UND GARTENSAAL. Erst im letzten Winter, nach Genehmigung des Gestaltungsplans mit dem neuen Bauprojekt der früheren Sust-Besitzer, konnte man mit den Bauarbeiten fortfahren. Sanierung, Erhaltung und Ausbaukonzept wurden stets in enger Zusammenarbeit mit der kantonalen Denkmalpflege und mit dem Stiftungsrat bestimmt und erarbeitet. Da die Zwischendecken und Böden sowie die meisten Zwischenwände und sogar Tragmauern eingestürzt waren, hatte Architekt Hansjörg Kaufmann bezüglich Raumeinteilung sogar gewisse Vorteile.

Der ostseitige, kleine Holzanbau aus späterer Zeit war nicht mehr zu retten. Ein etwas grösserer, schlichter Anbau ebenfalls aus Holz, der nun Eingangsbereich, Treppenhaus, Waschküche, ein Zimmer und zwei gedeckte Balkone umfasst, sollte dank dem zurückversetzten Baukörper die Dominanz des nun strahlend weissen Kerngebäudes nicht schmälern.

Mit der Auflage, dass im seeseitigen Erdgeschoss ein sogenannter «Gartensaal» mit etwa der halben Grundrissfläche für kulturelle Anlässe zu erstellen ist, erfüllte man auch einen Wunsch der Gemeinde. Dazu gehört noch ein kleines Office mit WC und Abstellraum. Alles Übrige steht für eine einfache, aber zweckmässige Wohnung mit fünf bis sechs Zimmern auf den zwei Geschossen zur Verfügung.

ZWEI DOMINIERENDE MATERIALIEN. Die zum Teil recht unregelmässigen und krummen Aussenmauern erforderten bei der fach- und sachgerechten Instandstellung kunsthandwerkliches Geschick. Die Bedeutung und das Alter der historischen Baute liessen bezüglich Materialwahl nur sehr wenig Spielraum zu: Stein und Holz. Wie schon vor bald 500 Jahren – aber in zeitgemässer Art und Weise. Für die energetische Sanierung kam demzufolge nur eine Innenraumdämmung in Frage. Nebst dem neuen Anbau im Osten dominiert Holz alle Innenräume. Die Böden sind mit Eichenparkettriemen belegt, die Wände aus naturbelassenem Fichtentäfer und die Decken bestehen aus weiss lasierten Holzverbunddecken. In der ehemaligen Gaststube waren die Wände mit einem einfachen stehenden Täfer aus 30

bis 35 cm breiten und 3,5 cm starken Fichtenbrettern aus der Bauzeit ausgekleidet. Wegen den Unregelmässigkeiten der Aussenmauern war die erforderliche Wärmedämmung hinter dem neuen Innenraum-Holztäfer nur mit losen Füllstoffen, also flockige Zellulose, zu erreichen.

Ein anderes Thema war die Beheizung des fast 500 Jahre alten Hauses. Als Energiebezugsquelle bot sich die unmittelbar vorbeiführende Fernwärmeleitung des Energieverbundes im Talboden von Schwyz-Brunnen geradezu an. Die Frage war bloss: dezente Heizkörper oder Bodenheizung? Man entschied sich für das zweite.

ERÖFFNUNG UND NEUES LEBEN. Mit einer einfachen, kleinen Feier wurde Ende

Juni 2013 die neue Alte Sust eingeweiht. Stiftungspräsident und nun Alt-Regierungsrat Peter Reuteler sowie Hauptinitiant und Gönner Jost Schumacher würdigten die grosse Bedeutung dieses kleinen Hauses und zeigten sich mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Ein solches historisches und wertvolles Kleinod muss man einfach erhalten, davon war Jost Schumacher schon vor vielen Jahren überzeugt. «Auch wenn es ein langer und oft im Wortsinne steiniger Weg war, es hat sich gelohnt!», erklärt der zufriedene und glückliche Initiant. ●



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

«Wir haben uns mit der
Energiefrage auseinandergesetzt.
Und heizen mit Öl.»

LESCHE FRIE



Kosten: Der langfristig günstige Energieträger. **Effizienz:** Dank Brennwertechnik tiefere CO₂-Emissionen. **Umwelt:** Mit Ökoheizöl schwefelarm extrem niedrige Schadstoffemissionen; ideal in Kombination mit Solarenergie. **Versorgung:** Auf Jahrzehnte gesichert; dank Lagerung im eigenen Tank hohe Unabhängigkeit. **Unter dem Strich ist Heizen mit Öl die richtige Lösung.** Für Informationen über die moderne Ölheizung: Gratistelefon 0800 84 80 84 oder www.heizoel.ch

HEIZEN MIT ÖL

Gesucht: die schönste Küche der Schweiz

Der Küchen-Verband Schweiz KVS lanciert erstmalig den «Swiss Kitchen Award». In diesem nationalen Wettbewerb werden hervorragende Leistungen im Schweizer Küchenbau ausgezeichnet. 10 von einer Fachjury nominierten Küchenkonzepte stehen dem Publikum zur Wahl.



Ist dies die schönste Küche der Schweiz? Jetzt entscheidet das Publikum unter www.swiss-kitchen-award.ch.

ANDREAS HAURI* ●.....

LOHNENSWERTER WETTBEWERB. Wer hat die schönste Küche der Schweiz geplant und realisiert, das möchte der Küchen-Verband Schweiz KVS erfahren und lanciert den ersten Swiss Kitchen Award. Die Sieger profitieren nebst Ruhm und Ehre von viel Publicity in Fach- und Publikumsmedien im Gesamtwert von über 30 000 CHF. Anlässlich des 5. Kongresses der Küchenbranche vom 19. November in Baden werden die Sieger gekürt und gefeiert.

REGES INTERESSE. Über 100 spannende, ausgefallene und kreative Küchenkonzepte wurden eingereicht. Mittlerweile hat die Fachjury, bestehend aus Daniel Lischer, Jury-Präsident und Architekt der Firma Lischer Partner Architekten Planer AG, Philipp Kuntze, Innenarchitekt, Anu Marongiu-Beseda, Fotografin, Sibylle Sager, Leitung Kulinarik Betty Bossi AG und Christine Vollmer, Chefredaktorin beim Et-

zel Verlag AG, die Qual der Wahl getroffen. Akribisch genau und mit zahlreichen Diskussionen beschäftigte sich die Fachjury mit jedem einzelnen Konzept. Schönheit hat ja mit Geschmack zu tun, und hier ist bekanntlich fast alles erlaubt. Die Finalisten stehen fest und sind ab sofort unter www.swiss-kitchen-award.ch zu sehen. Jetzt entscheidet das Publikum, wer am Ende als grosser Sieger hervorgeht. Welche Küche gefällt der Schweizer Bevölkerung am besten? Man darf gespannt sein, ob eher ausgefallene oder architektonisch designte Küchenkonzepte gewinnen. Das Voting endet Ende September 2013.

MESSEBESUCHER BESTIMMEN MIT. Anlässlich der «Bauen & Modernisieren» in Zürich können die Messebesucher gleich vor Ort die 10 Finalistenkonzepte bestaunen und online abstimmen. Unter allen Teilnehmern wird ein I-Pad verlost.

VIelfalt bei den 10 NOMINIERTEN. Zur Auswahl stehen Küchenkonzepte, welche durch Kreativität und Materialisierung glänzen und auch in den Details überzeugen. Die Kupferküche fasziniert mit einem schwarzen Monoblock aus MDF mit Kupferabdeckung in einem 300-jährigen Haus am See. Schlicht und zeitlos präsentiert sich der in die ganze Küche integrierte Würfel «Kubus». Feinstes Schreiner-Handwerk trifft man bei der Lifestyle Küche an, welche durch eine Kombination aus Eisen und Eschenholz besticht. Geradlinig und in einem spannenden Haus wurde die Betonküche realisiert.

www.swiss-kitchen-award.ch
www.kuechen-verband.ch



***ANDREAS HAURI**
 Der Autor ist Geschäftsleiter Küchen-Verband Schweiz KVS, Zürich.

EINIGE KOSTPROBEN



Konzept Puristo zeigt eine puristische Küche integriert in das MDF beplankte Wohnzimmerkleid. Akzente in Esche braunkern werden mittels der Insel und des vorstehenden Kühlschranks gesetzt.



Mit dem Konzept Puristische Eleganz wird ein weiterer prägender Auftritt realisiert. Reduktion der Materialien steht dabei im Vordergrund.



Bei der Pure Design Light geht es farbig zu. Die in U-Form realisierte Variante zeigt eine auf Glas schwebende Kombination mit eingefärbter Glasabdeckung.



Die Rainbow Classic zeigt sich als elegante einfache Küche mit spezieller Architektur und ohne sichtbare Apparate.



Die Küche mit Blick präsentiert sich in einem komplett mit Sichtbeton ausgestatteten Ferienhaus.



K17 überzeugt als Herzstück von Wohnen, Essen und Kochen mit Hochglanz in schwarz und Zebano furniert: Ein ausgeglichtes Zusammenspiel.

● **Insgesamt sind 10 Küchen für den ersten Kitchen Award nominiert. Anbei eine kleine Auswahl einiger der Nominierten.**

Alle 10 Nominierte im Überblick:

- Schreiner Spicher AG, Brugg (2 nominierte Küchen)
- Herzog Küchen AG, Unterhörstetten
- Kissling AG, Reiden
- Ipunkt passion holz, Brittnau
- Retri Küchen GmbH, Brunnen
- Bard AG, Münchenstein
- merk raumgestaltung ag, Uster
- Puro Design Sagl, Locarno
- Orea AG, Root

Wegweisende Sanierung

In Romanshorn steht das erste sanierte sechsstöckige Plusenergiehaus der Schweiz. Der Architekt Karl Viridén ist überzeugt, mit diesem Novum die Tür für weitere energetisch sinnvolle Sanierungen geöffnet zu haben.

CORINA ROELEVEN-MEISTER* •

MIETER IM VORTEIL. Das erste sanierte sechsstöckige Plusenergiehaus steht in Romanshorn. Die thermischen Sonnenkollektoren auf dem Dach und die Photovoltaikpaneele an der Fassade erzeugen Energie für Warmwasser, Heizung, Lüftung und Strom von Haushalt und Läden. Ein 60 000-Liter-Tank erstreckt sich über zwei Geschosse und speichert Wasser für Heizung und Warmwasser. Auch während einer Kälteperiode kann das Gebäude seinen Wärmebedarf dadurch einige Tage speichern und muss nicht im Dauerbetrieb laufen. Die Installation von individuellen «Smart Meter» ermöglichen jedem Mieter, seinen Strom- und Wasserverbrauch im Internet ablesen zu können und diese selbst zu beeinflussen. Am Ende soll pro Jahr ein Überschuss von rund 4000 kWh bleiben, das sind 4% des Gesamtbedarfs. Für die Mieter bedeutet dieses Plus, dass ihnen null Franken Energiekosten verrechnet werden – eine komfortable Situation. Der Weg dorthin war für Bauherrschaft und Architekten jedoch nicht immer einfach.

FLEXIBILITÄT GEFORDERT. An den Tagen der offenen Tür stiess das Objekt an der Allee-Strasse 44 auf grosses Interesse. Mehr als 1000 Besucher begutachteten das neue Plusenergiehaus, das einige Hürden zu nehmen hatte: 1962 war es erbaut, 2009 von der EcoRenova AG gekauft worden. Der Bau stiess nicht nur auf Zustimmung – nicht zuletzt wegen seiner Volumenerweiterung um rund einen Drittel. Einsprachen führten zu Verzögerungen, sodass das Ob-

jekt erst im Herbst 2012 bezugsbereit war. Zu diesem Zeitpunkt war die von der EcoRenova AG selbst in Auftrag gegebene Marktstudie zu den nachgefragten Wohnungsgrössen in Romanshorn bereits wieder überholt. Andere Projekte mit grossen Wohnungen, die in der Zwischenzeit wieder erwarten fertiggestellt worden waren, kamen der EcoRenova AG zuvor. Um der Nachfrage nach kleineren Einheiten nachzukommen, wurden die eben erst fertiggestellten sechs 4½-Zimmer-Wohnungen durch den Einbau von vier zusätzlichen Küchen in zehn 3½- bzw. 2½-Zimmer-Wohnungen umgestaltet und im Februar 2013 fertiggestellt.

„Bereits ein kleiner Anteil nachhaltiger Objekte ermöglicht einen grossen Wissensvorsprung für die Zukunft.“

KARL VIRIDÉN

VERDICHETES SANIEREN. Der Architekt und gleichzeitige Geschäftsführer der EcoRenova AG ist zufrieden mit dem Ergebnis. Der eingeschossige Sockelbau mit einem darauf thronenden schmälere Block wurde zu einem Beispiel für verdichtetes Sanieren, indem ein markanter Baukörper mit Sockel, vier Etagen und einem Attikageschoss entstand. Aus drei Läden, vier Wohnungen und zwei Büros (500 m²) wurden am Ende drei Läden und 22 Wohnungen. «Bei den meisten unserer Projekte handelt

es sich wie im Falle von Romanshorn um Sanierungen, viele davon gekoppelt mit einer Verdichtung», so Karl Viridén.

PILOTPROJEKT. Der Name der Bauherrschaft EcoRenova ist selbsterklärend: Vor elf Jahren wurde die Unternehmung gegründet, damit Karl Viridén bei einem damaligen Pilotprojekt nicht nur als Architekt, sondern auch als Bauherr mitreden konnte. Neue Techniken werden unter EcoRenova ausprobiert und erst danach weitergegeben. Heute zählt die Unternehmung rund 50 Aktionäre und Partizipanten. Sie alle wollen bewusst ökologische Bauweise fördern und erhalten trotzdem eine Dividende.

Beim Projekt in Romanshorn waren die sogenannten Dummies Neuheiten, die es zu kreieren galt. Dummies sind Attrappen von Photovoltaik-elementen, die es bei diesem Objekt benötigte, um gewisse Restflächen (rund 6% der gesamten Photovoltaikfläche) der Süd- und Westfassade einzukleiden. Auf dem Markt erhältliche Panelgrössen passten nicht überall genau und liessen sich auch nicht auf die benötigte Grösse zuschneiden. Diverse Versuche waren notwendig, um anhand des Musters eines

Planen Sie
Wohnraum in
urbaner Lage?

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

www.hig.ch/gesucht

HIG | Immobilien
Anlage
Stiftung

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



Ein völlig neues Erscheinungsbild: die Liegenschaft vor und nach der Sanierung (Fotos: Viridén + Partner AG, Zürich).

Photovoltaik-elements einen kongruenten Dummie herzustellen. Eine weit grössere Herausforderung war es jedoch, die notwendige Photovoltaikfläche gestalterisch in die Fassade zu integrieren. Zusätzlich erschwerend wirkte sich die Anordnung der Balkone aus, die sich gegenseitig beschatten. «Solche Erfahrungen gehören jedoch zur Entwicklung eines solchen Pilotprojekts», ergänzt der mit dem Endresultat zufriedene Karl Viridén.

HAUS DER ZUKUNFT. Das Haus in Romanshorn ist das erste mehr als fünfgeschossige Objekt mit einer Fassade aus Photovoltaik-elementen. Dies war aufgrund der Bauweise und des Standorts notwendig. Die Photovoltaikfläche auf dem Dach ist mit 146m² relativ klein und für ein so grosses Haus ungenügend. Erst mit Hilfe der 295 m² Pannelfläche an der Fassade konnte genügend Energie für das Haus gewonnen werden. «Romanshorn ist von der Sonneneinstrahlung her eine besondere Herausforderung und das Attikageschoss mit grosser Terrasse ebenso.

Wäre die Dachfläche so gross wie die untere Geschossfläche gewesen, so hätten noch mehr Geschosse mit Sonnenenergie versorgt werden können», erklärt

Viridén. Den Strom beziehen die Mieter noch immer von aussen und bezahlen dafür. Ganz autark funktioniert das System also nicht. Karl Viridén dazu: «Wir können den Mietern ja nicht vorschreiben, teuren Solarstrom von uns zu beziehen. Mieter müssen bei der Wahl ihres Stromlieferanten frei sein.» Minergie-A-Objekte, bei denen auch der Strom frei zur Verfügung steht, machen laut Viridén bei fremdvermieteten Mehrfamilienhäusern keinen Sinn. «Indem Mieter für den Strom bezahlen, haben sie erst einen Anreiz, beim Verbrauch zu sparen.»

GENAUE WERTE NOCH OFFEN. Noch liegen keine exakten Zahlen vor und der Energieüberschuss von 4000 kWh/a ist eine Schätzung. Zu viele Faktoren waren in den ersten fünf Betriebsmonaten nicht optimal. Karl Viridén erklärt diese wie folgt: «Weder Energiegewinn noch -verbrauch während diesen ersten fünf Monaten war typisch. Das Wetter hat mit seiner kurzen Sonnenscheindauer und den kühlen Temperaturen einen Ertragsausfall und 30% mehr Heiztage verursacht. Zudem sind erst seit kurzem sämtliche Wohnungen vermietet. Bei den Ladenlokalen zeichnet sich die Vollvermietung erst ab.»

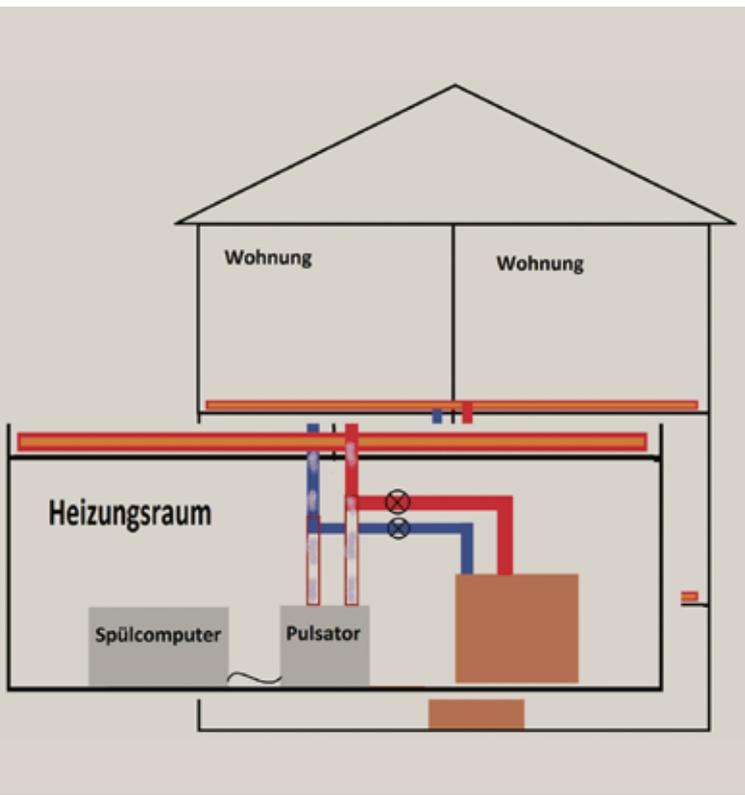
ÖKONOMISCHE ERWARTUNGEN. Karl Viridén steht dazu, dass die Rendite eines solchen Objekts mit ca. 4% tiefer ist als bei anderen. Dennoch ist er mit diesem Wert zufrieden. «Für Romanshorn ist dies kein schlechter Wert, schliesslich ist dies nicht die Stadt Zürich.» Wären die Fördergelder – in diesem Falle vom Kanton Thurgau gesprochen – über die 1,5% hinausgegangen, hätte die Rendite erhöht werden können. Er und die EcoRenova AG messen der Nachhaltigkeit jedoch einen höheren Stellenwert bei als der Rendite und erkennen darin das Potential der Zukunft. «Sollten die Energiepreise einmal steigen, und davon bin ich überzeugt, werden Minergie- und Plusenergiehäuser noch an Bedeutung gewinnen. In diesem Sinne legt er anderen Immobilienbesitzern nahe, heute schon 1 bis 5% Minergie- oder Plusenergie-Objekte ins Portefeuille aufzunehmen. Heute gewonnene Erfahrungen machen bereit für die Zukunft. ●



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

Alte Bodenheizungen sind besser als ihr Ruf

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



Der Spülcomputer bereitet das Wasser auf, mit welchem das Heizsystem gespült wird. Der Pulsator speist das aufbereitete Spülwasser pulsierend ins Heizsystem ein.

Hauptursache: Sauerstoffeintritt wegen spröden Kunststoffrohren.

Nach einigen Jahren werden bei den älteren Bodenheizungen die Stabilisatoren in den Kunststoffrohren ausgeschwemmt. Die Rohre werden spröde, was zu einem Sauerstoffeintritt ins Heizungssystem führt. Weitere undichte Stellen im Heizsystem, wie beispielsweise ein offenes Expansionsgefäss, sorgen für einen zusätzlichen Sauerstoffeintritt. Dabei kommt es zu Korrosion an Metallteilen im Heizungssystem, was vermehrt zur Ablagerung von Rost und Schlamm in den Kunststoffrohren führt. Diese Ablagerungen reduzieren die Heizleistung stark, was als Folge davon die Heizkosten massiv in die Höhe treibt. Partikel, welche während der Heizperiode im System rotieren, verstopfen nach einer gewissen Zeit die Ventile und die Heizleitung zusätzlich.

Kunststoffrohre sind besser als ihr Ruf.

Studien der EMPA sowie auch der Bericht über das Langzeitverhalten von Thermoplasten

der interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB zeigen nun auf, dass die Lebensdauer und die Qualität deutlich über den ursprünglichen Erwartungen liegt. Der Verschleiss und die Alterung der Kunststoffrohre nimmt nicht in dem erwarteten Tempo zu.

Eine Wasseranalyse bringt Sicherheit.

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

Die Lösung: Kunststoffrohre reinigen und versiegeln.

Airmax Swiss ist seit Jahren führend auf dem Markt und hat die Technik für Heizungsreinigung und Rohrversiegelung perfektioniert. Nach einer

gründlichen Innenreinigung mit Hilfe eines Spülcomputers und einer Pulsationstechnik werden die Heizleitungen gereinigt. Ausgeschwemmte Stabilisatoren sowie durch den Heizbetrieb entstandene kleine Haarrisse werden von innen versiegelt. Somit ist wieder ein langjähriger und energiesparender Heizbetrieb gewährleistet.

Innenversiegelung mit Langzeitgarantie.

Seit Jahren bietet Airmax Swiss als einziger Anbieter eine Innenversiegelung an, dies zu attraktiven Preisen und mit einer 20-jährigen Garantie gegen erneutes Verschlammen und Korrodieren.

Weitere Informationen

Airmax Swiss
Systemspülung & Filtertechnik
Pünten 4
8602 Wangen ZH
info@airmaxswiss.ch
www.airmaxswiss.ch
Tel: 0848 848 828

Know-how aus erster Hand

«Hotellerie und Gastronomie» lautete das Thema eines Seminarworkshops der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT. Ein vielseitiges und besonderes Thema, wie die drei Referate aufzeigten.



Impressionen vom Seminar-Workshop «Hotellerie und Gastronomie».

CORINA ROELEVELN-MEISTER •

HÄUFIG PROBLEMLIEGENSCHAFTEN. Dr. David Hersberger, Präsident der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT begrüsst am 11. Juli im Hotel Holiday Inn Messe Zürich rund 40 interessierte Immobilienbewerber zu einem nachmittäglichen Seminarworkshop mit dem Thema «Hotellerie und Gastronomie». Die Thematik sei nicht einfach, gibt er zu bedenken. So würden etwa im Raum Basel in diesem Bereich häufig jene Liegenschaften auf den Markt gelangen, die mit Umsatzproblemen kämpften. Dadurch würden sich viele offene Fragen ergeben. «Der Bewertungsexperte ist im Hotellerie- und Gastronomiebereich mit besonderen Fragestellungen konfrontiert», führt David Hersberger aus. «Gerade bei grösseren Betrieben kann es empfehlenswert sein, Gastronomiespezialisten bei der Bewertung beizuziehen.» Im Gegensatz zu anderen Objektbewertungen würden bei einer Liegenschaft im Gastronomiebereich nebst der Immobilie auch die Einrichtung einen integrativen Bestandteil der Schätzung bilden. Wichtig sei es zudem, Trends auf dem Markt richtig einzuschätzen und Betriebsabrechnungen korrekt zu interpretieren.

ROLLE DER SGH. Beat Ochsner, der Organisator des SEK-Workshops, weist auf die Bedeutung von Weiterbildung generell und die Aktualität dieses Themas im Besonderen hin. Er hat darum Referenten eingeladen, die in ihrer täglichen Arbeit mit Hotel- und Gastronomiebetrieben bzw. deren Bewertung zu tun haben. Dazu gehört Michael S. Kauer, Leiter Beratung der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH). Ziel der SGH ist es,

sind aus seiner Sicht Neutralität und Unabhängigkeit der Untersuchungen zuhanden von Geldgebern oder Gerichten wichtig. Die SGH spielt nur den «Lückenfinanzierer» von rund 20 bis 30%, eine Bankfinanzierung geht immer voran.

ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE ERST LANGFRISTIG ALS CHANCE. In ihrer Beratungstätigkeit bietet die SGH Impulsprogramme für Regionen an, die in Schwierigkeiten

» Die Bewertung von Gastro- und Hotelobjekten erfordert Branchenkenntnisse.«

Dr. David Hersberger

die Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit der Beherbergungswirtschaft zu erhalten und zu verbessern. Sie offeriert fachliche Unterstützung bei Kauf, Nachfolgeregelung, Um- oder Neubau und finanziert Betriebe in Regionen mit saisonaler Abhängigkeit. Bei den Beratungen

stecken. In der Zweitwohnungsinitiative sieht Michael Kauer allenfalls langfristig eine Chance, kurzfristig sorgt sie für viel Unsicherheit. «In zwei Jahren wird Bauen aus meiner Sicht günstiger sein. Dies führt dazu, dass Hotelprojekte teilweise zurückgestellt werden.» Zah-

len zeigen eine Tendenz hin zu grösseren Hotelbetrieben mit mehr Betten. Laut Kauer benötigt ein Hotelbetrieb mindestens eine 50%-Auslastung der Zimmer, um überhaupt zu rentieren. Mit Annahme der Zweitwohnungsinitiative haben zahlreiche Hotels ihre Chance auf eine Umnutzung und damit den über den Ertragswert hinausgehenden alternativen Wert verloren. Hotels sind anlageintensiv, denn sie müssen auf hohem Unterhaltsstandard gehalten werden und sind zugleich zunehmend kurzfristigen Modetrends unterworfen. Die SGH hat in Zusammenarbeit mit Expertenkommissionen die wirtschaftliche Nutzungsdauer eines Gästezimmers definiert und festgelegt, wann eine Softrenovation (Malereien, Möblierung, Textilien) und wann eine weiterreichende Sanierung (Gipsarbeiten, Wand- und Bodenbeläge, Schlosserarbeiten, Apparate) notwendig ist. Je nach Anzahl Sterne eines Betriebs liegen diese Werte höher oder tiefer. Für jedes Bauteil lassen sich heute aufgrund seines Alters und seiner Lebensdauer die Instandhaltungskosten und Instandsetzungskosten berechnen.

MIT WENIG PERSONAL GUTEN SERVICE LIEFERN. Anschliessend referierte Tina Müller, Unternehmensberaterin von Gastroconsult zum Thema «Gastronomiemarkt Schweiz im Wandel der Zeit». 27 Mrd. CHF betrug im Jahr 2012 der Umsatz von Restaurants und Hotelbetrieben in der Schweiz, erwirtschaftet mit 220 000 Beschäftigten.

Ein bedeutender Markt, der – wie andere Branchen auch – mit Nachwuchsproblemen zu kämpfen hat. Schnellverpflegungsgastronomie und Betriebs- bzw. Gemeinschaftsgastronomie (inkl. Heime und Spitäler) sind auf dem Vormarsch und belegen hinter der herkömmlichen Gastronomie die Plätze zwei und drei bei den Konsumausgaben. An letzteren haftet zu Unrecht der Geruch von Kantinen. Heute sind es gerade diese Gesellschaften, die aufgrund der finanziellen Möglichkeiten neue Trends sehr schnell umsetzen, extrem flexibel sind und den Mitarbeitern sehr gute Sozialleistungen und Weiterbildung anbieten.

«FAST» IST IN. Von der Möglichkeit, beim Tanken schnell noch einen Kaffee oder einen Snack mitzunehmen, haben kleinere Betriebe enorm zu leiden. Tina Müller weist auf die Gefahr hin, neuen Trends zu folgen, ohne die wahren Bedürfnisse der Gäste zu berücksichtigen – mit fatalen Folgen. Sie zeigt eine Vielzahl von Trends auf, wobei schneller, transparenter, frei wählbar immer wichtiger wird. Ihre Ausführungen fasst sie wie folgt zusammen: «Es ist nicht notwendig, immer den ganzen Betrieb umzukrempeln, sondern Nischen zu finden, sich mit dem Gast und seinen Bedürfnissen auseinanderzusetzen und Standortaspekte einzubeziehen.»

FACHKENNTNISSE ERFORDERLICH. Fritz Rohrer ist Immobilien-Schätzer für Gastroconsult und Dozent für den Lehrgang Im-

mobilien-Bewertung. Am Anlass zeigt er die Komplexität gastgewerblicher Liegenschaftsschätzungen auf. Aus seiner Sicht ist es unerlässlich, dass ein Bewerter von Hotel- resp. Gastronomieobjekten über gastgewerbliche Fachkenntnisse verfügt. Häufig ist er mit nicht deklarierten Umsätzen und fehlenden Betriebszahlen konfrontiert. Dies wirkt sich erschwerend auf die Berechnung des Mietwerts, dem wichtigsten Wert innerhalb der gastgewerblichen Liegenschaftsschätzung, aus. In das Ergebnis der Schätzung sollten auch Gebäudezustand, Umschwung, maschinelle Einrichtungen, Einbauten und Mietinventar einfließen. Der Mietwert stellt den wichtigsten und auch den am schwierigsten zu ermittelnden Wert dar. ●

VALUATION CONGRESS 2013

SEK-Mitglieder profitieren exklusiv von Fachseminaren und nutzen solche Gelegenheiten zum Networking. «Bildung ist das, was übrig bleibt, wenn das letzte Geld weg ist», mit diesem Zitat von Mark Twain umschreibt Beat Ochsner die Bedeutung der Weiterbildung innerhalb der Kammer. Es ist ein grosses Anliegen der Schätzungsexpertenkammer, den Wissensstand seiner Mitglieder dank solchen Veranstaltungen auf hohem Niveau zu halten. Wer dieses Seminar verpasst hat, erhält am 16. Oktober 2013 in Bern die Gelegenheit, das Versäumte nachzuholen. Am 19. September findet in Thun sodann der Valuation Congress der SEK/SVIT statt. Das OK um David Hersberger freut sich, wenn es wie im vergangenen Jahr möglichst viele Schätzungsexperten zu diesem Anlass begrüßen kann.

Infos unter: www.svit.ch/sek

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

DESAX AG

Graffiti- und Oberflächenschutz
Riedenstrasse 1
CH-8737 Gommiswald

T 055 285 30 85
F 055 285 30 80

info@desax.ch
www.desax.ch



DESAX

schützt Bauten unsichtbar

Verlangen Sie unsere
Referenzliste.

Urchiges am Dozententreffen

Die diesjährige Zusammenkunft der Dozenten des SVIT Zürich von Ende Juni in Winterthur-Dättneu zum didaktischen Thema «Unterrichtseinstieg» gestaltete sich urchig-schweizerisch.



Unten links: das Siegerteam des Hornuss-Wettkampfs.

REBEKKA RYFFEL* •

DER RICHTIGE EINSTIEG. Am Nachmittag und Abend vom Freitag, 28. Juni 2013 führte der SVIT Zürich für seine geschätzten Dozentinnen und Dozenten den alljährlichen Weiterbildungstag durch. 19 Lehrbeauftragte konnten bereits am Nachmittag anwesend sein, gegen den frühen Abend stiessen weitere Kollegen und Kolleginnen dazu. Alle Anwesenden genossen eine Veranstaltung mit viel Abwechslung, Spannung und vor allem Freude.

«Mit welchen Unterrichtseinstiegen gelingt es, Teilnehmende für den Unterricht zu motivieren, ein neues Thema einzuführen, Vergangenes zu repetieren oder die Aufmerksamkeit zu steigern?», war die Frage, die an diesem Nachmittag im Mittelpunkt stand. In Gruppenarbeiten liessen die Lehrbeauftragten die anderen an ihren bereits durchgeführten Ideen

teilhaben und erarbeiteten neue Konzepte für einen gelungenen Einstieg.

Die anschliessenden Informationen zum Hornussen und das Spielen führte die meisten der Anwesenden in eine unbekannte Welt, obwohl das Hornussen eigentlich zu einer urschweizerischen Tradition gehört.

EIN ERLEBNISBERICHT VON CAROL WIEDMER, DOZENTIN SVIT ZÜRICH. Die Kombination von Weiterbildungs-Input, sportlicher Betätigung und gemütlichem Beisammensein während des Essens hat sich bewährt, und so durften wir auch anlässlich des diesjährigen Dozentenseminars diesen Aktivitäten frönen. Nach einem Empfang mit Kaffee und Brownies beschäftigten wir uns während rund dreier Stunden mit dem Thema «Unterrichtseinstieg». In lockerer Atmosphäre – im

Clubhaus der Hornussgesellschaft Winterthur – im Grünen und während zahlreichen Minuten in Begleitung der Sonne, machten wir uns an die Arbeit. Der mittels eines Suchrätsels spielerisch gestaltete Einstieg in das Thema regte die Fantasie und den Wettbewerbsgeist der Teilnehmenden an. Farben- und bilderrich waren schliesslich die Präsentationen der Gruppenarbeiten zum Thema, lebendig die Ideen, die man als Alternative zum gewohnten Unterrichtseinstieg mitnehmen konnte. Als Herausforderung gestaltet sich nun der von der Kursleitung geäusserte Wunsch, man möge das Erarbeitete ausprobieren. Er ist jedoch verständlich und spornt dazu an, das an diesem Nachmittag Erarbeitete umzusetzen.

Während des anschliessenden Apéros erhielten wir von Karl Weber einen kurzen Überblick über Hintergrund und Entwick-

lung des Hornussens in der Schweiz, wurden so gut als möglich in die Spielregeln dieses ehemaligen «Kriegsspiels» eingeführt und mit den diversen Begriffen dieses Sports konfrontiert.

Danach – und man beachte die fachmännische Berichterstattung – hiess es Abtun mit der Schindel durch Stechen und das Treffen der Hornuss (bei uns simple Tennisbälle, was die Übung nicht einfacher machte) mit dem Stecken auf dem Bock üben, bevor es zum Duell der Gruppen für die Streichs aufs Ries ging. Nur ganz nebenbei sei erwähnt, dass die Schreibende dem Siegerteam angehörte, was allerdings weniger ihren Hornusserfähigkeiten als denjenigen der übrigen Teammitgliedern zuzuschreiben war. Nach getaner sportlicher Betätigung wurden wir dann von den Clubmitgliedern mit herrlichen Grilladen, Baked

Potatoes und Salaten sowie einem feinen Dessert verwöhnt. Kurzum: Einmal mehr ein spannender und interessanter Dozenten Anlass, bei welchem man sich für die Organisatoren nur wünscht, dass sich die Anzahl der Teilnehmenden erhöht.

AUS SICHT DER GESCHÄFTSSTELLE. Obwohl nur rund die Hälfte aller Lehrbeauftragten am diesjährigen Dozenten Anlass teilnehmen konnte, war die Veranstaltung aus unserer Sicht wieder ein voller Erfolg. Die Anwesenden haben den Input zum Thema «Unterrichtseinstieg» sichtlich interessiert aufgenommen und motiviert dazu gearbeitet. Die entspannte Atmosphäre im Clubhaus der Hornussergesellschaft Winterthur und das schlussendlich doch noch recht sonnige Wetter haben das ihre zu einer gelungenen Zusammenkunft beigetragen!

Dieser Event ist für den SVIT Zürich von besonderer Bedeutung, da neben einem Weiterbildungsinput ein wichtiger Informationsaustausch zwischen der Geschäftsstelle und den Dozierenden, aber auch unter den Lehrbeauftragten geschehen kann. Zudem ist es für uns eine wunderbare Gelegenheit, uns bei den Dozenten und Dozentinnen gebührend für ihre Arbeit zu bedanken und auch den persönlichen Kontakt zu pflegen. Wir freuen uns auf weitere gute Zusammenarbeit mit unseren Dozierenden und allen anderen am Schulungswesen beteiligten Personen! ●



***REBEKKA RYFFEL**

Die Autorin ist Leiterin Bildungswesen, SVIT Zürich.

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

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

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; unterlassener 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 der nächsten 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

Fassaden | Holz/Metall-Systeme | Fenster und Türen | Briefkästen und Fertigteile | Sonnenenergie-Systeme | Beratung und Service

Schweizer



Ganzglas-Schiebefaltwand
GG-1600



Ganzglas-Schiebewand
GS-110

Weitsicht und Komfort.

Die neuen Ganzglas-Produkte von Schweizer.

Die Ganzglas-Produkte von Schweizer sorgen für neue Freiheiten bei der Gestaltung. Die rahmenlose Ganzglas-Schiebefaltwand GG-1600 fügt sich perfekt in Architektur und Aussenbild ein. Mit der vollständig transparenten Ganzglas-Schiebewand GS-110 lassen sich selbst weitläufige Balkone perfekt verglasen. Auch bei unseren Regionalpartnern erhältlich. Mehr Infos unter www.schweizer-metallbau.ch oder Telefon 044 763 61 11.



Ernst Schweizer AG, Metallbau, CH-8908 Hedingen, Telefon +41 44 763 61 11, info@schweizer-metallbau.ch, www.schweizer-metallbau.ch

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



- Lex Koller
- Richtiges Lesen eines Grundbuchauszuges
- Transaktionsablauf beim Verkauf von Bestandesliegenschaften anhand von Beispielen
- Gewährleistungsfragen, Kaufpreisgestaltung, Kaufs- und Vorkaufsrechte, 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
- 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 Anmeldeatlon auf dieser Seite.

SEMINAR MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN 24.10.2013

Wer sich mit den relevanten MWST-Fragen bei der Erstellung, der Übertragung und Bewirtschaftung von Immobilien nicht rechtzeitig auseinandersetzt, riskiert Nachteile und verliert Chancen. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen Publikationen festgelegt. Die theoretischen Grundlagen werden anhand von praktischen Fällen und Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und diskutiert. Die bei Neu- und Umbau von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien zwischen von der MWST ausgenommener und steuerbarer Immobilienlieferung werden erläutert. Die

bezüglich der MWST möglichen Übertragungsvarianten von Immobilien werden erklärt und diskutiert.

PROGRAMM

- Erarbeitung der erforderlichen Grundlagenkenntnisse
- Hinweise zur korrekten Deklaration von Leistungen im Zusammenhang mit Immobilien
- Immobilienvermietung und Option
- Entgeltliche Leistungen mit Immobilien
- Wert des Bodens
- Gemischte Verwendung
- Option
- Vorsteuerabzug und Korrekturen bei Nutzungsänderungen
- Miteigentum
- Steuerbare und von der MWST ausgenommene Immobilienlieferung bei Neu- und Umbau
- Übertragung von Immobilien
- Weiterbelastung von Aufwendungen
- Leerstand und vorübergehende Nutzungsänderungen
- Nutzungsrechte
- Kostenweiterverrechnung und Schadenersatz

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschaftung sowie Investoren und Treuhänder.

REFERENT

Rudolf Schumacher, Schumacher swisntax AG, Köniz BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST-Kompetenzentrum der

Treuhand-Kammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium, Referent und Autor.

DATUM/ZEIT

24. Oktober 2013, 08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Hotel Arte, Riggenbachstrasse 10,
4600 Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

690 CHF (SVIT-Mitglieder), 860 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST.
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatlon auf dieser Seite.

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

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

ANMELDEATLON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Geschäftsmietverträge
12.09.2013

Seminar: Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch
26.09.2013

Seminar: Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung,
Erstellung und Übertragung von Immobilien
24.10.2013

Frau Herr

Name

Vorname

SVIT-Mitglied Ja Nein

Firma

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift



Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, info@svit-sres.ch

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

► SACHBEARBEITERKURSE

SB1 BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/-IN SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Bern

28.10.2013 – 25.01.2014
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Ticino

Ottobre 2014 – marzo 2015
Lugano-Breganzona

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
Lugano-Breganzona

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
Lugano-Breganzona

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

SVIT Bern: siehe www.okgt.ch

SVIT Graubünden: siehe www.okgt.ch

SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt

Rolf Nobs, Resida Treuhand AG,
Bazenheid, T 071 932 60 20

SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

► 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
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistenz
- 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)

weitere Informationen:

SVIT Swiss Real Estate School AG

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 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

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilientreuhand 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 Bangarter, Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau T 062 836 20 82, F 062 836 20 81 info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel T 061 283 24 80, F 061 283 24 81 svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR: Feusi Bildungszentrum, Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern, T 031 537 36 36, F 031 537 37 38, weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache: SVIT Swiss Real Estate School SA, Avenue Mon-Repos 14 1005 Lausanne T 021 331 20 90 karin.joergensen@svit-school.ch

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

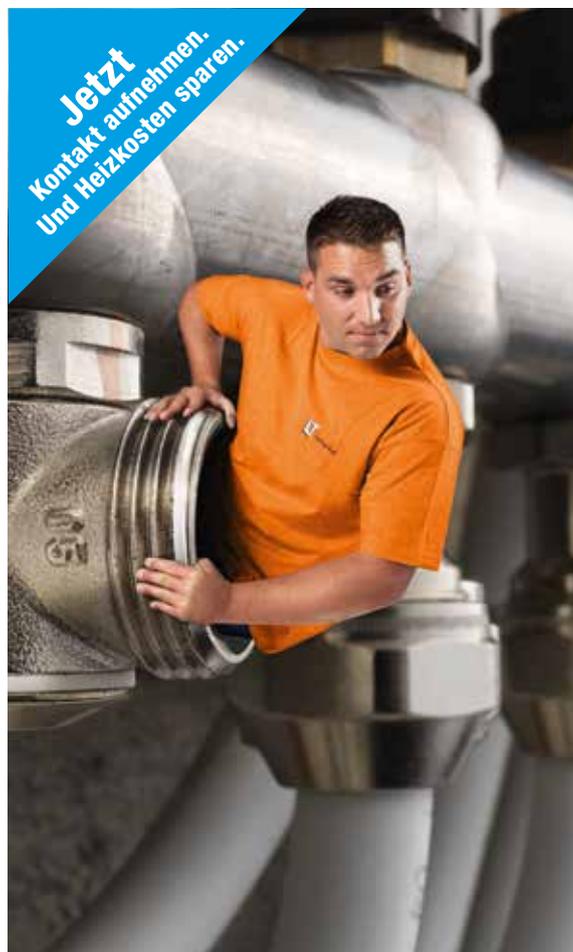
REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

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

ANZEIGE



Jetzt
Kontakt aufnehmen.
Und Heizkosten sparen.

Bodenheizung am Boden?

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

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

Name/Vorname: _____

Strasse/Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

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



Telefon: 044 787 51 51, rohrexperthen.ch



Junge, dynamische Führungsperson gesucht

Unsere Mandantin ist ein von namhaften Partnern der Immobilienbranche geführtes Unternehmen mit Sitz in **Zürich**, das sich auf die Bewertung von Immobilienportfolios spezialisiert hat. Dank der Abdeckung von Partnerunternehmen in allen wichtigen Landesteilen verfügt die Organisation über eine grosse Kompetenz in der Immobilienbewertung und fundierte Kenntnisse der regionalen Marktverhältnisse.

Im Auftrag des Unternehmens suchen wir eine jüngere, unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit guter Verankerung in der Immobilienbranche als

Bereichsleiter/in Portfoliobewertung Mitglied der Geschäftsleitung

Ihre Aufgaben. In dieser Schlüsselposition sind Sie inhaltlich, terminlich und finanziell verantwortlich für die Planung, Organisation und Durchführung von Fachprojekten im Bereich der Portfoliobewertung. Sie koordinieren die Einsätze

der Partnerfirmen und sind direkter Ansprechpartner für Kunden während des entsprechenden Fachprojekts. Sie leiten den allgemeinen Bürobetrieb selbständig, bei Ihnen laufen alle Fäden zusammen. Als Mitglied der dreiköpfigen Geschäftsleitung sind Sie direkt dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung sowie dem Verwaltungsrat unterstellt und mitverantwortlich für die finanzielle Führung des Unternehmens.

Ihr Profil. Sie verfügen über den Abschluss einer höheren Ausbildung (Uni, FH) in der Schweiz und haben ausgezeichnete theoretische und praktische Kenntnisse in der Immobilienbewertung. Ein gutes Beziehungsnetz im Immobilienbereich in der Schweiz sowie die Fähigkeit, Menschen für neue Ideen und Lösungen zu gewinnen und zu überzeugen sind wichtige Voraussetzungen. Sie sind ein offener und starker Kommunikator und sind belastbar und organisationsstark. Gute Kenntnisse der Landessprachen sind ideal.

Sind Sie interessiert, mehr darüber zu erfahren? Dann senden Sie Frau Claudia Willi Ihre Bewerbungsunterlagen oder rufen Sie uns für weitere Informationen an. Wir garantieren Ihnen absolute Diskretion und freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Knellwolf + Partner AG

Tödistrasse 51 | 8002 Zürich | T 044 311 41 60 | F 044 311 41 69
claudia.willi@knellwolf.com | www.knellwolf.com

Unsere Immobilien entwickeln wir für die Zukunft.

Persönliches Engagement, eine starke Persönlichkeit sowie analytisch/konzeptionelles Denken sind unser Garant für eine nachhaltige Entwicklung unserer Immobilien. Sie sind im Immobilien- und/oder Architekturbereich tätig und besitzen eine höhere Ausbildung (eidg. dipl. Immobilientreuhänder/in, Architekt/in FH/ETH und/oder gleichwertige Ausbildung/Nachdiplomstudium). Als

Immobilien-Portfoliomanager / in (80-100%)

in der **Dienststelle Immobilien** sind Sie verantwortlich für die wirtschaftliche, ökologische und sozialverträgliche Entwicklung des zugeteilten Immobilienportfolios. Sie erarbeiten Entscheidungsgrundlagen, entwickeln attraktive Immobilienprojekte und koordinieren die Bedarfsplanung. Mehr Informationen: www.stellen.lu.ch oder im Kantonsblatt vom 17. August 2013.

Assemblea Annuale alla Madonna del Sasso

L'assemblea svoltasi il 23 maggio presso il suggestivo Santuario di Orselina dà il benvenuto a 12 nuovi soci SVIT e durante la cena festeggia i nuovi gestori immobiliari con attestato federale.



Frate Agostino accompagna soci e amici nella bellissima biblioteca del Santuario; al centro: I nuovi soci di SVIT Ticino.

ALBERTO MONTORFANI* ●.....
TRE MOMENTI DI UNA SERATA DAVVERO SPECIALE. Ottanta partecipanti all'intensa serata di giovedì 23 maggio hanno dapprima svolto il loro compito istituzionale di associati, hanno poi goduto della bellissima e curata visita al rinnovato Santuario della Madonna del Sasso, ed hanno infine partecipato, in un quadro e un panorama veramente speciale, ad una cena preparata e servita con professionalità e classe dal ristorante dell'Albergo Villa Orselina.

OBIETTIVI E PROSPETTIVE DI UNA ASSOCIAZIONE IN CRESCITA. Oltre quaranta i soci che hanno diligentemente partecipato alla parte istituzionale della serata. Dopo il saluto del presidente di SVIT Ticino, Alberto Montorfani, la parola è passata a Peter Krummenacher «ministro delle finanze» di SVIT Svizzera, che ha portato il saluto del comitato centrale dell'associazione e rimarcato la particolare dinamicità della sezione ticinese. Attraverso la proiezione di un video è stata riassunta la variata e importante attività di SVIT Svizzera

in campo editoriale, formativo, politico e in favore della professionalità degli operatori dell'economia immobiliare in Svizzera.

PIÙ ASSOCIATI E TANTE INIZIATIVE. Prima dell'esame e dell'approvazione formale dei conti, presentati dal cassiere Marco Piozzini, il presidente ha avuto modo di ripercorrere per grandi capitoli la ricca attività della sezione SVIT ticinese, che nell'anno scorso si è concentrata in particolare sulla formazione, sull'editoria e sui servizi ai soci. Una vitalità che si è espressa anche in un sensibile incremento di associati: ben 12 sono stati accolti dall'assemblea, ricevendo l'attestato di affiliazione al termine della parte ufficiale. Ora SVIT Ticino conta 115 soci su un totale di ca. 250 fiduciari immobiliari registrati nel Cantone.

FORMAZIONE PER UN SETTORE SEMPRE PIÙ PROFESSIONALE. L'offerta formativa si è arricchita nel corso dell'ultimo anno di una serie di corsi dedicati ai collaboratori delle fiduciarie e agenzie immobiliari del cantone. Oltre al collaudato corso

di preparazione all'Attestato Federale di Gestore immobiliare sono ora proposti anche i quattro corsi per «Assistenti SVIT» in Amministrazione di proprietà per piani, stabili locativi, contabilità e in commercializzazione immobiliare.

Per la prima volta in italiano sarà anche offerto, a partire dal prossimo autunno il corso di preparazione all'esame federale per l'Attestato in commercializzazione immobiliare che, insieme all'Attestato di gestore, costituisce uno dei titoli di studio riconosciuti dalla Legge cantonale sui fiduciari in vista dell'ottenimento dell'autorizzazione cantonale all'esercizio della professione di fiduciario immobiliare.

INFORMAZIONE PER I PROFESSIONISTI E PER IL PUBBLICO. La professionalità e l'informazione, sia all'interno dell'associazione che verso il pubblico, sono state le preoccupazioni all'origine di due significative iniziative che hanno preso avvio nell'anno in corso. Dapprima la felice iniziativa, nata dalla collaborazione con Immoscout24 e Il Caffè, delle tre edizioni annuali di «Immobest», inserto

che dopo i primi tre numeri si è già assicurato l'interesse degli operatori e degli inserzionisti per l'intero prossimo anno!

Inoltre, dopo un lungo periodo di preparazione, ha visto la luce, proprio in occasione dell'Assemblea di Orselina, il primo numero della rivista ufficiale di SVIT «Immobilìa», edita da SVIT Ticino e tutta in italiano. Anche questa rivista, destinata ai soci e agli operatori professionisti del settore, uscirà tre volte l'anno e sarà trasmessa gratuitamente ai soci e a coloro che ne faranno richiesta al segretariato. Completano l'armamentario della comunicazione le pagine sempre aggiornate del sito di SVIT Ticino e la newsletter mensile ricevuta da oltre 400 contatti attivi nel ramo.

IMPEGNO POLITICO PER UN TERRITORIO SEMPRE PIÙ FRAGILE. Non poteva certo essere tralasciata la menzione al momento politico particolarmente delicato che vive il settore immobiliare, momento in cui i risultati delle votazioni popolari e la promulgazione di nuove leggi sembrano voler mettere freni e condizioni eccessive all'attività di un



A destra: I neo diplomati gestori immobiliari con Alberto Montorfani, Antonio Canavesi e Werner Leuzinger.

settore che si vuole al servizio dell'economia, del benessere e del turismo. Non tutto il male vien per nuocere, ha ricordato il presidente a questo riguardo; l'esito delle consultazioni popolari può anche essere visto come un monito che una società sempre più urbanizzata e densificata lancia in favore di un maggior riguardo verso quell'unico patrimonio, che ha contribuito a fare la fortuna della nostra nazione e del nostro cantone, e che proprio le nostre attività, così strettamente legate al territorio e alla

sua valorizzazione, potrebbero contribuire a mettere in pericolo. È giunto il momento di spingere oltre la nostra riflessione sui rischi e sulle opportunità a questo riguardo, anche per dovere verso le nostre future generazioni.

VISITA AL SANTUARIO, E ALLA BIBLIOTECA DEL CONVENTO. Al termine della parte ufficiale il gruppo, che si è arricchito degli accompagnatori e ospiti, ha seguito attento la vivace e spettacolare visita al Santuario appena restaurato, che mostra in

tutto il suo splendore la bellezza delle opere lignee, marmoree, pittoriche, decorative ed edili di un luogo tanto ricco di storia e di affetto per tutti i ticinesi, terminando nella bellissima e antica biblioteca del convento, vero gioiello sia per la sua struttura, completamente in legno pregiato e realizzata come un delicato incastro di sopralchi e scaffali, che per ospitare una ricca quantità di opere che risalgono fino agli albori della stampa, a testimonianza di quanto ricca e viva fosse la preoccupazione degli ordini reli-

giosi e della Chiesa nella cura e nella conservazione delle opere culturali di cui beneficiava, e beneficia ancora oggi, una intera comunità.

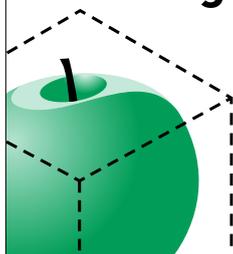
I NUOVI DIPLOMATI: TENACIA E SLANCIO VERSO IL FUTURO. Nel corso della sontuosa cena servita all'Albergo Villa Orselina sono stati infine ringraziati e premiati gli undici neo diplomati all'Attestato Federale di gestore immobiliare, ottenuto dopo un percorso di due anni di studi intensi, e che potranno ora servire al meglio la forte domanda di posti qualificati in un settore che gode alle nostre latitudini di una buona, se non ancora ottima salute: Tiziano Antonini, Delia Bandel-Martucci, Irene Châalal-Schmucki, Claudio Cestone, Donata Ferrari, Matteo Lambertini (secondo miglior risultato, media 4.8), Manuela Magnanini, Tiziana Mantaci, Miriam Piscopo (secondo miglior risultato, media 4.8), Francesco Rocca e Smeralda Schiavetti (che ha ottenuto il miglior risultato finale; media 4.9). ●



*ALBERTO MONTORFANI
Presidente SVIT Ticino

ANZEIGE

**pom+ macht Immobilien,
Infrastrukturen und
Organisationen fit!**



Damit Ihre Immobilien bereit sind für die Herausforderungen der Zukunft:

Performance messen
Strategien entwickeln
Ressourcen optimieren
Technologien nutzen

www.pom.ch

pom+

ZÜRICH • BASEL • BERN • LAUSANNE • ST. GALLEN • BERLIN • FRANKFURT

Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Besuchen Sie uns an der
Bauen & Modernisieren in
Zürich, 05.09.–08.09.2013,
Halle 3, Stand D20



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

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

Merker 
forever

Merker AG | Althardstrasse 70 | CH-8105 Regensdorf | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch



halter

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

www.halter.ch

Douche couture

► **Xetis verschmilzt harmonisch mit dem Badezimmerboden, kein Ablauf unterbricht die Duschfläche aus kostbarem Kaldewei Stahl-Email 3,5 mm, denn die Entwässerung ist dezent in die Wand verlegt. Die Duschfläche, deren Farbspektrum natürlichen Bodenbelägen angepasst ist, fügt sich ohne optische Brüche in ihr Umfeld ein.**

Mit den steigenden Ansprüchen an Design und Komfort im Bad geht eine kontinuierliche Evolution der Sanitärprodukte einher, bei der visionäre Ästhetik auf technisch-funktionale Elemente trifft, die möglichst dezent gestaltet und nahezu unsichtbar positioniert werden. Die neue emailierte Duschfläche Xetis mit integriertem Wandablauf ermöglicht die stilvolle Gestaltung bodengleicher Duschen für eine moderne Badarchitektur. Kein Ablauf stört das puristische Design der fugenlosen Duschfläche, die Technik verschwindet in der Wand hinter einer Design-Blende, die wahlweise verfliesen kann oder aus hochglänzendem Chrom besteht. Neben glänzendem Alpinweiss

sorgen die exklusiven Mattfarben der Coordinated Colours Collection dafür, dass sich die emailierte Duschfläche harmonisch mit Oberflächen aus Holz und Stein kombinieren lässt.

KLARE FORMENSPRACHE UND VISIONÄRE ÄSTHETIK. Neben der Optik besticht die fugenfreie Oberfläche der Xetis auch unter funktionalen Aspekten: Das Material Kaldewei Stahl-Email 3,5 mm ist besonders leicht zu reinigen und schützt gewohnt sicher vor Durchfeuchtungsschäden – ein grosser Vorteil gegenüber anderen Materialien, insbesondere gefliesten Duschbereichen. Das Zusammenspiel der exzellenten Materialeigenschaften von Kaldewei Stahl-Email mit dem visionären Design der Kaldewei Experten macht die Xetis zu einem absolut wegweisenden Produkt für den bodengleichen Duschbereich – perfekt für anspruchsvolle Badplaner!

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Franz Kaldewei AG
Rohrerstrasse 100, CH-5000 Aarau
Tel.: 062 / 205 21 00
Fax: 062 / 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com



Bei der neuen emailierten Duschfläche Xetis stört kein Ablauf das puristische Design der fugenlosen Duschfläche, die Technik verschwindet dezent in der Wand.



Die fugenlose Oberfläche der Xetis aus langlebigem Kaldewei Stahl-Email 3,5 mm schützt vor Durchfeuchtungsschäden – ein grosser Vorteil gegenüber anderen Materialien, insbesondere gefliesten Duschbereichen.

KWC ShowerCulture 2013: Schneller Austausch – modernster Komfort

► **ShowerCulture von KWC bietet mit cleveren Duschsystemen massgeschneiderte Lösungen für Neubau, Renovation und schnellen Austausch.**

Mit neuen Handbrausen, Kopfbrausen, Armaturen und Thermostaten macht KWC, die führende Schweizer Armaturenmarke, Duschen zum reinsten Vergnügen. «ShowerCulture» heisst das attraktive Konzept, welches ganzheitliche Lösungen für Dusche und Wanne umfasst.

MIT SYSTEM ZU NEUEM DUSCHKOMFORT. Bereits beim Auswählen bereiten die neuen Duschsysteme Vergnügen: Auf der **INTERNETSEITE WWW.SHOWERCULTURE.CH** bietet KWC mit dem «Online-Duschkonfigurator» ein sehr einfaches Instrument, mit dem sich alle Elemente für die neue Dusche spielend leicht zusammenstellen lassen. Orientiert an der gewünschten Funktion und Komfortstufe, an Designpräferenzen und am Budget lassen sich folgende Komponenten flexibel kombinieren:

- Duschgleitstange
- Hand- und Kopfbrause
- Brausenarm
- Thermostat

AUSWÄHLEN, WAS PASST. Verschiedene Handbrausen (KWC BOSSANOVA und KWC ELY) können mit runden oder quadratischen Kopfbrausen (KWC PIATTO R und Q) ergänzt werden, dazu kann man sich für einen Hebelmischer oder einen Thermostaten entscheiden. Zu



www.showerculture.ch führt zu einer informativen Übersicht über die gesamte Produktpalette von KWC und direkt zum Online-Duschkonfigurator. Einfach angegeben, ob es um eine Lösung für die Duschkombination in der Badewanne oder für eine normale Dusche geht.

KWC – INNOVATION, QUALITÄT, SICHERHEIT. ShowerCulture versteht sich als Gesamtkonzept für neues Duschvergnügen und basiert auf der traditionellen Duschkompetenz von KWC, verbunden mit innovativen Technologien und Materialkonzepten, die sich an Komfort, Sicherheit und Nachhaltigkeit orientieren.

allen KWC-Designlinien gibt es komplett definierte Sets in rundum abgestimmter Ästhetik. Der Duschkonfigurator hilft dabei, objektspezifisch die beste Wahl zu treffen.

SCHNELLER AUSTAUSCH. Je nach Einbausituation – einfacher Austausch, Renovation oder Neubau – bieten sich drei Montagelösungen an. Für Renovationen eignet sich die Aufputz-, für Neubau die Unterputzmontage. Mit dem Duschsystem für einen schnellen Austausch kommt man ohne Bohrungen und ohne grossen Montageaufwand aus. Inter-

essant ist dies vor allem, wenn bestehende Bäder schnell mit modernstem Komfort aufgewertet werden sollen.

DER SERVICE: SCHNELLES PLANEN UND BESTELLEN. Der Plan, den man mithilfe des Duschkonfigurators ganz einfach ausdrucken kann, ist für den Sanitärinstallateur die perfekte Basis für eine Offerte.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

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

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

Warum?

Darum!

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

+ **Creditreform Egeli Basel AG**

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

+ **Creditreform Egeli St. Gallen AG**

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

+ **Creditreform Egeli Zürich AG**

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

www.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Ein leistungsstarker und trotzdem energiefreundlicher Trockner Der neue PetMaster entfernt Tierhaare aus Textilien

► An der diesjährigen bauen und modernisieren zeigt die Firma Merker AG nebst den neuesten Geräten fürs Ein- und Mehrfamilienhaus auch den neuen Wäschetrockner PetMaster.

Neben den bewährten Merker-Merkmalen verfügt der Trockner zusätzlich über ein spezielles Programm, welches Tierhaare aus Textilien entfernt.

Dadurch wird verhindert, dass durch die Haare selber, durch Milben, Flöhe und anderes Ungeziefer Allergien ausgelöst werden. Das Resultat: Ein durch und durch leistungsstarker und trotzdem energiefreundlicher Trockner, der den hohen Hygieneanforderungen von Tierfreunden und Hausbesitzern wirklich in jeder Hinsicht gerecht wird. Das Gerät arbeitet mit Luftkondensationstechnologie und integrierter

Wärmepumpe für Füllmengen bis 7 kg. Wie die anderen Vento-Modelle verfügt der PetMaster über sensorgesteuerte Elektronikprogramme für maximale Textilschonung bei geringstem Energiebedarf.

► WEITERE INFORMATIONEN

Merker AG, Waschtechnik
Halle 3 / Stand D20
www.merker.ch



Sinos – Ganz schön retro

► Franke lanciert mit der Sinos-Line den angesagten Retro Stil neu. Mit ihrer sinnlichen Formgebung, der absoluten Harmonie von Spüle, Armatur und Zubehör und der edlen Oberfläche Edelstahl wird Sinos zum Highlight in einer exklusiven Küchenumgebung – ideal für Planer und Bauherren, die das Aussergewöhnliche bei Design, Qualität und Funktionalität suchen.

AUSSERGEWÖHNLICHES PRODUKTEDESIGN. Die Sinos-Linie hat einen optisch starken Auftritt: Mit organischen, schnörkellosen Formen, einem zum Becken wie auch nach hinten abfallenden Tropfteil und flächenbündig eingebaut, präsentiert sich Sinos aus einem Guss. Die Armaturen Sinos – als Zug- oder Schwenkauslauf – wie auch das vollständige Zubehörsortiment mit Spülmitteldispenser, Rüstbrett, Rollmatte, Abtropfbecken und Schale ergänzen die neue Retrolinie absolut harmonisch. Diese Symbiose wertet jede Küche in optischer und praktischer Hinsicht auf. Optisch, weil sich die kurzen Spülenmodelle elegant filigran in jede Küchenlandschaft einfügen, und weil alle Elemente, sowohl die Armaturen wie das Integralventil «Clean Sink System» so gut in die gesamte Formgebung passen. Als exklusives Stilelement mit Rankenmuster

präsentiert sich das Rüstbrett aus antibakteriellem Sanitized® Material. Praktisch, weil sich der Tropfteil der Spüle sowohl zum Becken hin wie auch nach hinten senkt. So kann das Wasser einwandfrei ablaufen und stehende Nässe und Kalkflecken entfallen. Ein weiterer Pluspunkt ist die Sauberkeit und Hygiene. Der nahtlose und von Franke patentierte Integralablauf Clean Sink System wird nicht wie bei den herkömmlichen Ventilabläufen nachträglich ins Becken eingebaut, sondern bei der Produktion direkt im Beckenboden integriert. Das Resultat ist ein fugenfreier Ablauf, der dem Schmutz keinen Halt mehr bietet. Störende Fugen und Kanten beim Ablauf fallen weg und verhindern schwarze Ränder sowie die Bakterienbildung.

Sinos trägt das begehrte LEED-Label das für Leadership in Energy and Environmental Design steht. Die Form von Sinos überzeugt so eindeutig, dass Franke mit diesen Spülen und Armaturen einen «red dot award: product design 2013» gewonnen hat.

► WEITERE INFORMATIONEN

Franke Küchentechnik AG
Franke-Strasse 2, CH-4663 Aarburg
+41 62 787 31 31
www.franke.ch



Die Sinos Spüle in Edelstahl ist in den Längen 780 und 965 Millimeter erhältlich. Die Armatur und Dispenser gibt's in Chrom. – www.franke.ch



Erhältlich ist die mit dem iF product design award 2012 ausgezeichnete Dunstabzugshaube Maris in den Breiten 60 und 90 cm mit schwarzer oder weisser Glasabdeckung. Dimmbare Halogenlampen sorgen für das ideale Ambiente. www.franke.ch

MARIS BRINGT FRISCHEN WIND IN DIE KÜCHE. Die neue Dunstabzugshaube Maris mit ihrer ästhetischen Glas-Optik passt besonders gut zur neu lancierten Sinos-Linie. Frei an der Wand platziert, sorgt sie für Kopffreiheit und eine grosszügige Raumwirkung. Hinter dem filigranen Design befindet sich eine starke Technik: Mittels Randabsaugung bewältigt Maris auf der Intensivstufe bis zu 660 m³ Luft pro Stunde - eine effiziente Geruchsbeseitigung ist so gewährleistet. Zusätzliche Fettfilter an der Haubenunterseite reduzieren ausserdem die Bildung von Kondenswasser. Maris ist als Umluftsystem konzipiert und lässt sich deshalb ohne Abluftkanal optisch dezent an die Wand anbringen; die mit Aktivkohlefilter gereinigte Luft bleibt dank hochwertiger Umlufttechnik energiesparend im Raum. Durch diese klimaneutrale Wirkungsweise eignet sie sich auch bestens für Minergie-Bauten. Auf Wunsch kann die Haube im Abluft-System betrieben werden und elektronisch per TouchControl gesteuert werden. Ausserdem signalisiert das Display die Sättigung der Fett- oder Aktivkohlefilter.

Qualität zahlt sich aus

► **Die Anforderungen an Fussböden sind extrem hoch: So sollen die Bodenbeläge, nicht nur langlebig und strapazierfähig sein, sondern auch widerstandsfähig gegen Flecken und Beschädigungen sowie hygienisch und leicht zu reinigen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Gesundheits- und Umweltverträglichkeit der Produkte.**

Die Auswahl eines Bodenbelags ist eine Entscheidung für Jahrzehnte und sollte daher gut überlegt sein. Denn im Lebenszyklus eines Gebäudes fallen nur rund 20 Prozent der Gesamtkosten beim Bau an, 80 Prozent dagegen im Unterhalt. Eine vorausschauende Planung kann die Kosten also bedeutend senken. Das gilt besonders für den Bodenbelag. Zum einen nimmt er einen grossen Prozentsatz der Gebäudefläche ein. Zum anderen wird er fest eingebaut und ist somit wesentlicher Bestand-

teil des Baukörpers. Kautschuk-Bodenbeläge von nora systems bieten hier weitreichende Vorteile – sie benötigen keine Beschichtung, lassen sich leicht reinigen und sind zudem äusserst umweltverträglich.

LANGE LEBENSDAUER. Nora-Bodenbeläge bestehen durch und durch aus Kautschuk, ihre Oberfläche ist fest verschlossen und somit nahezu unverwundlich: Flecken, Kratzer und andere Beschädigungen haben daher kaum eine Chance. Zudem benötigen Kautschuk-Beläge im Gegensatz zu Linoleum und PVC keine Beschichtung – ein grosser Vorzug. Nora-Bodenbeläge sehen hingegen auch nach jahrzehntelanger intensiver Beanspruchung noch nahezu aus wie neu.

LEICHTE REINIGUNG. Wenn es um die Wirtschaftlichkeit eines Bodenbelags geht, spielt auch die Reinigung eine

grosse Rolle. Kautschuk-Bodenbeläge lassen sich aufgrund ihrer dichten Oberfläche unproblematisch sauber halten, ein einfacher Allzweckreiniger genügt. Gerade für Gesundheitseinrichtungen mit hohen Hygieneanforderungen sind Kautschukböden bestens geeignet. Sie sind beständig gegenüber Flächendesinfektionsmitteln und fleckunempfindlich. Sogar die Kurzzeiteinwirkung von Lösungsmitteln, verdünnten Säuren oder Laugen hinterlässt keine dauerhaften Spuren.

NACHHALTIGE LÖSUNG FÜR EINE GUTE INNENRAUMLUFT. Doch nicht nur hygienische Aspekte sprechen für den Einsatz von Kautschuk-Bodenbelägen, sondern auch ihre positiven Auswirkungen auf die Qualität der Innenraumluft. Alle nora-Bodenbeläge sind seit jeher frei von gesundheitsgefährdenden Weichmachern und enthalten keine chlororganischen

Verbindungen oder Halogene. Mit der Systemlösung «nora system blue» geht das Unternehmen aber noch einen Schritt weiter auf dem Weg zu einer wohngesunden Umgebung. Bei «nora system blue» sind alle Verlegematerialien wie Grundierung, Spachtelmasse, Kleber sowie der Kautschuk-Bodenbelag selber aufeinander abgestimmt und tragen jeweils das Gütesiegel «Der Blaue Engel...weil emissionsarm».

Alles in allem: Ihre hohe Verschleissfestigkeit und die guten Reinigungseigenschaften machen nora-Bodenbeläge extrem langlebig und günstig im Unterhalt.

► WEITERE INFORMATIONEN

nora flooring systems ag
Gewerbestrasse 16, CH-8800 Thalwil
Tel.: 044 835 22 88
mail: info-ch@nora.com
Internet: www.nora.com/ch



Elastisch, widerstandsfähig, langlebig und trendig: Selbst nach jahrzehntelangem Einsatz sehen nora-Bodenbeläge aus wie neu.

Sanierung: einfach, schnell und dauerhaft mit dem Sarnafil-Dachsystem

► Wenn die Bausubstanz in die Jahre kommt und nicht mehr den heutigen Standards betreffend Energieeffizienz und Wohnqualität entspricht, wird oftmals eine Gesamtrenovation der Überbauung durchgeführt. Ein ganz wichtiger Bestandteil dabei ist das Dach! Hier geht wertvolle Heizenergie verloren und die Dämmwerte entsprechen nicht mehr den heutigen Möglichkeiten. Nach dem Abbruch des alten Daches ist man bestens beraten mit dem Einsatz eines modernen Dachsystems Sarnafil T der Sika Sarnafil AG.

ÖKOLOGISCHE MATERIALIEN GEFRAGT. Besonderen Wert wird heute auf eine ökologische Auswahl der Materialien gesetzt und die Bauherrschaft stützt sich dabei oftmals auf die Empfehlungen von eco-bau (Nachhaltigkeit im öffentlichen Bau), welche die Verwendung von TPO-Abdichtungen wie Sarnafil T in erster Priorität empfiehlt. Ebenso werden sämtliche Anforderungen der gängigen Umweltzertifikate wie Minergie-eco, LEED etc. hervorragend erfüllt.

Ein weiterer wichtiger Punkt für die Auswahl des Dachsystems ist natürlich die Optimierung der «Grauen Energie» (Energienmenge bezeichnet, die für Rohstoffgewinnung, Herstellung, Transport, Lagerung, Verkauf und Entsorgung eines Produktes) und des Materialflusses (alle Vorgänge und deren Verkettung beim Gewinnen, Be- und Verarbeiten sowie beim Transport).

Beide Anforderungen werden durch das Sarnafil T-Dachsystem vollumfänglich erfüllt. Mit nur 1.8 kg / m² sind die Sarnafil-Kunststoffdichtungsbahnen wesentlich leichter als vergleichbare Dachmaterialien und beinhalten daher viel weniger graue Energie. Auch wird dadurch die Anzahl der nötigen Transporte stark reduziert, was die ökologischen Anforderungen voll und ganz erfüllt. Die Hauptkomponenten des Sarnafil T-Systems (EPS-Wärmedämmung S-Therm und Kunststoffabdichtungsbahn Sarnafil T) werden in der Schweiz auf den Anlagen der Sika Sarnafil AG produziert. Dies gewährleistet kürzeste Transportwege, die Einhaltung der Schweizer Normen und Vorschriften wie SIA-Normen, Luftreinhalteverordnung, Vorgaben betreffend Arbeitssicherheit etc. sowie die konstant hohe Qualität aller Materialien.

EIN SICHERES, DAUERHAFTES DACHSYSTEM – INKL. DIENSTLEISTUNGEN. Auch liefert eine Dachsanierung die Möglichkeit, das Dach in punkto Sicherheit zu optimieren: Abschottungen, Kontrollrohre und Absturzsicherungen (Seculine Vario) gewährleisten einen einfachen und sicheren Dachunterhalt, was wiederum zu einer langen Lebensdauer des Daches beiträgt. Mit einem Sarnafil-Dachsystem sind diesen Möglichkeiten keine Grenzen gesetzt und sie können problemlos in die Planung miteinbezogen werden.



Die Einbringung eines Sarnafil-Dachsystems erfolgt schnell und kann zu jeder Jahreszeit erfolgen. Nach dem Verlegen der Wärmedämmung, werden die Kunststoffdichtungsbahnen ausgerollt und thermisch miteinander verschweisst. Sie bieten die zuverlässige Grundlage für eine Bekiesung oder eine Begrünung – dies ohne zusätzliche Wurzelschutzbahn!

Sowohl die Bauherrschaft, als auch die Planer und die Verlegefirma können sich während der gesamten Planungs- und Ausführungsphase auf den Support und die umfassenden Dienstleistungen des Systemlieferanten Sika Sarnafil AG verlassen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Sika Sarnafil AG
6060 Sarnen
www.sarnafil.ch



Wie VoIP die Kommunikation revolutioniert

► **Die Ansprüche an die Geschäftskommunikation haben sich in den letzten Jahren nachhaltig verändert. Während früher eher Grossunternehmen auf neueste Technologien setzen, haben inzwischen viele kleine und mittlere Unternehmen das Potenzial der modernen, internetbasierten Kommunikation für sich erkannt.**

Die VoIP-Technologie (Voice over Internet Protocol) wartet dabei mit vielen Vorteilen im Vergleich zur herkömmlichen Telefonie auf, darunter deutliche Kosteneinsparungen und ein beträchtliches Mass an Flexibilität. Hohe verfügbare Bandbreiten und technologische Fortschritte sorgen dabei für einen immer stärkeren Einsatz in allen Bereichen der Kommunikation. Gleichzeitig ist die Sprachqualität heute so gut, dass es für den Gesprächspartner nicht mehr «hörbar» ist, ob sich der Anrufer im Büro um die Ecke befindet oder am Flughafen am anderen Ende der Welt.

WAS BEDEUTET VOIP? VoIP bedeutet, die zu übertragende Sprache so aufzubereiten, dass sie über IP-Datenverbindungen transportiert werden kann. Für die Sprachkommunikation werden existente Datenverbindungen genutzt und die separaten Sprachleitungen können entfallen. Zu VoIP zählt alles, bei dem zur Sprachübertragung das Internet-Protokoll (IP) verwendet wird:

- Nutzung von IP-Telefonen oder Softphones an Stelle von ISDN oder analogen Telefonen.
- Mobilität und Flexibilität innerhalb des Firmenareals bietet DECT over IP bzw. DECT over SIP als Mobilitätslösung im IP-Netzwerk.

- SIP (Session Initiation Protocol) hat sich bei der Sprachübertragung über Datenleitungen etabliert. Um weltweit zu kommunizieren zu können, reicht ein Datenanschluss aus, der herkömmliche ISDN-Anschlüsse ersetzt.

KEIN LUXUS, SONDERN NORMALITÄT: MOBILITÄTSLÖSUNGEN. Mobilität und Flexibilität sind heute viel mehr als nur Schlagworte. Sie sind reale Anforderungen von Unternehmen und Mitarbeitern, um Geschäftsabläufe durch eine verbesserte Kommunikation mit Kunden wie auch unternehmensintern zu beschleunigen und zu verbessern. Dies gilt heute für KMU genauso wie für grosse Unternehmen. Speziell abgestimmte Mobilitätslösungen für kleine und mittlere Unternehmen geben den Mitarbeitenden den Freiraum, sich auf ihr Geschäft zu konzentrieren.

Neben den innovativen DECT-Telefonen stehen ihnen moderne Lösungen zur GSM-Integration (Fixed Mobile Convergence) zur Verfügung. Ein Mobile Client erlaubt eine einfache und übersichtliche Integration des Mobiltelefons in das firmeneigene Kommunikationsnetzwerk. Das Mobiltelefon nutzt dabei die gleiche Rufnummer wie das Bürotelefon (One Number-Konzept) und stellt den Mitarbeitenden die wichtigsten Funktionen bequem und menügeführt zur Verfügung. Werden diese Telefonate mit dem Mobiltelefon getätigt, wird dem Gesprächspartner stets die Büronummer angezeigt. Somit sind die Mitarbeitenden mobil erreichbar, ohne die Mobilfunknummer weitergeben zu müssen.

PC-BASIERTE TELEFONIE. Für alle, die den Komfort des PCs mit seinem grossen Bildschirm auch für die Telefonie nutzen wollen, sind sogenannte Softphones ideal. Die Funktionen werden einfach mit der Computermaus oder über die Tastatur, beispielsweise des Laptops, bedient. Alle relevanten Informationen werden so übersichtlich auf dem Bildschirm angezeigt. Die Möglichkeit unternehmensinterne, öffentliche und private Telefonbücher, einzubinden ist nicht nur praktisch, sondern hilft auch Zeit zu sparen. Weitere hilfreiche Funktionen, wie die Präsenzanzeige oder Teamtasten, streichen die Vorteile von VoIP hervor. Alles was ein Softphone benötigt um aktiv zu werden, ist der Zugang zum firmeneigenen IP-Netzwerk. Über einen VPN-Zugang (Virtual Private Network) können Softphones jederzeit von Zuhause oder auch auf Reisen genutzt werden.

WAS SPRICHT FÜR VOIP? Es gibt es heutzutage viele Gründe, die für eine Umrüstung auf VoIP sprechen – auch für eine KMU. In den allermeisten Fällen sind Datenleitungen vorhanden, auf welche die VoIP-Lösung «aufgesetzt» werden kann. Die Installation durch einen Profi vorausgesetzt, bietet die VoIP-Telefonie nicht nur die gleichen Annehmlichkeiten und Sicherheitsmerkmale, wie die klassische Telefonie, sondern noch einiges mehr.

DIE VORTEILE VON VOIP AUF EINEN BLICK.

- Flexibilität: Überall dort, wo ein Internetanschluss besteht, lassen sich innerhalb kürzester Zeit und mit verhältnismässig geringem Aufwand funktionsfähige Kommunikationsinfrastrukturen einrichten.

- Netzwerkverbund: Verschiedene Firmenstandorte, zwischen denen bereits Datenverbindungen genutzt werden, können nahtlos zusammengeschlossen werden. Dies gilt auch für die Integration von Heim- und Telearbeitsplätzen.
- Erweiterbare Infrastruktur: Zusätzliche Systemtelefone, Mobilitätslösungen und weitere Komponenten, wie zum Beispiel Applikationen, können ohne zusätzliche Verkabelungen eingebunden werden.
- «Kostenlose» interne Gespräche: Für alle Kommunikationsgeräte, die in das Firmen-IP-Netzwerk integriert sind, entfallen die üblichen Gesprächskosten.

VOICE OVER IP-LÖSUNGEN ...
...optimieren die Kommunikationsprozesse und bringen somit eine doppelte Kostenersparnis mit sich. Zum einen können signifikante Einsparungen bezüglich Gesprächskosten erzielt werden, zum anderen ist die Wartung und Verwaltung der modernen Kommunikationssysteme weniger zeitintensiv.

...ermöglichen es dem Anwender, weiterhin alle bekannten Merkmale und Funktionen der konventionellen Telefonie mit dem vertrauten Komfort und Leistungsumfang zu nutzen.

...entsprechen den aktuellen Sicherheitsstandards und wurden um zusätzliche spezifische Massnahmen ergänzt, um die Kommunikationsprozesse vor unerwünschten Zugriffen zu schützen.

...werden individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt. Das schliesst spezielle Branchenlösungen ebenso ein, wie ein breites Portfolio an Applikationen.

...sind auch den zukünftigen Anforderungen gewachsen und bieten als technologisch unabhängige Lösungen besten Investitionsschutz.

Fazit: Die Umstellung auf Voice over IP bringt – nach einer Anfangsinvestition und der primären Umgewöhnung auf neue Endgeräte – erhebliche Vorteile, auch für ein KMU: Prozessoptimierungen, zusätzliche Features, Kosteneinsparungen... Wichtig ist, dass die Installation durch einen Fachmann vorgenommen wird, am besten durch einen zertifizierten Installateur und dass es sich um professionelles Material handelt – damit das System die Erwartungen und Anforderungen auch wirklich erfüllt.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Aastra Telecom Schweiz AG
Ziegelmatthstrasse 1, 4503 Solothurn
032 655 3333, www.aastra.ch
service.ch@aastra.com



Husqvarna Group räumt erneut bei den red dot design awards ab

► In diesem Jahr hat die Husqvarna Group sechs der angesehenen red dot design awards für höchste Designqualität für Produkte ihrer Marken Husqvarna und Gardena erhalten. Drei der insgesamt sechs Auszeichnungen gehören zur Spitzenkategorie «best of the best».

Der red dot design award ist international einer der angesehensten Designpreise. Er wurde im Jahr 1955 vom Design Zentrum Nordrhein-Westfalen ins Leben gerufen. In diesem Jahr hat die Jury 4 662 Produkte in 19 verschiedenen Kategorien beurteilt. Jedes Produkt wird dabei nach verschiedenen Kriterien wie Innovationsgrad, Funktionalität, selbsterklärende Gestaltung, Qualität und Umweltverträglichkeit bewertet.

Die Jury ehrte die Husqvarna Group gleich mit sechs der begehrten Trophäen – ein wahrer Erfolg, der

zeigt, dass die anwenderfreundliche Technologie des Unternehmens weltweit Anerkennung findet und honoriert wird. Für die Marken des weltweit grössten Herstellers für motorbetriebene Geräte rund ums Grün bedeuten die Awards auch eine Stärkung aller Marken.

Ebenfalls gehuldigt wurden die Bemühungen der Husqvarna Group, die Umwelt durch Innovationen im Akku-Segment zu schützen. Die akkubetriebenen Geräte von Husqvarna verursachen nicht nur keine direkten Emissionen, sondern sind darüber hinaus auch noch leicht und leise.

AUSZEICHNUNG «RED DOT: BEST OF THE BEST 2013». Husqvarna Kettensäge 550 XP – vorbildliche Ergonomie, perfekt ausbalanciert Gardena Viereckregner – bieten eine mühelose und verlässliche Wasserversorgung Gardena Wand-Schlauchbox – kompakt und anwenderfreundlich

HUSQVARNA GROUP RÄUMT ERNEUT BEI DEN RED DOT DESIGN AWARDS AB. In diesem Jahr hat die Husqvarna Group sechs der angesehenen red dot design awards für höchste Designqualität für Produkte ihrer Marken Husqvarna und Gardena erhalten. Drei der insgesamt sechs Auszeichnungen gehören zur Spitzenkategorie «best of the best».

ÜBER DIE HUSQVARNA GROUP. Die Husqvarna Group ist der weltweit grösste Hersteller von Motorgeräten für Forstwirtschaft, Landschaftspflege und Garten, darunter Motorsägen, Freischneider, Rasenmäher und Gartentraktoren. Sie ist europäischer Marktführer für Bewässerungstechnik unter der Marke Gardena. Der Konzern ist ausserdem einer der weltweit führenden Anbieter für Schneidgeräte und Diamantwerkzeuge für die Bau- und Steinindustrie. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens werden im Fachhandel und auch im Detailhandel sowohl für Privatanutzer als auch professionelle Anwender vertrieben. Der Nettoumsatz im Jahr 2012 betrug 31 Milliarden schwedische Kronen und die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter betrug 15'400 in mehr als 40 Ländern.

AUSZEICHNUNG «RED DOT: PRODUCT DESIGN 2013». Husqvarna 36V-Akku-Heckenschere 136Li HD50 Husqvarna 36V-Akku-Rasentrimmer 536LiR Husqvarna 36V-Akku-Tophandle-Säge T536Li XP

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Husqvarna Schweiz AG
Judith Krauer
Industriestrasse 10, 5506 Mägenwil
Tel.: +41 (0)62 887 37 25
Fax: +41 (0)62 887 37 11
judith.krauer@husqvarnagroup.com



Husqvarna Kettensäge 550 XP 170-0102 (u.)
Gardena Viereckregner 210-0498 (o.r.)
Gardena Wand-Schlauchbox 110-0432 (o.l.)



Husqvarna 36V-Akku-Heckenschere 136Li HD50 270-0039 (u.)
Husqvarna 36V-Akku-Tophandle-Säge T536Li XP 170-0086 (o.r.)
Husqvarna 36V-Akku-Rasentrimmer 536LiR 270-0042 (o.l.)

Reportage des Institutes für Treppensicherheit Schweiz Darf es auch ohne Handlauf sein?

► Immer wieder werden an uns Fragen gestellt, die ähnlich klingen: «Wir sind eine junge Eigentümergemeinschaft und wollen an unserer Aussentreppe mit nur 7 Stufen keinen Handlauf, da keine älteren Menschen bei uns wohnen»

«Ich habe ein Mehrfamilienhaus mit Lift – wozu soll ich einen Handlauf anbringen lassen?»

«Kann denn der Staat mir vorschreiben, dass ich einen Handlauf haben muss, wenn ich gar keinen will»

Wir sind diesen Fragen nachgegangen und haben uns bei der bfu, Suva, der SIA, den kommunalen Ämtern erkundigt und sind zu folgenden Feststellungen gekommen:

1. Grundsätzlich müssen Treppen ab 5 Stufen einen Handlauf, oder ein Geländer haben, damit der Nutzer sich am Handlauf beim Begehen halten kann.
2. Auch Treppen im Freien unterliegen dieser Vorschrift, wenn Sie von der Öffentlichkeit, von fremden Menschen benutzt werden, das kann auch der Briefbote oder Besuch sein.
3. Auch im selbstgenutzten Eigentum – also im eigenen Haus – haben die meisten Kantone, z.B. der Kanton Zürich keine Ausnahme mehr, zur SIA Norm 358, zugelassen. Warum? Weil es z.B. beim Verkauf, bei Vermietung, bei Besuch und einem Schadensfall im Haus es zu unnötigen und schwierigen Prozessen gekommen ist, die über Ausnahmeregelungen entstanden sind.



Muss ich hier einen Handlauf nachrüsten?

4. Seit einigen Jahren ist die SIA 500 in der Schweiz eingeführt. Diese Norm zum hindernisfreiem Bauen ist Pflicht, und keineswegs eine freiwillige Aufgabe des Bauherrn. Auch diese Norm schreibt Handläufe vor.
5. In Gebäuden, wo mit der Anwesenheit von behinderten Menschen oder älteren Menschen zu rechnen ist, und diese normalerweise benutzen (Zugänge zu Anlagen wie z.B. Hotels, Restaurants, Theater, Kinos, Spitäler, Verkaufsläden, Sportanlagen, Parkhäuser) sind Handläufe schon ab mehr als 2 Tritten und beidseitig notwendig.
6. Bei Fluchttreppen sind Handläufe beidseitig notwendig.
7. Die VSS 640 238 Norm – Verkehrswege im Freien – schreibt im Detail Handläufe vor, hier wird auch aufgeführt, dass Handläufe ohne Unterbruch und durchgängig auszuführen sind, und mindestens 0.3 m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.
8. Die SECO schreibt bei Arbeitsstätten grundsätzlich einen Handlauf, ab 1.5 m Breite beidseitig Handläufe vor.

WAS GESCHIEHT NUN, WENN ICH NICHT NACHRÜSTE? Aus unserer langjährigen Erfahrung und Praxis kann ich Ihnen mitteilen, dass sich nichts ereignet, solange niemand stürzt, sich verletzt. Es wird kaum eine Behörde kommen, Sie anzumahnen, kein Unternehmer Sie auf fehlende Handläufe aufmerksam machen, wohl auch kaum ein Mieter und Miteigentümer den Mangel aufzeigen. Warum: weil Treppensturz immer noch belächelt wird, und man landläu-

fig der Meinung ist, dass beim Sturz an der Treppe der Geschädigte auch meist der Verursacher ist. Erst die Untersuchung der suva hat zutage gebracht, dass bei 85 % aller Treppenstürze bauliche Mängel vorhanden sind. Dies können sein: rutschige Bodenbeläge, fehlende Markierungen am Anfang und Ende der Treppe, fehlende Handläufe, ungenügende Beleuchtung. Beim Ausrutschen bei Schnee und Glätte hingegen wird der Schuldige dafür immer gesucht, gefunden: der Hauswart, der Vermieter, der Hausbesitzer. Beim Treppensturz fragt niemand nach? Warum?

Da der Handlauf an der Treppe gefehlt hatte, stürzte die 73 jährige Rosa.R. aus dem Züricher Oberland an der Treppe, sie brach sich den Oberschenkel, war auf Reha und ist seit dieser Zeit ein Pflegefall geworden. Innerhalb eines ¼ Jahres ist aus einer fitten Frau, mit viel Temperament und Selbständigkeit ein Pflegefall geworden. Staat und Versicherungen zahlen in der Schweiz. Ein Blick über den Zaun nach Deutschland zeigt uns, dass Deutsche Versicherer sich dagegen wehren, Kosten zu übernehmen, wenn gesetzliche Vorgaben nicht eingehalten werden. So erregt der Fall des 34 jährigen Computer-Fachmanns Florian D. aus Köln gerade die Gemüter, der bei einem Sturz in einer Bibliothek zu Fall kam, weil er den Handlauf nicht nutzen konnte, da 2 ältere Damen zur gleichen Zeit die Treppe heraufkamen und die Treppe nur einseitig einen Handlauf hatte. Auch im Deutschen Recht müssen seit vielen Jahren öffentlich zugängliche Treppen wie hier in der Bibliothek beidseitig Handläufe haben. Florian D. stürzte, und ist seit nunmehr fast 2 Jahren an den Rollstuhl gefesselt. Er klagt, und will vom dem Betreiber, von der Versicherung nicht nur die Krankenkosten, sondern vor allem seinen völlig zerstörten Lebensweg zumindest finanziell einigermaßen ausgeglichen haben. Die Beklagten weigern sich, und versuchen den Schaden dem Betroffenen dafür haftbar zu machen. Das hier die Klagesummen die Millionengrenze überschritten haben, macht die Rechtsstreitigkeit noch spannender. Florian wurde vom Hintermann leicht gerempelt, war auf den Sturz unvorbereitet und hat an der Wand und an den Händen zahlreiche Kratzspuren, die auch darauf schliessen lassen, dass er verzweifelt einen Halt ein einem nicht vorhandenen Handlauf gesucht hatte. Inzwischen wurde auch die Staatsanwaltschaft aktiv und die Vorwürfe lauten auf vorsätzlicher Körperverletzung, da trotz Hinweise des Architekten der Bauherr aus optischen Gründen auf den Handlauf verzichtet hat, und billigend einen Treppensturz hingenommen hat.



Brauche ich hier einen Handlauf?

Erschwerend für den Bauherrn ist noch, dass er sach und fachkundig ist, und von den bestehenden Gesetzen und Normen wusste.

Muss es wirklich so weit kommen: Unser Tipp: Nicht nur behinderte Menschen brauchen einen Handlauf. Auch die Mutter mit Kind, das Kind, vor allem aber ältere Menschen erfreuen sich an der Sicherheit durch einen Handlauf. Es kann auch Ihre Mutter, ihre Grossi zu Besuch kommen – es wäre traurig, wenn Sie oder Gäste und Freunde von Ihnen zu Schaden kommen, nur weil Sie selbst, oder Sie als Verantwortlicher noch fit und gesund sind.

► WEITERE INFORMATIONEN

Christopf Esser,
Institut für Treppensicherheit Schweiz
www.treppensicherheit.ch



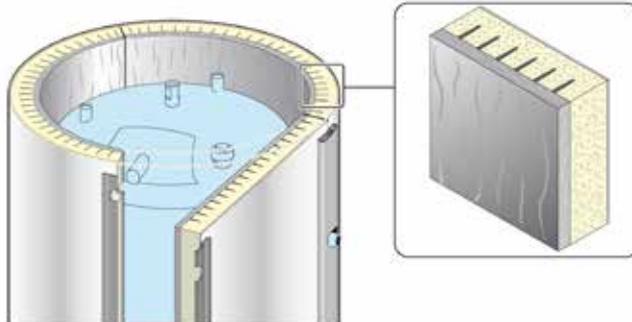
Fehlt hier ein Handlauf?

Energiespeicher WES-A (660 und 910 Liter)

► Die Weishaupt Energiespeicher WES 660-A und 910-A verfügen über eine hohe Serienausstattung.

Dazu zählen die hochwirksame Zweikomponenten-Wärmedämmung Isodual, die patentierte Thermo-Einschichtsäule, das Warmwasser-Durchfluss-System aus nickelfreiem Edelstahl, die Anschlüsse für Gas- oder Ölbrennwertsysteme mit Bypass-Funktion, mehrere Zusatz-Anschlussmöglichkeiten (Fremdwärme, Elektroheizung) sowie mehrere Tauchhülsen mit exakt definierten Positionen. Der innovative Weishaupt Energiespeicher kann die Wärme aus mehreren Quellen verwerten (Festbrennstoffkessel, Wärmepumpe, Elektroheizung etc.). Er sorgt für die ideale Wärmeverteilung und bietet darüber hinaus eine hygienisch beispielhafte Warmwasserleistung.

In einem spiralförmig angeordneten, nickelfreien Edelstahlwellrohr wird frisches Wasser strömend erwärmt. Da infolge des vielfachen Wasseraustauschs und in Anbetracht der Strömungsgeschwindigkeit kaum Stagnation stattfindet, sind die Hygienevoraussetzungen beispielhaft. Neben der Frische bietet das System eine hohe Warmwasserleistung.



Die Zweikomponenten-Wärmedämmung Isodual ist in drei Segmente aufgeteilt.

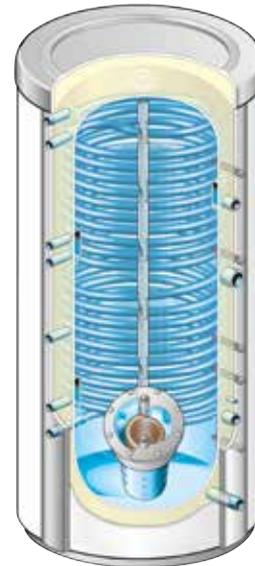
Die patentierte Thermo-Einschichtsäule hat die Funktion eines Wärmeleitsystems; mehrere Thermo-Schleusen in unterschiedlich angeordneten Positionen stellen eine methodische Wärmeverteilung innerhalb des Energiespeichers sicher. Dabei wird immer zunächst der obere Behälterbereich mit Energie versorgt, so dass innerhalb kürzester Zeit Wärme für die Heizung und die Trinkwassererwärmung zur Verfügung steht. Die Thermo-Einschichtsäule mit integriertem Solarwärmetauscher wirkt ausschliesslich nach physikalischem Prinzip, es werden keine mechanischen Einbauten oder externe Wärmetauscher benötigt. Diese Betriebsweise schafft beste

Voraussetzungen für eine lange Nutzungsdauer.

Die Zweikomponenten-Wärmedämmung Isodual mit 100 mm sorgt dafür, dass der Solarertrag effektiv bewahrt bleibt. Die Innenschicht besteht aus 20 mm Polyesterwolle, das sich an die Behälterwand anschmiegt und Luftzirkulationen vermeidet. Die Aussenschicht ist aus 80 mm gekeiltem Neopor mit einem hervorragenden Lambda-Wert von 0,032 W/m·K. Zur einfachen Montage ist die Wärmedämmung in drei Segmente aufgeteilt, die über Schnellverschlüsse verbunden werden. Design-Abdeckungen für die Schnellverschlüsse sorgen für eine ansprechende Optik.

► WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
e-mail: info@weishaupt-ag.ch
Internet: www.weishaupt-ag.ch
Wetter: www.meteocentrale.ch



Schnittbild des neuen Energiespeichers WES-A 910

Der neue leistungsstarke Gilgen Drehflügeltürantrieb FD 20

► Gilgen Door Systems, CH-Hersteller automatischer Tür-, Tor- und Wandsysteme, bietet ab sofort den leistungsstarken und leisen Gilgen Drehflügeltürantrieb FD 20 an. Der von Grund auf neu entwickelte

Antrieb besticht durch die kompakte Bauweise und der aussergewöhnlichen Power, mit der er Aussentüren bei Windschwindigkeiten bis 80 km/h öffnen und schliessen kann.

Überall wo Menschen arbeiten, gepflegt werden und wohnen, hat es Türen, die den Personenfluss hemmen oder behindern. Die Automatisierung dieser Türen ermöglicht hindernisfreie

Durchgänge, hygienische und reibungslose Abläufe. Der universell einsetzbare Gilgen Drehflügeltürantrieb FD 20 eignet sich für Neuanlagen und Modernisierungen gleichermaßen. Leichte Innentüren, wie schwere Aussentüren können mühelos automatisiert werden. Die elektromechanische Antriebseinheit sorgt für eine leise und harmonische Türbewegung. Das klare Design des Gilgen FD 20 passt optimal in jede Gebäudearchitektur. Das breite Funktionsangebot bietet dem Betreiber eine ideal auf ihn abgestimmte Automatiktür.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gilgendoorsystems.ch oder vereinbaren Sie gleich einen Termin mit einem regionalen Verkäufer in der Schweiz (Tel. 0848 80 44 88). Wir freuen uns auf Sie!

► WEITERE INFORMATIONEN

Gilgen Door Systems AG
Untermattweg 22
CH-3027 Bern
Tel. +41 31 985 36 00
Fax +41 31 985 36 01
info@gilgendoorsystems.ch
www.gilgendoorsystems.ch



Gilgen FD 20 – Detailansicht

Solide gebaut – einzigartig finanziert

► **Der Kanton Bern baute innerhalb nur zweier Jahre in Burgdorf ein neues Verwaltungszentrum mit sieben Gebäuden und einem Regionalgefängnis. Das erste Mal in der Schweiz wurde ein solches Bauvorhaben mittels «Public Private Partnership» (PPP) realisiert.**

Fugenlos, grau und mächtig steht die sechs Meter hohe Betonmauer im Burgdorfer Quartier Neumatt auf dem Areal des ehemaligen Zeughauses. Einer Trutzburg gleich soll die mit Stacheldraht bewehrte Mauer aber nicht Eindringlinge abhalten, sondern Menschen hinter der Mauer festhalten. Es ist das neue Berner Regionalgefängnis, das modernste seiner Art in der Schweiz.

Tatsächlich dachten die Konstrukteure beim Bau an alles: Von der lückenlosen Videoüberwachung über vergitterte Fenster, die Stösse registrieren und Alarm auslösen können, bis zu den Aufzügen, die mit einem Scramble-Code geschützt sind. Das heisst, täglich wird ihnen nach dem Zufallsprinzip ein neuer Zahlencode zugeteilt. Ohne diesen kann der Lift nicht benutzt werden. Hinein ins Gefängnis kommt also nur, wer muss – sei es freiwillig oder unfreiwillig.

GEFÄNGNIS UND VERWALTUNGSZENTRUM. Das Regionalgefängnis Burgdorf ist das zweitgrösste Gefängnis des Kantons Bern. Hier können bis zu 110 Delinquenten einsitzen. Allerdings ist die von der Hauptstrasse nicht sichtbare Strafanstalt nur Teil eines noch

viel grösseren Komplexes mit gegen 40 000 Quadratmetern Geschossfläche: das Verwaltungszentrum der Berner Verwaltungskreise Emmental und Oberaargau mit 19 kantonalen Dienststellen, einem Restaurant, einer öffentlichen Tiefgarage und rund 450 Arbeitsplätzen, verteilt auf sieben Gebäude.

Einzigartig sind aber nicht die hellgrauen, mit Eternit verschalteten Gebäude an sich, sondern die Art, wie sie finanziert wurden. «Der Kanton musste bis zum Betriebsstart keine Bauinvestitionen tätigen», erklärt dazu Markus Haldimann, COO und Gesamtprojektleiter der Hälg Facility Management AG. Das ganze Gebäude wurde nach dem Prinzip der «Public Private Partnership» erbaut.

Was umständlich klingt, ist ein simples Prinzip: Ein privates Unternehmen, bestehend in diesem Fall aus der Marti Generalunternehmung und der BAM Deutschland, hat das Zentrum samt Gefängnis für 150 Millionen Franken erbaut und finanziert.

Die Hälg Facility Management AG betreibt und unterhält es für die nächsten 25 Jahre. Der Kanton Bern, der immer Eigentümer des Komplexes ist, bezahlt für das ganze Paket jährlich 16,7 Millionen Franken. Damit kommt der Kanton neben den Unterhalts-, Wartungs- und Sanierungskosten auch für die Betriebskosten wie Energie und Wasser, die Gebäudereinigung oder die Postdienstleistungen auf.

Natürlich werden damit auch die Erstellungs- und Finanzierungskosten vergütet. Der Vorteil für den Kanton: Er hat fix kalkulierbare Kosten über die nächsten 25 Jahre.

LANGFRISTIGER WARTUNGSVERTRAG. Fix kalkulierbare Kosten hat auch die Firma Hälg Facility Management AG bei der Liftwartung: «Wir haben mit AS einen Vollwartungsvertrag für die gesamten 25 Jahre», sagt Markus Haldimann. AS lieferte insgesamt 17 Aufzüge. Vertreten sind

verschiedene Grössen, vom einfachen Lift mit 535 Kilogramm Tragfähigkeit bis zum Lastenaufzug mit zwei Tonnen Nutzlast.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

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



Ein Vollwartungsvertrag für Aufzüge über 25 Jahre.



Aufzüge verbinden die Tiefgarage mit den restlichen Gebäuden des Verwaltungszentrums.

Kontrastprogramme

► **Ausdruckstarke Farben und innovative Ideen dominieren den aktuellen Wohntrend. Angesagt sind bunte Muster, sanfte Pastelltöne und natürliche Erdfarben. Kombiniert mit strukturierten oder matt changierenden Oberflächen lassen sich unvergleichliche Wohnräume verwirklichen.**

Innovative Ideen und kräftige Farben sind die Schlagwörter für den neuen Wohntrend. In diesem Jahr werden Farben wie Gelb, Blau, Rot und ein sattes Grau beherzt gemixt. In Kombination mit Möbeln und Accessoires im angesagten Used-Look kommt damit so richtig Leben in die Wohnräume. Wer zwar starke Farben mag, aber einen ruhigen Einrichtungsstil bevorzugt, setzt auf dunkle Beeren- und Beigetöne. Als Gegengewicht zu diesem farbigen Feuerwerk sind zurzeit wunderschöne Plattenkollektionen mit gedämpften und natürlichen Tönen in Grün, Zitronengelb, Beige und Braun zu finden. Ergänzt mit geschmeidigen und weichen Formen passt der Natur-Trend vor allem in Räume, die oft und gerne mit saison-

bezogenen Accessoires dekoriert werden. Freuen dürfen sich in diesem Jahr die Liebhaber von Pastellfarben. Die zarten Rosa- und Blautöne erleben nämlich ein richtiges Comeback. Eingesetzt mit schimmernden Oberflächen im Metall- oder Seidenlook, verströmen sie einen dezenten Hauch von Luxus und Anmut. Zusammengefasst repräsentieren die aktuellen Einrichtungstrends alles, was den persönlichen Stil zum Ausdruck bringt und das Zuhause bildhaft bereichert.

ÜBER DAS UNTERNEHMEN. Richner ist ein führendes Schweizer Grosshandelsunternehmen für Bäder, Parkett sowie keramische Wand- und Bodenplatten. Gesamtschweizerisch ist Richner an 40 Standorten vertreten. Die nach den neusten Trends eingerichteten Ausstellungen präsentieren eine umfangreiche Auswahl an qualitativ hoch stehenden Produkten.

► **WEITERE INFORMATIONEN UND ALLE AUSSTELLUNGEN UNTER** www.richner.ch



Alles andere als langweilig

Die lebendig strukturierten Keramikfliesen «Sonar» von Aparici verbinden gekonnt die Optik von Zement und Holz. Dank ihrem kecken Auftritt und der hohen Widerstandsfähigkeit bietet sich diese Kollektion geradezu an, um in trendigen Loftwohnungen, Ateliers oder Boutiquen eingesetzt zu werden. Oder anders ausgedrückt: «Sonar» gestaltet Räume, die auffallen dürfen und sollen.



Alter Charme in neuen Räumen

Die Kollektion «Vintage» von Apavisa bringt die Schönheit alter Bodenbeläge in neue Räume. Die zeitgenössische Farbpalette umfasst verwaschene und gleichwohl intensive Farben. Mit Blue, Red, Green und als Kontrast dazu Beige, Weiss und Grau entstehen Wohnräume mit eigenständigem Charakter. Der gelungene Kompromiss aus Holz- und Betonoptik, wird Fans von unkonventionellen Einrichtungsstilen begeistern.



Die Leichtigkeit des Seins

Die floralen Reliefs der Kollektion «Neutral» von Aparici verströmen eine unbeschwertere Leichtigkeit. Entwickelt von Architekten, Innenarchitekten und Liebhabern von schönem Wohnen ist ein Sortiment entstanden, das Planern und Bauherren neue Einrichtungsperspektiven eröffnet. Vollflächig verlegt vermitteln die Platten die Anmut seidenener Tapeten. Als Dekorelemente eingesetzt, strahlen sie eine raffinierte Dynamik aus. Das Sortiment beinhaltet die Formate 29,75 x 89,46 cm und 59,55 x 59,55 cm.

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**

Baummissionsüberwachung

Rissaufnahmen
Nivellements
Schadenexpertisen
Erschütterungsmessungen
Pfahlprüfungen

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

▶ DACHFENSTER

VELUX®

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

Sicherheit.

certum
Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ FOTOVOLTAIK

**ELEKTRO
FÜRST**

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN

Naef
HAT-SYSTEM

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

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

▶ HAUSHALTGERÄTE /
ELEKTROSERVICE

**ELEKTRO
FÜRST**

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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

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

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ IMMOBILIENMARKT

home.ch
Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninsertionen
in der Schweiz

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

homegate.ch
Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-
ANALYSE SYSTEM

revis Real Estate Value Information System

Software für das Immobilien-
und Risikomanagement

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

▶ IMMOBILIENSOFTWARE

Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für

ABAIMMO
abacus business software

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

SOLUTIONS ON DEMAND

casasoft.ch

Effektives Immobilien-Management

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



Integrationspartner für Immobilien-

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

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



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

GOLD PARTNER
2013
ABACUS

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

i_mmob8.5
Eine klare Vision...

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

InterDialog
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und Liegenschaftenverwaltung
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjectFM

InterDialog Software AG
Morgental 35
8126 Zumikon
Tel. +44 586 67 94
Email: info@interdialog.ch
www.interdialog.ch

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel.: 044 360 85 85
Fax: 044 360 85 84
www.mor.ch, systeme@mor.ch



mse Arcus AG
Brauherstrasse 79
CH-9016 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 280 00 10
info@arcus.ch
www.arcus.ch
www.relion.ch

www.OSALIS.ch
Your property management **guide**

Die einfache und vollständige Liegenschaftsverwaltung für **Fr 890.--**

Entdecken Sie die Software auf **www.osalis.ch**

Quorum
Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
Fax 044 762 23 99
info@wimmo.ch
www.wimmo.ch

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der 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 ROHRSANIERUNGEN AG
Suhrerstrasse 24
5036 Oberentfelden
Tel. 062 865 66 77
Fax 062 865 66 75
info@knecht-rohrsanierung.ch
www.knecht-rohrsanierung.ch



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

LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE

RENOVA ROLL

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

ROHRSANIERUNG

Promotec

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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG
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



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, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Staiger, Schwald & Partner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@ssplaw.ch

Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel
T 058 387 95 00, info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: Bahnhofstr. 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9, Postfach, 3000 Bern 6
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 102, 7002 Chur, T 081 257 00 05, svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95, info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta, CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: Mittelstrasse 18, 8008 Zürich, T 044 210 40 59, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

Sekretariat: Irene Rommel, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 01, sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

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

Bern

21.08.13 InfoMeet
12.09.13 Generalversammlung
17.10.13 InfoMeet

Graubünden

19.09.13 Herbstversammlung

Ostschweiz

02.09.13 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
24.10.13 Herbstanlass, Zürich
25.10.13 Herbstanlass, Bern

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 Sirnach
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.

WWW.WINCASA.CH

wincasa 

IMMOBILIEN-PROFIS GESUCHT!

**FÜR UNSERE FILIALEN ZÜRICH
UND USTER SUCHEN WIR
ENGAGIERTE**

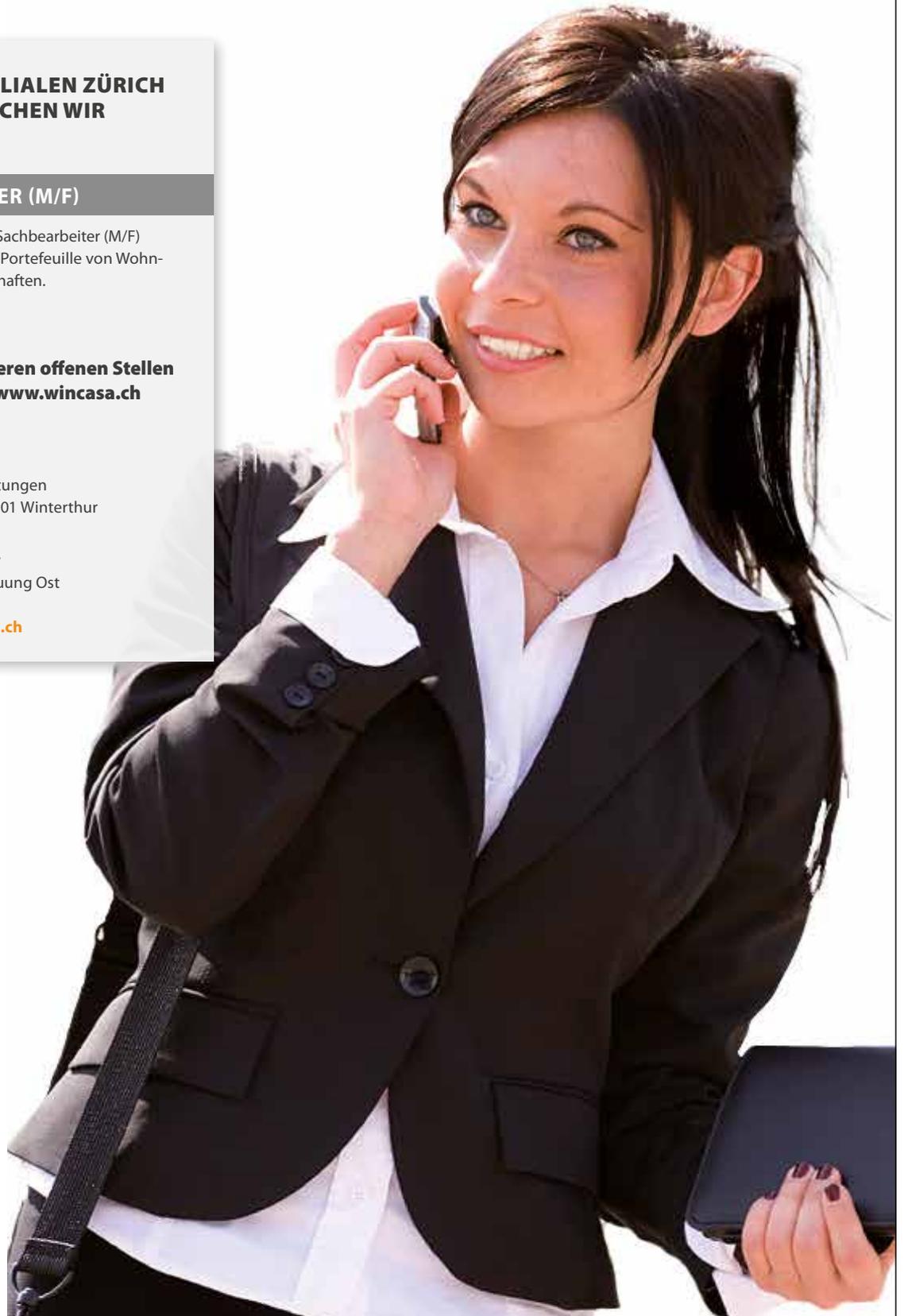
BEWIRTSCHAFTER (M/F)

Zusammen mit einem Sachbearbeiter (M/F)
bewirtschaften Sie ein Portefeuille von Wohn-
und Geschäftsliegenschaften.

**Mehr Infos zu unseren offenen Stellen
finden Sie unter: www.wincasa.ch**

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

Marie-Thérèse Brunner
Leiterin Personalbetreuung Ost
Telefon 052 268 88 27
bewerbung@wincasa.ch





Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht
Universität Freiburg Schweiz
Stiftung für Juristische Weiterbildung Zürich

Institut pour le droit suisse et international de la construction
Université de Fribourg, Suisse
Fondation du droit de la construction

VERGABETAGUNG MARCHÉS PUBLICS

FREITAG, 20. JUNI 2014

**KONGRESSHAUS,
GOTTHARDSTRASSE 5, ZÜRICH**

Die 7. Tagung zum gesamten Vergaberecht

Detailinformationen zum Programm auf:
www.unifr.ch/baurecht

Der Tagungsprospekt wird Mitte März 2014 an alle
Abonnentinnen und Abonnenten der Zeitschrift
«BR/DC» verschickt.

MERCREDI, 18 JUIN 2014

**AUDITOIRE JOSEPH DEISS,
PÉROLLES II, FRIBOURG**

**Le rendez-vous des professionnel(le)s
des marchés publics !**

Les informations concernant le programme
détaillé se trouveront à partir de décembre 2013
sur : www.unifr.ch/droitconstruction

Le prospectus détaillé parviendra à partir
de mi-mars 2014 à tous les abonné(e)s
de la revue BR/DC.

**Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht
Institut pour le droit suisse et international de la construction**

Av. Beauregard 13, CH 1700 Fribourg Tel. 026 300 80 40 Fax 026 300 97 20
www.unifr.ch/baurecht baurecht@unifr.ch droitconstruction@unifr.ch