

# immobilia

## «BIM»

SEITE 12



<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Fakten widerlegen Behauptungen der Mieterpolitiker .....	18
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Aufräumen im IT-Chaos .....	34
<b>MANAGEMENT.</b> Hohe Ansprüche an die Beschaffung von Softwarelösungen .....	50

## SVIT-FESTIVAL 2013: DANKESCHÖN!



URS GRIBI  
«Es wurde buch-  
stäblich auf den  
Tischen getanzt!»

• War das ein Fest(ival)! Als sich am letzten Samstag im August die Türen der Event Halle Basel öffneten, stürmten schon die ersten Besucher zu den Attraktionen im Foyer, allen voran viele Kinder und Jugendliche. Weit über 1000 SVIT-Mitglieder und Mitarbeitende von SVIT-Mitgliedsfirmen fanden den Weg nach Basel, an das 80-Jahre-Jubiläum des SVIT. Darunter zahlreiche Familien samt Nachwuchs und ganze Firmenbelegschaften.

Ein Dankeschön des SVIT an seine Mitglieder – das war die Idee dieser Veranstaltung. Mit Hilfe der 30 beteiligten Partner konnte das SVIT-Festival 2013 für die Besucher unentgeltlich durchgeführt werden. Ein herzliches Danke gehört deshalb auch den treuen SVIT-Partnern, die das Jubiläumsfest erst ermöglichten.

Marc Sway, Stress und Stefanie Heinzmann brachten die Event Halle zum Brodeln. Nicht nur vor der Bühne, wo sich Jung und Alt begeistert den Klängen der drei Schweizer Vorzeigemusikern hingaben. Echte Festival-Stimmung herrschte auch in den hinteren Reihen. Es wurde stellenweise buchstäblich auf den Tischen getanzt!

Wer diese einmalig gute Stimmung miterlebte, der weiss: Die oft erwähnte SVIT-Familie ist Realität, der SVIT mehr als «nur» ein Branchenverband. Zusammengehörigkeit wird in dieser Organisation tatsächlich gelebt, in den Mitgliederorganisationen, den Fachkammern und eben auch auf nationaler Ebene. Das macht dem SVIT so leicht keiner nach. Dankeschön!

Ihr  
Urs Gribi •

Grosser Bildbericht ab Seite 4,  
mehr Fotos auf [www.svit.ch](http://www.svit.ch)

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



## Die Kunst des Feuermachens

Seit Jahrzehnten versteht man sich bei Weishaupt auf die hohe Kunst der Feuerungstechnik und entwickelt sie ständig weiter. Ein Paradebeispiel dafür ist die Weishaupt multiflam® Technologie. Sie reduziert die Emissionswerte von Gas-, Öl- und Zweistoffbrennern auf ein extrem niedriges Niveau. Langjähriges Know-how und modernste Digitaltechnik sind die Kennzeichen aller Weishaupt Brenner von 12 bis 22'000 kW, ob für fossile oder auch biogene Brennstoffe. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH  
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch), [www.meteocentrale.ch](http://www.meteocentrale.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–

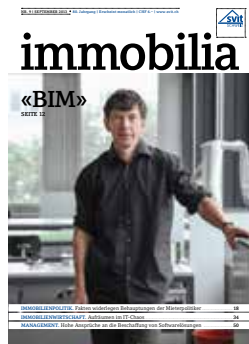


Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:  
Paul Curschellas, «buildingSMART»  
(Foto: Ivo Cathomen)

## SPECIAL

### 04 80 JAHRE SVIT SCHWEIZ

Mit einem grandiosen Festival bedankte sich der Verband bei seinen Mitgliedern, deren Mitarbeitern.

## FOKUS

### 12 BUILDING INFORMATION MODELING

Mit dem Informationsmanagement entlang des Lebenszyklus einer Liegenschaft können Medienbrüche vermieden werden.

## IMMOBILIENPOLITIK

### 18 FAKTEN WIDERLEGEN BEHAUPTUNGEN

Mieterpolitiker dramatisieren die Lage auf dem Wohnungsmarkt. Die Antworten der Bundesstellen beweisen oft das Gegenteil.

### 19 KURZMELDUNGEN AUS DER IMMOBILIENPOLITIK

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 21 STABILE VERHÄLTNISSSE AUF DEM WOHNUNGSMARKT

Das Erwerbseinkommen entwickelte sich in den letzten Jahren weitgehend im Gleichschritt mit den Mieten.

### 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 29 KOLUMNE: LARS GROSENICK ZUR AKQUISE

Zwei Fliegen auf einen Schlag: Wer eine Immobilie sucht, hat nicht selten eine andere zum Verkaufen.

### 30 SINKENDE LEERSTÄNDE

In Basel sind Wohnraum und Geschäftsliegenschaften Mangelware. Ein vorübergehendes Phänomen?

### 33 EXPO REAL – STELLDICHEIN DER BRANCHE

Eine Vorschau auf die grosse Immobilienmesse in München.

### 34 AUFRÄUMEN IM IT-CHAOS

Der FM Monitor von pom+ zeigt, dass hochwertige Daten und eine leistungsfähige IT-Infrastruktur zentral sind.

### 36 DEUTSCHE IMMOBILIENWIRTSCHAFT SUCHT PERSONAL

Jede zweite Unternehmung in Deutschland sucht Personal – eine Chance für Einsteiger.

### 38 HYPOZINSEN: BRACHLIEGENDES POTENZIAL

Gemeinnützige Wohnbaugenossenschaften haben hinsichtlich Zinsbelastung und Zinsänderungsrisiko grosses Optimierungspotenzial.

### 40 IMMOBILIENBEWERTUNG IN ANGESpanNTEM UMFELD

Der Schweizer Immobilienkongress 2013 vom 12. November 2013 in Bern widmet sich der Tiefzinsphase. Eine thematische Veranstaltungsvorschau.

## IMMOBILIENRECHT

### 42 DER ZEITPUNKT DER KÜNDIGUNG ZÄHLT

Eine Kündigung wird durch den nachträglichen Wegfall des Kündigungsgrundes nicht ungültig.

### 44 VORSTEUER SACHGERECHT KORRIGIEREN

Werden mit MWST belastete Vorleistungen nicht nach der von der ESTV empfohlenen 3-Topf-Methode eingeteilt, muss der Schlüssel gut dokumentiert und aufbewahrt werden.

## MANAGEMENT

### 46 DICKE LUFT IM UNTERNEHMEN

Wo Menschen miteinander zu tun haben, kann es Probleme geben – in Unternehmen und privat. Wichtig ist der Umgang.

### 48 MARKTVORTEIL DURCH SOFTWARE?

In der Immobilienbewirtschaftung ist nur ein verhaltener Aufbruch zur Digitalisierung zu spüren.

### 50 IT-WANDEL MIT METHODE?

Die Beschaffung von Softwarelösungen in der Immobilienwirtschaft muss vielen Ansprüchen genügen – zu vielen?

### 52 IMMOSTREET WIRD NICHT VERSCHWINDEN

So sieht Fredy Köster, Sales Director ImmoStreet, die Zukunft des Unternehmens nach der Übernahme durch Homegate.

## BAU & HAUS

### 54 WIE GROSS IST DER EFFEKT VON SMART METERING?

Die EKZ haben als erster grosser Energieversorger Smart Meter eingeführt. Die Auswirkungen sind enttäuschend.

### 56 INTELLIGENTE ARCHITEKTUR AUF SULZERGELÄNDE

Im alten Fabrikgelände in Winterthur entstand mit der Liegenschaft «Drehscheibe» ein modernes Schul- und Geschäftshaus.

## IMMOBILIENBERUF

### 60 PROFESSIONALISIERUNG DES OBJEKTMANAGEMENTS

Erste Zertifizierungen und weitere Kompetenzchecks im Facility Management stehen an.

### 61 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 63 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## MARKTPLATZ

### 66 STELLENINSERATE

### 68 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

### 78 BEZUGSQUELLEN REGISTER

### 81 ADRESSEN & TERMINE

### 82 ZUGUTERLETZT

### 82 IMPRESSUM

## • ZITIERT



» Wir sind jetzt auf einem historischen Tief des mietrechtlichen Referenzzinssatzes angelangt. Aufgrund der Erhebungsart ist davon auszugehen, dass dieser nun für eine längere Zeit stabil bleibt, bevor es zu einem Wiederanstieg kommt. Eine weitere Senkung ist dagegen unwahrscheinlich.»

### CIPRIANO ALVAREZ

Leiter Bereich Recht beim Bundesamt für Wohnungswesen.

# 80 JAHRE SVIT SCHWEIZ

Der Verband sagte am 31. August 2013 seinen Mitgliedern und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Mitgliedfirmen mit einem unvergesslichen Festival «Danke!».





## » Wir werden alles unternehmen, damit unser Publikum es geniessen kann.«

URS GRIBI, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ



THOMAS KASAHARA\* •

**BAND LIEDER.** Die Anmeldung zum SVIT-Festival 2013 erfolgt mit Fokus online via [www.svit-festival.ch](http://www.svit-festival.ch). Der Tarif ist von Beginn an klar: «For Members only», und «Die angemeldeten Personen erhalten im Voraus per Post physisch ein Einlassband», dies mit klaren Anweisungen: «Ohne Einlassband kein Zutritt zum Festival» und «Anmeldungen vor Ort sind nicht möglich». Die Message kommt an: No Band – no Band. So entwickelt sich am 31. August vor der neuen Event Halle Messe Basel ein buntes Treiben mit blaugelber Bändeldiplomatie.

Zahlreiche Attraktionen wie Flugsimulator, Formel-1-Simulator, Kickpoint Torwandschiessen, Aerotrim, Bullriding und Fotostation im Aussenbereich stimmen die Teilnehmenden darauf ein, dass in der perfekt aufgebauten und dekorierten Halle bald die Post abgeht. Von Beginn weg wird diskret durch Catering verwöhnt.

**POWER POINT.** «Achtzig Jahre SVIT Schweiz, ein Meilenstein, der gefeiert sein will», startet Moderatorin Nicole Berchtold nach Lichtershow um 15.45 Uhr durch mit Paukenschlag und Glanz und Gloria: «Ich bitte zwei gut aussehende Herren auf die Bühne, Urs Gribi und Tayfun Celiker.»

Celiker, Direktor SVIT Schweiz, freut sich über die über tausend Mitglieder und Angehörigen und stellt klar: «Wir wollten für dieses Jubiläum drei Live Acts. Dass es

mit Marc Sway, Stress und Stefanie Heinzmann nun drei von vier Protagonisten des Casting-Showevents «The Voice of Switzerland» sind, ist ein glücklicher Zufall.» Celiker dankt den Sponsoren: «Auf den Plakaten links und rechts sind unsere Partner, die uns über die Jahre begleitet haben.»

## » Ich ha Bock mit Eu d'singe, händ ihr au Bock?«

STEFANIE HEINZMANN

Auf Berchtolds Frage: «Kann man als Gastgeber geniessen», antwortet Gribi, Präsident SVIT Schweiz, bescheiden: «Wir werden sehen. Wir werden jedenfalls alles machen und unternehmen, dass unser Publikum es geniessen kann. Es gibt ein grosses Team hinter mir, eingespielt über viele Anlässe hinweg. 30 Helfende sind unterwegs. Unser Motto heute lautet, unseren Mitgliedern zu danken, allen unseren Dank rüberzubringen.»

**IT'S MY SWAY.** Soulsänger Marc Sway, von Berchtold als «die Schweizer Antwort auf Lenny Kravitz, der die Stimmung zum Kochen bringt» anmoderiert, wird dank roter Brille und starker sonorer Stimme mit Leidenschaft und Freude seinem Ruf als Eisbrecher live on Stage gerecht: Eine

hohe Bench-Marc für die Anderen. Sway klärt auf: «Ich hatte einst einen Traum, einen französischen Song zu schreiben, aber dies ist nicht so einfach, wenn man nicht Französisch kann. «Non, non, non chérie, no I don't think I'll live another day, non, non, non merci, not as long as my love is away»: Dank Sways einprägsamen Bildern wie «Chriesi» und «Merci» bringt sich das Publikum aktiv lautstark ein. Sway holt den Saal aus den Sesseln: «Love will find a way», singt die Halle die Message von Marc Sway: Love will find a Sway.

**MORE STRESS.** Um Punkt 18 Uhr folgt das Publikum unverzüglich Berchtolds Aufruf: «Chömmet alli füre für dä, wo d'Fraue zum Schmelze bringt und d'Manne zum Räppe.» Mit Schweizer Rapper Stress und Energiebündel Caroline hebt das Publikum dank starkem Rappertoire ab. Bei seinem Lieblingslied bindet Stress die Halle ein: «Es ist ein Lied mit sehr viel Energie. Seid ihr in Stimmung: Are you ready? Es wäre die geilste Sache, für drei Minuten aufstehen, mitmachen und gumpen.» Der Anlass lebt, es braucht keinerlei Rapperaturen mehr. Hands up, Strobo, Bass: «Wie geht es links, wie geht es rechts, und wie in der Mitte?»

**HACK AND SOUL.** Eins plus Eins macht Heinzmann: «Die wohl einzige Frau, die

## «EIN LEBENDIGER VERBAND»

● Die Immobilien unterhielt sich am SVIT-Festival mit SVIT-Präsident Urs Gribi über den Anlass, die Stars und den Jubilar des Abends: den SVIT Schweiz.

— Urs Gribi, heute Nachmittag sind gegen 1400 Personen zum SVIT-Festival hier nach Basel gekommen. Was bedeutet Ihnen das?

— Ich bin stolz auf unseren Verband. Der Erfolg des SVIT-Festivals zeigt, dass wir mehr sind als «nur» ein Berufsverband. Wir können Leute mobilisieren und begeistern. Der SVIT sieht sich als Interessengemeinschaft, als SVIT-Familie, die mehr als der Beruf verbindet. Darum freut es mich besonders, dass viele Partner und Jugendliche gekommen sind.

— Marc Sway, Stress und Stefanie Heinzmann sind natürlich auch klingende Namen...

— Ein solch geballtes Programm erlebt man tatsächlich an keinem Festival. Zugegeben, es war auch eine glückliche Fügung, dass alle drei verfügbar waren.

— Wie war der Umgang mit den Stars im Vorfeld und heute am Festival?

— Sehr herzlich und professionell. Keinerlei Starallüren. Und augenscheinlich ist der Funke zwischen den dreien und dem Publikum gesprungen.

— Anlass ist der runde Geburtstag des SVIT Schweiz. Wie fühlt man sich mit achtzig?

— Der SVIT Schweiz strotzt vor Energie. Keine Spur von Ermüdungserscheinungen. In den letzten Jahren hat sich unser Verband zudem stark verändert und auf die heutigen Bedürfnisse unserer

Bezugsgruppen eingestellt. Wissensvermittlung auf allen Stufen und über verschiedenste Kanäle, Interessenvertretung und Networking sind unsere drei Säulen. Alle drei stärken wir kontinuierlich. Denn in ihnen sehe ich den grössten Nutzen für unsere Mitglieder.

— Anlässe wie das SVIT-Festival, das SVIT-Forum oder das SVIT-Plenum nehmen viel Platz im Verbandsleben ein. Weshalb diese grosse Bedeutung?

— In der Tat messen wir den Anlässen tragendes Gewicht im Networking bei. Auf den zweiten Blick sieht man aber auch, dass unzählige andere, weniger spektakuläre Tätigkeiten des SVIT und ein Heer an haupt- und nebenberuflich Aktiven das Fundament bilden. Ihnen allen gebührt der Dank, den wir mit dem SVIT-Festival aussprechen.

— Wenn Sie in die Zukunft des Verbandes blicken: Was sehen Sie?

— Das Bündeln von Interessen wird wichtiger denn je. Nur so kann man sich Gehör und Beachtung verschaffen. Gerade der Immobiliensektor steht unter permanentem Generalverdacht. Einschliesslich des Baus unterliegt kein Sektor so engen Rahmenbedingungen. Hier müssen wir dagegenhalten. Unsere Aufgabe wird es in Zukunft sein, die genannten drei Säulen strategisch und operativ zu stärken sowie uns als Verband noch sichtbarer und spürbarer zu machen. ●



die beiden männlichen Top-Acts noch toppen kann: Ihre Musik geht einmal ins Ohr und bleibt dort», so Berchtold um 19:15 Uhr, bildet das Finale. Würdiger Einstieg ist ihre erste Single «My Man is a mean Man». Standing Ovations bewirken vor allem «It feels that I am just to close to love you», von Stefanie Heinzmann mit Ephraim Salzmann neu interpretiert auf dem Hackbrett. Zudem wird das Publikum integriert: «SVIT, ich will

### » Ich war schon zweimal verheiratet – eine super Erfahrung!«

STRESS

Eu gseh tanze. Tanze macht Bock, stellt uf und macht glücklich.» Bei «Show me the way» mit dem Refrain «he-hey, he-hey, he-hey, please show me the way» sowie beim Song «find some soul» geht die Post ab. Dank flankierenden Grossbildschirmen sind die Acts auch von weit hinten hautnah erlebbar.

**ESS KAPADEN.** Perfectes Timing – spielerisch leicht. Service vom Feinsten: nicht aufgedrängt und doch stets präsent. Alles wird Food: Auch das Gastronomische

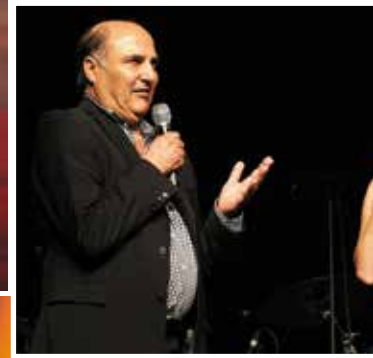
beim SVIT-Festival ist auf Top-Niveau und zudem ess-thetisch wohlschmeckend zubereitet. Dank Top-Caterer Käfer Schweiz AG sind alle gern für ein kulinarisches «Käfer-Stündchen» zu haben: Vier während der Pausen zwischen den Live Acts ansteuerbare kulinarische Inseln mit Italo-, US-, Swiss- und Thai-Food verführen und verwöhnen permanent: Von Teigwaren über Hot Dog, Älplermagronen und Curry, gibt's zu futtern für jeden Gaumen und jeden «Schnöri». Alle Getränke sind gratis, ausser die alkoholischen.

**LIEDER SHIP.** Um 21 Uhr neigt sich ein perfekt organisierter Event gemäss Story Book dem Ende zu: Dies dank «Gern-Kompetenz», denn was man gern macht, macht man bekanntlich gut. Ein klangvoll fließendes Festival mit drei musikalischen Hot Shots und tollem Publikum: Ein perfektes Puzzle im faszinierenden Basel. Die Teilnehmenden gehen begeistert heim, dank Ess-Kapaden mit hervorragend getuntem Trommelfell. ●

Bilder des SVIT-Festival 2013: [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



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







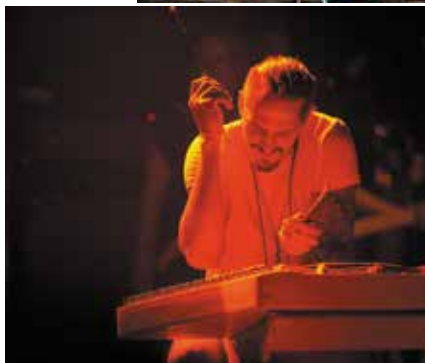
# Erkennen Sie den Unterschied?

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

## Software for Real Estate Assets Erleben Sie eine neue immopac® Dimension

Am 5. Dezember 2013 präsentieren wir Ihnen die neueste Version des führenden Softwaresystems für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen und die Immobilienbewertung.

Für Informationen zur Veranstaltung oder zur Vereinbarung eines individuellen Termins senden Sie bitte ein Mail an: [info@immopac.ch](mailto:info@immopac.ch)





Der Informationsaustausch über die Disziplinen entlang des Lebenszyklus einer Liegenschaft hinweg ist unzureichend. Ein konsequentes Informationsmanagement mit klaren Prozessen und Verantwortlichkeiten würde Abhilfe schaffen. Doch dessen Etablierung braucht Zeit und Überzeugungsarbeit, findet Paul Curschellas, Präsident von «buildingSMART».

# BUILDING INFORMATION MODELING

IVO CATHOMEN\* •

**VON DER BAUDOKUMENTATION ZU BIM.** Die Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB hat zusammen mit der Interessengemeinschaft privater professioneller Bauherren IPB und Fachverbänden wie CADexchange, IFMA und KUB SVIT die «Empfehlung Bauwerksdokumentation im Hochbau» erarbeitet. Mit der Verabschiedung dieser Empfehlung wollen die Projektbeteiligten einen Standard für die Dokumentation im Bau- und Immobilienbereich der Schweiz setzen. Als Bauwerksdokumentation wird dabei die Summe aller digitalen und physischen Dokumente verstanden, die zur Erfüllung und Ausübung sämtlicher Aufgaben während des gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks erzeugt und genutzt werden. Im ersten Halbjahr 2013 fand dazu die Vernehmlassung statt.

Die Empfehlung soll auch eine Basis für die Dokumentation aller Prozesse und Rollen im Lebenszyklus einer Immobilie schaffen und die Standardisierung im Bau- und Immobilienbereich der Schweiz auf Ebene der Dokumentation unterstützen. Das Schlagwort heisst Building Information Modeling, kurz BIM.

BIM geht einen Schritt weiter als die Bauwerksdokumentation und ist für die meisten Baubeteiligten noch Zukunftsmusik. Andere denken jedoch über Methoden einer durchgängigen, bauteilorientierten Modellierung eines Bauwerks auf virtueller Ebene nach und haben erste Schritte unternommen. BIM bietet die Grundlage für die Koordination und Bereitstellung von alphanumerischen und vektororientierten Daten – für alle Beteiligten von der Projektentwicklung, dem ersten (digitalen) Modell bis zum Betrieb und der ersten Gebäudesanierung.

Immobilien hat sich zu BIM mit Paul Curschellas vom ITA Institut für Technik und Architektur an der ETH Zürich, verantwortlich für den Aufbau des Spin-off «buildup.ch» und Präsident von «buildingSMART Schweiz», über BIM unterhalten. Der Verein «buildingSMART» unterstützt gemeinsam mit Partnern aus dem Planungswesen, der Bauwirtschaft, der Softwareindustrie, der öffentlichen Hand und den Hochschulen die Entwicklung durchgängiger Prozesse und den Informationsfluss im Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden.

## –Paul Curschellas, BIM und Informationsmanagement: Was ist der Unterschied?

–Es gibt keinen grundsätzlichen Unterschied in der Denkweise durchgängiger und transparenter Prozesse oder ei-

ANZEIGE



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

[www.trockag.ch](http://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  

ner einheitlichen Sprache, wobei BIM eher vom Gebäudemodell ausgeht und der Begriff Informationsmanagement die Führungsaufgabe sowie den Umgang mit Daten aus organisatorischer bzw. aus Prozesssicht umschreibt. BIM klingt für viele, namentlich öffentliche Bauträger, zu innovativ und eher abschreckend. Darum spreche ich lieber von Informationsmanagement über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie.

**–Um vorerst bei BIM zu bleiben: Im Ausland scheint sich der Begriff und die Denkweise besser zu etablieren als in der Schweiz. Woran liegt das?**

–Wir haben in der Schweiz einen hohen Standardisierungsgrad, was die einzelnen Branchen bzw. Disziplinen betrifft. Ich nenne stellvertretend die Normen und Ordnungen des SIA. Die durchgängigen, prozessübergreifenden Abläufe und das Bauwerk als Gesamtheit werden dabei oft ausgeblendet. Es braucht zwar diese Fachkompetenz in den einzelnen Disziplinen. Es braucht aber auch eine Koordination und einen Umgang mit Informationen über den ganzen Lebenszyklus einer Immobilie hinweg – ohne Medienbrüche. Zunehmend sind verlässliche Informationen unterschiedlicher Disziplinen in frühen Phasen gefordert – dies um die Projekte und deren Verlauf sicherer zu machen. Darauf geben die gängigen Standards wie SIA 112 «Leistungsmodell» unzureichend Antwort. Ebenso wenig hilft hier die Sicht auf die einzelnen Gewerke. Besonders an den Schnittstellen der verschiedenen Systeme und Beteiligten müsste die Koordination von Beginn weg stattfinden.

**–Wo steht das Informationsmanagement heute?**

–Das Informationsmanagement ist kein grundsätzlich neues Thema. Nur geht die Entwicklung langsamer, weil die Visibilität und Beachtung nicht so hoch ist

wie zum Beispiel im Bereich Energie. Informationsmanagement ist eine Querschnittskompetenz. Was jetzt stattfinden muss, ist eine Regelung, wie man die Informationen aufbaut, koordiniert und halten kann, auf die sich alle Beteiligten abstützen können.

**–Wer ist hierbei gefordert?**

–Es ist wichtig, dass vom Besteller ein durchgängiges und transparentes Informationsmanagement gefordert wird. Ich nenne ein Beispiel: Wir durften seitens «buildingSMART» einen ersten Wettbewerb für ein Spital begleiten. Dabei war BIM eine Anforderung, weil es sich bei

ten für alle zugänglich sind und die Abstimmung erfolgt.

**–Was geschieht im negativen Fall?**

–In einem Bauprojekt findet ein kontinuierlicher Wissenszuwachs statt. Damit steigen aber auch das Risiko und das Ausmass von Wissenslücken. Im klassischen Bauprozess ist man zwar bemüht, diese Lücke zu beherrschen. Aber mit unterschiedlichem und unsicherem Erfolg. Dazu gibt es unzählige Beispiele: Eine Installation wird aus nicht mehr nachvollziehbaren Gründen nicht oder an einem andern Ort erstellt, wovon aber der spätere technische Dienst nichts weiss. Oder es

**» Wenn man ein Gebäude wie einen Organismus betrachtet, wollen wir nicht nur die Organe kennen, wir wollen die DNA nutzbar machen.«**

Spitalgebäuden um sehr anspruchsvolle Bauvorhaben mit entsprechend vielen Beteiligten handelt. Heute, ein Jahr später, laufen bereits verschiedene öffentliche Bauprojekte mit BIM im Pflichtenheft.

**–Geht es bei BIM auch um Standardisierung von Daten?**

–Absolut. Es geht um eine Standardisierung auf der technischen Ebene, viel wichtiger jedoch um die Standardisierung der Zusammenarbeit. In diesem Sinne ist BIM ein Instrument für die Optimierung, die Qualitätssicherung und das Controlling. Wenn der Datenbestand proprietär ist oder die Zusammenarbeit spontan erfolgt, ist die Qualität nicht gesichert. Die einzelnen Fachbereiche bleiben isoliert. Beteiligte bekommen Entwicklungsschritte und Veränderungen im Projekt nicht mit. BIM stellt sicher, dass die Da-

wurde Brandschutzmassnahmen in einer frühen Planungsphase festgelegt, nicht dokumentiert und in der Folge in der Realisierung nicht umgesetzt und später bei der Abnahme durch teure Anpassungen wieder eingeführt. Ein «Klassiker» ist, dass der Gebäudestrang der Haustechnik durch konstruktive Gebäudeteile geführt wird, weil die Absprache der Planer nicht allen zugänglich ist. Wenn diese Abstimmung zu spät oder gar nicht erfolgt, kostet das alles viel Geld im Bau und hat Konsequenzen auf den Betrieb.

**–Was hat der Bauträger konkret einzufordern?**

–Der Besteller will nicht nur ein Bauwerk, sondern die damit verbundenen Gebäudeinformationen. Information ist die Grundlage für die Steuerung. Einen ersten Schritt hat die öffentliche Hand mit

ANZEIGE



**Wir steuern Ihre Immobilien-Projekte zum Erfolg!**



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

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

der «Empfehlung Baudokumentation» gemacht. Sie bedient sich dabei noch der klassischen Terminologie, aber es geht im Kern um die Projektinformationen.

#### **–Worin liegt der Unterschied?**

–Bei BIM bestellt der Bauträger nicht allein ein bestimmtes Ergebnis – eine Dokumentation», sondern er fordert einen transparenten Prozess, wie mit Informationen im gesamten Projektablauf umzugehen ist. Das hat Einfluss auf die Organisation innerhalb und zwischen den Beteiligten. Es ist geregelt, wer wann welche Informationen zur Verfügung stellen muss. Im traditionellen Planungs- und Bauprozess geschieht das nicht. Irgendwann werden Daten in irgendwelcher Form ausgetauscht. Kaum ist der Bau abgeschlossen, sind die Daten nicht mehr lesbar und nicht mehr verfügbar. Wenn Bauträger und Beteiligte auf einer transparenten Informationsbasis aufbauen können, entsteht mehr Kostensicherheit. Man kann das Änderungswesen bewirtschaften; die Sicherheit in der Projektentwicklung steigt.

#### **–Gibt es etablierte Standards, nach denen Bauträger bestellen?**

–Auf der technischen Seite sind Standards zu den Schnittstellen vorhanden und umgesetzt. Was es jedoch nicht gibt, ist ein Leitfadens, wie Leistungen, Prozesse und

Organisation festzulegen sind. Andere Länder sind diesbezüglich weiter. «buildingSMART» will diese Lücke in der Schweiz schliessen. Der Start dazu ist erfolgt. Dahinter steht die Überzeugung, dass es für diesen Standard die Sicht und Vertretung aller Beteiligten braucht, die Bauherren, Planer und Ausführende und Hersteller.

#### **–Heisst dies, dass es eine Schweizer Lösung geben wird?**

–Im Grundsatz ist der Umgang mit Informationen am Bau international überall

### **» BIM ist nicht das Ergebnis, sondern der Prozess.«**

gleich. Es braucht aber eine Übersetzung in den Schweizer Wirtschaftsraum und in unser Rechtssystem. Es gibt hier etablierte Regeln, nach denen gebaut wird. Diese müssen Beachtung finden.

#### **–Von welchem Zeithorizont ist bis zur Verabschiedung eines solchen Leitfadens auszugehen?**

–Ziel ist es, in einem Jahr gemeinsam einen vernehmlassungsfähigen Entwurf

zu unterbreiten. Bis ein Standard verabschiedet ist, vergehen im besten Fall zwei bis drei Jahre.

#### **–Wie ist die Akzeptanz dieser Initiative?**

–Innerhalb von «buildingSMART» gehören die Bauherren und die Bewirtschafteter zu den aktivsten Beteiligten. Am schwächsten – und das ist unschön – ist die Resonanz in der Planung. Der Grund dafür ist darin zu suchen, dass in den vergangenen Jahren eine starke Spezi-

alisierung stattgefunden hat. Querschnittsdisziplinen werden teilweise vernachlässigt. Dies ist erkannt, nun geht es ums Handeln. Einzelne grosse etablierte Planungs-

büros in der Schweiz haben jedoch das Potenzial von BIM erkannt und beteiligen sich intensiv.

#### **–Ist also die zunehmende Spezialisierung einem durchgängigen Informationsmanagement abträglich?**

–Das Problem liegt in der Ausbildung. Das Thema Informationsmanagement wird darin gar nicht thematisiert. Das Know-how fehlt auf allen Stufen. Am

ANZEIGE



## **CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.**

Weil ein CAFM-Portal einfach mehr Nutzen bringt, als eine übliche CAFM-Lösung!  
Wir zeigen Ihnen gerne den Unterschied:  
[www.campos.ch](http://www.campos.ch)

Klicken Sie sich ins Flächen-, Portfolio-, Anlagen-, Sicherheits- und Facility Management von CAMPOS:  
<https://www.campos.ch/video/flaechen>

**CAMPOS**  
MACHT IMMO'S MOBIL.



MEINE CHANCE

**WIR** Bank

**FINANZIEREN  
ZU TOP-KONDITIONEN**

Baukredite und Hypotheken ab 0,5% Zins

[www.wirbank.ch](http://www.wirbank.ch)  
Telefon 0848 947 947





● **BIOGRAPHIE**  
**PAUL CURSHELLAS**  
 (\*1965) Architekt FH / SIA  
 NDS BWL / BM, an der ETH,  
 am ITA Institut für Tech-  
 nik und Architektur verant-  
 wortlich für den Aufbau des  
 Spin-off «buildup.ch», vor-  
 mals zuständig für die Pro-  
 duktion und Entwicklung bei  
 der Schweizerischen Zentral-  
 stelle für Baurationalisierung  
 CRB. Präsident von «buil-  
 dingSMART Schweiz». ●

Bau hat sich inzwischen das Bauprojektmanagement etabliert, das Informationsmanagement steckt hingegen noch in den Kinderschuhen. «buildingSMART» konnte nun den Aufbau eines ersten Lehrgangs zu BIM an der Fachhochschule Nordwestschweiz unterstützen. An der ETH befindet sich ein erster Master-Studiengang im Bereich BIM in Vorbereitung. Dies darf jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die Grundlage für BIM an den Berufsschulen gelegt werden müsste. Aktuell läuft dort nichts. Man kann nicht BIM fordern, wenn es dazu keine bzw. zu wenig ausgebildeten Leute gibt.

**–Ist bereits abzusehen, dass BIM in andere Baubereiche diffundieren wird?**

–Ein gewisser Grad an Informationsmanagement ist heute überall vorhanden. Wichtig ist, dass es explizit bestellt und definiert wird. Denn als Bauherr möchte ich umfassend und nach meinen Vorgaben dokumentiert werden, weil ich weiss, dass sich die gesamte Projektorganisation nach Bauabschluss auflöst. Die Firmen verschwinden, die Produkthersteller eventuell auch. Nur der Bauherr mit

seiner Liegenschaft ist noch da. Im weiteren Lebenszyklus wird er sie unterhalten lassen, sanieren oder umnutzen. Er ist also gut beraten, sich dem Thema Information bereits bei Projektbeginn zu widmen. Sonst besteht die Gefahr, dass er bei einer Sanierung die Daten nochmals von Grund auf erfassen muss – soweit dies überhaupt möglich ist.

**–Kann man auch bestehende Objekte transponieren?**

–Wenn einem Eigentümer etwas an seiner Immobilie liegt, wird er sich darum kümmern – nicht nur im Gebäudeunterhalt, sondern auch auf der Datenebene. Er wird seine Objekte nach und nach auf einen Informationsstand bringen, der ihm als Entscheidungsgrundlage für die kommerzielle und die technische Bewirtschaftung dient. Kommt der Zeitpunkt einer umfassenden Sanierung und besteht Unsicherheit über wichtige Entscheidungsparameter, kann dies im schlimmsten Fall dazu führen, dass die Liegenschaft abgerissen und ersetzt wird. Denkbar ist weiter, dass der Informationsbestand einen erheblichen Einfluss auf die Bewertung und eine Transaktion ausüben kann.

**–Welche Voraussetzung muss die Immobilienwirtschaft schaffen und welchen Beitrag kann sie leisten?**

–Grundsätzlich kann sie Forderungen an die Daten und das Informationsmanagement stellen, dass beispielsweise das Informationsmanagement in Planung, Bau und Betrieb umgesetzt wird. Die Bewirtschafter können entsprechenden Einfluss auf den Besteller und die Bestellung nehmen. ●

**«ZUSAMMEN BAUEN ODER ZUSAMMENBAUEN?»**  
 Eine Fachveranstaltung von «buildingSMART Schweiz». Am darauf folgenden Tag, dem 8.11.13, findet ein Workshop zu «Projektentwicklung und Zusammenarbeit mit BIM» statt.  
 Ort: ETH Zürich  
 Datum: 07.11.2013  
 Information: [www.buildingsmart.ch](http://www.buildingsmart.ch) > Aktuell  
 Reservationen: [info@buildingsmart.ch](mailto:info@buildingsmart.ch)

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

# Fakten widerlegen Behauptungen

An Dramatik fehlt es nicht, wenn Mieterpolitiker die Lage am Immobilienmarkt Schweiz beklagen. Allerdings sind die Vorwürfe von der Realität oft weit entfernt.



Laut, aber nicht richtiger: Die Argumente der Mietervertreter.

**SIMON HUBACHER\*** .....  
**MIETERPOLITISCHE FIKTIONEN.** Wer sich die Mühe nimmt, den Miet- oder Immobiliensektor betreffende parlamentarische Vorstösse aus dem links-grünen Lager genauer unter die Lupe zu nehmen, dem fällt auf: Die Lage ist in der Regel «dramatisch», die Entwicklungen sind durchs Band «exzessiv» und, wo es regionale Probleme tatsächlich gibt, gelten sie rasch fürs ganze Land. Verallgemeinert und übertrieben wird in fast jedem Vorstoss. Doch wie steht es tatsächlich um die Lage auf dem Miet- und Immobilienmarkt Schweiz? Die von diversen Bundesstellen erarbeiteten Antworten auf die parlamentarischen Vorstösse sind aufschlussreich – und widerlegen manches Vorurteil. Einige Beispiele:

**Behauptung: Der Anteil der Wohnkosten am Haushaltseinkommen steigt ständig.**

**FAKTEN:** Gemäss Haushaltsbudgeterhebung des Bundesamtes für Statistik ist die durchschnittliche Brutto-Mietbelastung im Zeitverlauf recht stabil bei etwas mehr

als 20% des Brutto-Haushaltseinkommens. Tendenziell ist die Belastung umso stärker, je kleiner das Einkommen ist. Ein leichter Anstieg ist in der zweiten Hälfte der letzten Dekade gegenüber der ersten Hälfte festzustellen. Insgesamt sieht man aber auch am Anteil der Wohnungsmieten im Warenkorb des Landesindex der Konsumentenpreise, dass dieser stabil und in letzter Zeit sogar leicht rückläufig ist. Der Wohnkostenanteil im Eigentumsbereich ist infolge der fortwährenden Zinssenkungen – vor allem seit 2008 – stark rückläufig.

**Behauptung: Wenn ein grösserer Anteil der Einkommen in den Immobilienmarkt fliesst, mindert das den Privatkonsum.**

**FAKTEN:** Der Konsum der selbstnutzenden Eigentümer ist durch den gesunkenen Wohnkostenanteil in den letzten Jahren gestützt worden. Bei den Mietern, die bereits seit längerer Zeit in ihrer heutigen Wohnung leben, hat der gesunkene Referenzzinssatz zusammen mit der seit gut vier Jahren beobachtbaren Nullteuerung

zur Folge, dass die Wohnkostenbelastung nicht zunahm. Von dieser Seite gab es somit keine negativen Auswirkungen auf den Privatkonsum. Mobile Haushalte, die ihre Wohnung wechseln (müssen), sind vor allem in den Hotspots von stark steigenden Preisen für Neuvermietungen betroffen. In der Schweiz wird pro Jahr jede sechste Wohnung gewechselt, in stark nachgefragten Orten werden dabei die Mietzinse tendenziell erhöht. Bei dieser Gruppe ist von einer Minderung des Privatkonsums auszugehen. Über alle Einkommensklassen betrachtet dürfte die Situation auf dem Wohnungsmarkt in den letzten Jahren den Konsum nicht geschwächt haben.

**Behauptung: In den Ballungszentren gibt es nur noch überbeuerte Wohnungen.**

**FAKTEN:** Die ständige Wohnbevölkerung hat in den letzten sechs Jahren stark zugenommen, womit auch die Nachfrage nach Wohnraum stark gestiegen ist. Dieser Nachfrageanstieg ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen – die Zuwanderung ist einer davon. Er ist aber auch das Resultat des steigenden Wohnflächenkonsums pro Kopf. Die Qualifikations- und Einkommensstruktur der aktuellen Zuwanderung bewirkt, dass sich die entsprechende Zusatznachfrage auf das mittlere und obere Preissegment des Wohnungsmarktes richtet. In räumlicher Hinsicht steht die Nähe zu den Arbeitsplätzen im Vordergrund, womit sich die in- und ausländische Zusatznachfrage vor allem auf Städte und Agglomerationen konzentriert wie beispielsweise auf die Genferseeregion und auf den Grossraum Zürich.


**Behauptung: Bei Mieterwechseln wird fast immer der Mietzins erhöht.**

**FAKTEN:** Bei Mieterwechseln, von denen im Schnitt pro Jahr etwa jede sechste Mietwohnung betroffen ist, kam es in den Jahren 2010 bis 2012 in knapp weniger als der Hälfte der Fälle zu Mietzinsserhöhungen. Bei fast gleich vielen Fällen blieb die Miete jedoch stabil, und in 10% der Fälle wurde diese sogar gesenkt. ●

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



\*SIMON HUBACHER

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

SCHWEIZ

**WOHNUNGSPOLITISCHER DIALOG AUFGENOMMEN**



Vertreter von Bund, Kantonen und Städten haben einen wohnungspolitischen Dialog aufgenommen. Ziel ist ein Austausch über die Situation der Wohnungsmärkte, insbesondere in gewissen Regionen mit hoher Nachfrage. Die betreffende Arbeitsgruppe diskutiert unter anderem auch, ob und auf welcher Ebene ein zusätzlicher mittel- und längerfristiger wohnungspolitischer Handlungsbedarf besteht. Die Arbeitsgruppe wird bis Ende Jahr dem Bundesrat über erste Ergebnisse der Beratungen und das weitere Vorgehen Bericht erstatten.

**VERNEHMLASSUNG ZUR TEILREVISION RAUMPLANUNGSVERORDNUNG**

Der Bundesrat hat die Vernehmlassung zum Entwurf der revidierten Raumplanungsverordnung eröffnet. Mit dieser Verordnung, den neuen technischen Richtlinien zu den Bauzonen, sowie einer Ergänzung des Leitfadens für die kantonale Richtplanung soll die vom Volk am 3. März 2013 angenommene Revision des Raumplanungsgesetzes umgesetzt werden. Diese drei Instrumente sollen vor allem der Lenkung der Siedlungsentwicklung nach innen dienen. Die Vernehmlassung dauert bis zum 30. November 2013.

**SCHWEIZER BAU- UND BODENDENKMÄLER**

Anlässlich der 20. Europäischen Tage des Denkmals präsentiert das Bundesamt für Kultur eine Publikation mit vom Bund unterstützten Objekten für die Jahre 2008 bis 2011. Während dieser Rahmenperiode erhielten 481 Gebäude und archäologische Massnahmen eine Finanzhilfe von 65,7 Mio. CHF.



Die Museggmuer ist eines der Baudenkmäler. Foto: Luzern Tourismus/AURA Fotoagentur, Emanuel Ammon/AURA

**TOTALREVISION DES BAUPRODUKTE-RECHTS**

Das Bauproduktrecht des Bundes soll an die neue europäische Bauprodukteverordnung angepasst werden. Dies schlägt der Bundesrat mit der Botschaft zur Totalrevision der Schweizer Bundesgesetzgebung über Bauprodukte vor, die er dem Parlament überwiesen hat. Ziel der Totalrevision des Bauproduktrechts ist es, die Vorteile des bilateralen Abkommens mit der EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA) für die Schweiz zu erhalten. Im Jahre 2011 wurden Bauprodukte aus der EU im Wert von 5,3 Mrd. CHF importiert und für 2,4 Mrd. CHF in die EU exportiert. Gemessen am Gesamthandel mit Bauprodukten machte dies bei den Importen rund 90 und bei den Exporten etwa 81% des Handelsvolumens aus.



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

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

Wir machen den Weg frei

**RAIFFEISEN**

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](http://electrolux.ch)



**Die neue Electrolux Swissline.**  
Swissline – hergestellt in der Schweiz



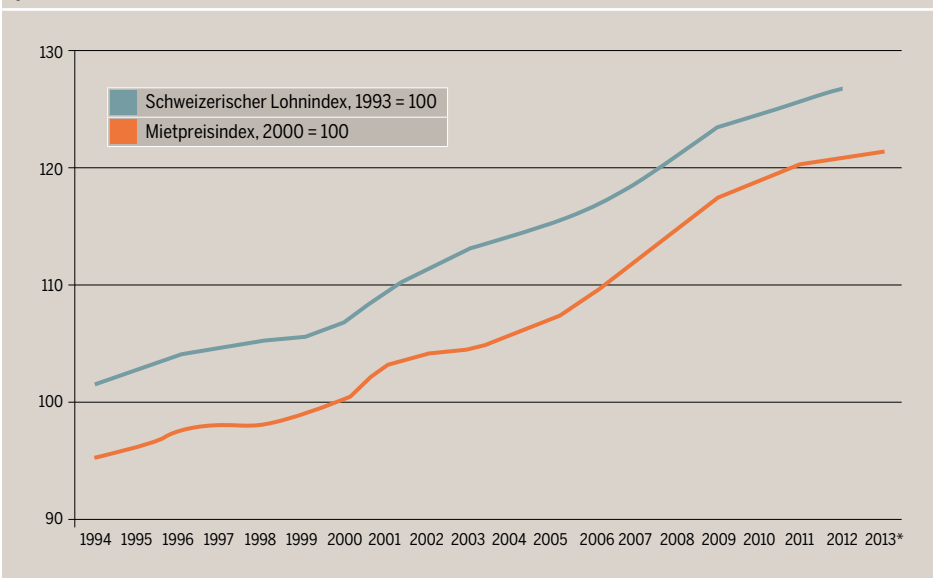
**Electrolux**

# Stabile Verhältnisse

Die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt war in den letzten Jahren gut und wurde neben den stetig sinkenden Zinssätzen auch vom Bevölkerungswachstum und der Abnahme der durchschnittlichen Haushaltsgrösse getrieben. In der Folge hat sich die Produktion erhöht.

## ENTWICKLUNG DER MIETPREISE IN RELATION ZUM LOHN

Quelle: BFS



Die Erwerbseinkommen entwickelten sich weitgehend im Gleichschritt mit den Mieten, zuletzt flachte die Entwicklung der Mieten sogar ab.

### RED. ● ANHALTENDES BEVÖLKERUNGSWACHSTUM.

Im Jahr 2012 reduzierte sich das Bevölkerungswachstum in der Schweiz leicht von 1,1% in den Vorjahren auf 1,0%. Für das laufende Jahr ist ein Bevölkerungsanstieg in der gleichen Grössenordnung wie in den vier Vorjahren zu erwarten. Die Aktivierung der Ventilklauseel dürfte zahlenmässig einen beschränkten Einfluss auf das generelle Bevölkerungswachstum haben. Überdurchschnittliche Bevölkerungszunahmen sind in den nächsten zehn Jahren gemäss den Bevölkerungsszenarien des Bundesamtes für Statistik in den Kantonen Waadt, Freiburg, Aargau und Thurgau zu erwarten.

### LEERWOHNUNGSQUOTE VERÄNDERT SICH KAUM.

Am 1. Juni 2012 standen wie bereits im Vorjahr 0,94% des Gesamtwohnungsbestandes leer, was einer Zahl von knapp 39 000 Wohnungen entspricht. Weniger als 0,5% betrug die Leerwohnungsquote in den Kantonen Genf, Zug und den beiden Basel sowie in der Agglomeration Lausanne, fast 2% hingegen in den Kantonen Solothurn und Jura. Am Stichtag unbewohnt waren knapp 31 000 Mietwohnungen, was in diesem Marktsegment einer Leerstandsquote von et-

was weniger als 1,5% entspricht. Erste kantonale und kommunale Resultate für das laufende Jahr zeigen leichte Zunahmen bei den leerstehenden Wohnungen in den Kantonen Genf, Zürich und Aargau oder in den Städten Zürich und Lausanne, während im Kanton Luzern oder in den Städten Winterthur sowie Bern, Lyss und Grenchen die Entwicklung gegenläufig ist. Insgesamt dürfte die Leerwohnungsquote auch im laufenden Jahr nahe bei den 0,94% der beiden Vorjahre liegen.

**STABILE BESTANDESMIETEN.** Die Mietpreiserhöhungen waren in den Jahren 2006 bis 2012 mit Ausnahme von 2008 jeweils deutlich höher als der Anstieg des Konsumentenpreisindex. Der vom Bundesamt für Wohnungswesen BWO vierteljährlich publizierte hypothekarische Referenzzinssatz hat sich seit seiner Einführung im September 2008 von 3,5% auf zuletzt 2% ermässigt. Deshalb und auch auf-

grund der allgemeinen Teuerungssituation mit vorwiegend negativen Jahres-teuerungsraten kann im laufenden und auch im folgenden Jahr von einer Stabilisierung des Mietpreisindex für Bestandesmieten ausgegangen werden.

**WEITERER ANSTIEG DER ANGEBOTSPREISE.** Seit gut 13 Jahren ist ein mehr oder weniger kontinuierlicher Anstieg der Angebotspreise in allen Wohnungsmarktsegmenten zu beobachten. Dieser dürfte aufgrund der weiterhin tiefen Zinsen noch andauern und im Eigentumsbereich höher als im Mietbereich ausfallen. Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypothekarkrediten hat noch keine erkennbare Trendwende am Hypothekar- und Immobilienmarkt herbeigeführt. Allerdings zeigen gewisse Transaktionsindizes bereits ein gebremstes Preiswachstum oder sogar eine Stabilisierung. ●

Quelle: BWO

ANZEIGE

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso



Energieexperte und Fachjournalist  
Armin Braunwalder

**IN EIGENER SACHE**

**ARMIN BRAUNWALDER VERSTORBEN**

Kurz vor seinem 53. Geburtstag ist Ende August der Energieexperte und Fachjournalist Armin Braunwalder überraschend verstorben. Er war seit Jahren ein regelmässiger Autor von Beiträgen in der «Immobilien». Sein Artikel «Gastrobetrieb mit Sparpotenzial» in der August-Ausgabe sollte sein letzter sein. Der frühere Geschäftsführer der Schweizer Energiestiftung war Urner Kantonspolitiker und Mitinitiant der Alpen-Initiative.

**SCHWEIZ**

**SOLIDE BAUKONJUNKTUR IM 3. QUARTAL**

Der Bauindex kletterte im 3. Quartal um 1,1% auf 140 Punkte. Der Anstieg resultiert aus der Indexkomponente «Tiefbau», die mit einem Plus von 2% gegenüber dem Vorquartal wachsende Umsätze erwarten lässt und die starke Nachfrage nach Infrastrukturausbau reflektiert. Der Hochbauindex stagniert dagegen, und das Bild bleibt zweigeteilt: Einerseits zeigt die Indexkomponente «Wohnungsbau» mit ei-

nem Plus von 1,6% im 3. Quartal in Richtung Wachstum. Bereinigt um Baubewilligungen, deren Rechtskraft aufgrund von Einsprachen im Zusammenhang mit der Zweitwohnungsinitiative fraglich ist, wurden in den letzten 12 Monaten rund 54 000 Wohnungen bewilligt – das sind 6% mehr als im Vorjahr. Zusätzlich waren im 1. Quartal 76 771 im Bau (+2,7%). Andererseits geht das Wachstum im Wohnungsbau wiederholt auf Kosten der Entwicklungen im Wirtschaftsbau. Die Umsätze im Hochbau entwickeln sich daher als Ganzes seit geraumer Zeit zögerlich. Trotz reger Nachfrage limitieren Kapazitätsengpässe in der Bauausführung das Umsatzwachstum.



**UBS IMMOBILIENBLASENINDEX BESTÄTIGT MARKTBERUHIGUNG**

Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index steht aktuell bei 1,20. Die Wahrscheinlichkeit, dass in den kommenden Quartalen eine spekulative Wohnimmobilienblase wächst, hat sich etwas entschärft. Der leichte Indexanstieg um 0,03 Indexpunkte wird erneut durch anhaltende Preissteigerungen bei Wohnimmobilien und die Zunahme der Hypothekarkredite bei stagnierenden Haushaltseinkommen und Konsumentenpreisen getrieben. Die Zahl der Ge-

fahrenregionen blieb im 2. Quartal 2013 unverändert. Neue Preisdaten zeigen, dass sich das Preiswachstum und damit auch das Korrekturrisiko zunehmend zu mittelgrossen Zentren und in die weitere Agglomeration verlagert hat. So zählen die Regionen Locarno, Mutschellen, Zürcher Ober- und Unterland sowie Winterthur neu zu den Monitoringregionen.

**BAUMEISTER FÜR ENTLÖHNUNG VON DEUTSCHKURSEN**

Der Baumeisterverband will den Bauarbeitern für Deutschkurse in der Freizeit eine Lohnentschädigung bezahlen. Sie soll rund 70% eines Grundlohns betragen und nach erfolgreichem Abschluss des Kurses ausbezahlt werden. Finanziert und abgewickelt werden die Zahlungen über den paritätischen Fonds des Bauhauptgewerbes Parifonds Bau. In diesem Sinn befürwortet der Baumeisterverband die Fortführung der Pilotphase des Projektes «Deutsch auf der Baustelle», die vom Bundesamt für Migration und den Gewerkschaften mitgetragen wird.



**SEIT 3 MONATEN UNVERÄNDERTE ANGEBOTSMIETEN**

Gemäss Homegate-Index bleiben die Schweizer Angebotsmieten auch im Ju-

ANZEIGE

**Building, Sicherheit für Ihre Gebäude**

Eine Versicherungslösung mit einer vollständigen, einfachen und flexiblen Deckung

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

Da, wo Sie sind.  **vaudoise**

li 2013 unverändert bei einem Indexstand von 109,8 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten jedoch um 2,14%. Den grössten Anstieg verzeichneten die Angebotsmieten in Luzern (+0,99%), Basel-Land und Basel-Stadt mit je 0,66%. In den Kantonen Zürich und Solothurn sanken die Angebotsmieten im Juli hingegen (-0,36% bzw. -0,09%). Im Vergleich zum Vorjahresmonat verzeichneten die Angebotsmieten jedoch auch in diesen Kantonen einen Anstieg (2,75% bzw. 2,3%). In den Kantonen Waadt und Genf sanken die Angebotsmieten im Juli um rund 0,43%, im Vergleich zum Vorjahresmonat um 0,77%.

### ENTSPANNUNG IM MIETWOHNUNGS- SEKTOR

Der Schweizer Mietwohnungsmarkt hat sich im Jahr 2012 leicht entspannt. Die Lage unterscheidet sich stark nach Region und Marktsegmenten. Dies zeigt eine aktualisierte Untersuchung im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) über die Auswirkungen der Personenfreizügigkeit auf den Wohnungsmarkt. Der Immobilien-Report, den die Professur für Entrepreneurial Risks der ETH Zürich und der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch publizieren, zeigt wiederum: Es bestehen zwar in manchen Regionen der Schweiz Anzeichen einer Immobilienblase. Die Anzahl der als «kritisch» eingestuft Bezirke ist aber innerhalb von sechs Monaten von elf auf drei gesunken. Zu erwarten ist in diesen Bezirken – Bülach,

Baden und Dielsdorf – weiterhin kein verhängnisvoller Crash, sondern vielmehr eine allmähliche Abflachung des Preisanstiegs oder eine Stagnation der Preise.

### SIA SCHLIESST LÜCKE MIT SIA 144

Die neue Ordnung SIA 144 für Ingenieur- und Architekturleistungsofferten regelt als dritte Vergabeordnung des SIA neben dem Wettbewerb und dem Studienauftrag nun auch die am häufigsten zur Anwendung gelangenden leistungsorientierten Beschaffungsformen. Ziel der Ordnung SIA 144 ist es, die Fairness der Vergabeverfahren (Transparenz und Gleichbehandlung der Anbieter) zu gewährleisten, Qualität zu fördern und den wirtschaftlichen Einsatz der öffentlichen Mittel sicherzustellen. Die Vergabeordnungen des SIA gelten subsidiär zum öffentlichen Beschaffungsrecht, das heisst, sie kommen dann zur Anwendung, wenn die Gesetzgebung keine andere zwingende Vorschrift vorsieht. Als sogenannte Vertragsnormen gelten die Vergabeordnungen des SIA nur dann, wenn sie in die Submissionsunterlagen integriert sind.

### ZÜRICH ERGÄNZT INVENTAR

Der Stadtrat Zürich ergänzt die Inventare der Denkmalpflege und der Gartendenkmalpflege um 81 Bauten und 76 Gärten aus der Zeitperiode 1960 bis 1980. Sie sind Zeugen für die Umwandlung der Innenstadt zum Einkaufszentrum, die Verdichtung des Wohnraums in den Aussenquartieren und für die neuen Möglichkeiten der



**ABACUS**  
business software

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software

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

 **ABACUS**  
business software

industriellen Vorfertigung. Unter anderem haben die Geschäftshäuser Globus und Modissa, das Amtshaus am Helvetiaplatz, das Hochhaus Swissôtel in Zürich-Oerlikon und die Badeanlage Katzensee Eingang ins Inventar gefunden.



ANZEIGE



## Weiterbildung auf Hochschulniveau

### Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie)

neu mit zwei Vertiefungsrichtungen: Portfoliomanagement und Valuation

### Zertifikatslehrgänge (CAS)

Immobilienanalyse (neu) | Immobilienbewertung | Immobilienentwicklung | Immobilienmanagement (neu)

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

**FHS St.Gallen**

Hochschule für Angewandte Wissenschaften

## UNTERNEHMUNGEN

### ERFOLGREICHES HALBJAHR FÜR UPC CABLECOM

UPC Cablecom ist zufrieden mit dem Geschäftsverlauf in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres: Die Anzahl Internetkunden wuchs mit 30 900 zusätzlichen Abonnements so schnell wie noch nie unter dem aktuellen Management. Per 30. Juni 2013 zählte Cablecom exakt 2,5 Mio. Abonnements. Gut kommt bei den Kunden die im Januar 2013 lancierte Multimediale Plattform Horizon

an – mehr als 85 000 Kunden nutzen das Gerät bereits. Ebenfalls positiv entwickelte sich der Umsatz von Cablecom: Er stieg im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres auf 305,1 Mio. CHF (+4,1%).

### SCHWIERIGE SITUATION FÜR ORASCOM

Die anhaltenden Unruhen in Ägypten haben sich auf das Halbjahresergebnis der Orascom Development ausgewirkt. Der Umsatz fiel um 10,3% auf 118,3 Mio. CHF während der Verlust von 48,0 Mio. CHF durch ein schwächeres Ergebnis bei Immobilien und Bau, Wechselkurseffekte und Verluste der Andermatt Swiss Alps (ASA) bedingt war. Die Hotelperformance verbesserte sich, und die Gruppe setzte ihren Plan zur Veräusserung nicht-strategischer Aktien fort. Die Konsolidierung der ASA hat die Bilanz der Gruppe gestärkt. Gleichwohl büssten die Aktien seit Jahresbeginn 32% ihres Werts ein. Die Hotels The Chedi Andermatt (89 Zimmer), Rotana in Oman (399 Zimmer) und das Hotel in Makadi (299 Zimmer) werden Ende dieses Jahres planmässig eröffnet.

### INTERSHOP BETEILIGT SICH AN CORESTATE

Die Schweizer Intershop Holding AG beabsichtigt, sich im Rahmen einer Kapitalerhöhung und dem Erwerb von bestehenden Aktien und Partizipations-scheinen mit rund 20 Mio. EUR an der im schweizerischen Zug ansässigen Corestate Capital AG zu betei-

gen. Intershop Holding AG ist die älteste an der SIX Swiss Exchange kotierte Immobilien-Aktiengesellschaft. Im Fokus der Investitionstätigkeit stehen kommerzielle Liegenschaften mit Entwicklungspotenzial. Mit dieser Beteiligung partizipiert Intershop, mit Sitz in Zürich, zukünftig an interessanten Wachstumsopportunitäten im deutschen Immobilienmarkt, auf die sich die Corestate-Gruppe seit Gründung im Jahr 2006 fokussiert hat.

### ZINDEL GRUPPE FEIERT GEBURSTAG



Die in der Bau- und Immobilienbranche tätige Churer Zindel-Gruppe feiert ihr 75-Jahr-Jubiläum. Inzwischen führt Michael Zindel, der Enkel des Firmengründers, das Unternehmen zusammen mit Thomas Mettler, einem Spross der Churer Bauunternehmer-Dynastie Mettler. Die Zindel Gruppe beschäftigt heute 390 Mitarbeiter und vereinigt mehrere Baufirmen unter ihrem Dach. Sie ist laut eigenen Angaben mit einer Lohnsumme von 23 Mio. CHF das grösste Unternehmen in der Bündner Bau- und Immobilienbranche.

### WEITERES HYPOTHEKENWACHSTUM BEI RAIFFEISEN

Trotz der Warnungen der Schweizerischen Nationalbank vor einer Immobilienblase



hat die Raiffeisen-Gruppe im Hypothekengeschäft erneut deutlich zugelegt. Das Hypothekenvolumen der Bankengruppe stieg im ersten Halbjahr um 3,8 Mrd. auf 139,7 Mrd. CHF. Das sind 2,8% mehr als im Vorjahr, wie das Institut bekanntgab. Damit hat Raiffeisen einen Anteil von 16,2% am gesamten Hypothekemarkt in der Schweiz.

### NEUES ELECTROLUX-KUNDENCENTER IN MÄGENWIL

Im Kunden- und Logistikcenter von Electrolux in Mägenwil AG ist im August das neueste Kundencenter mit grosszügigem Kochstudio eröffnet worden. Damit füllt der Haushaltsgerätehersteller eine Lücke in seinem Schweizer Netz.

### MOBIMO ENTWICKELT SICH STABIL WEITER



Der im 1. Halbjahr von der Mobimo erzielte Reingewinn liegt mit 41,4 Mio. CHF über dem Ergebnis der Vorjahresperiode (39,6 Mio. CHF), das ausgewiesene Betriebsergebnis (EBIT) mit 59,4 Mio. CHF leicht unter dem Vorjahr (60,8 Mio. CHF). Die Umsetzung der zahlreichen Bauvorhaben von Mobimo erfolgt planmässig, neue Projekte sind in der Pipeline. Mobimo wird im 2. Halbjahr 2013 und 2014 mehrere hundert neue Wohneinheiten ihren Erstmietern bzw. Stock-

werkeigentümern übergeben – mit entsprechend positiver Wirkung auf Erträge und Gewinn. Die Anlageliegenschaften erfreuen sich einer guten Nachfrage, was sich in der tiefen Leerstandsquote von 4,3% widerspiegelt.

### ZEHNDER KNAPP IN GEWINNZONE

Die im Bereich Raumklima tätige Zehnder-Gruppe hat im ersten Halbjahr 2013 einen leichten Umsatzrückgang verzeichnet. Darunter hat der Gewinn gelitten. Im ersten Semester 2013 sank der Umsatz im Vorjahresvergleich um 3,3% auf 242,1 Mio. EUR. Der EBIT fiel um 70% auf 6,0 Mio. und der Reingewinn (inklusive Minderheiten) wird noch mit 0,1 Mio. ausgewiesen, nach 15,9 Mio. im ersten Halbjahr 2012. Zehnder bezeichnet die Entwicklung im ersten Halbjahr als «enttäuschend». Die Gruppe will in allen Bereichen die Kosten analysieren und nach Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung suchen.

### PSP MIT GEHALTENEM LIEGENSCHAFTENERTRAG

Das Immobilienunternehmen PSP Swiss Property (PSP) hat im 1. Semester 2013 den Liegenschaftsertrag leicht gesteigert. Da der Erfolg aus Immobilienverkäufen aber deutlich tiefer ausgefallen ist, erlitt das Unternehmen auf operativer und Gewinnebene einen Rückschlag. Die Markterwartungen wurden allerdings übertroffen. Für das Gesamtjahr zeigt sich das PSP-Management zuversichtlich. Der im Zuge der Jahreszahlen kommunizierte Ausblick wurde bestätigt.

### ERFOLGREICHES SEMESTER FÜR IMPLLENIA

Implenia war in den ersten sechs Monaten 2013 erfolgreich unterwegs. Die Gruppe kann sowohl bezüglich EBIT der Geschäftsbereiche als auch bezüglich operativem Ergebnis an das bereits sehr gute Niveau der Vorjahresperiode anknüpfen. Dies ist auf gute bis sehr gute Resultate in fast allen Geschäftsbereichen zurückzuführen. Belastet wurde das Ergebnis durch Tunnelling & Civil Engineering aufgrund der wie erwartet auslaufenden Infrastrukturgrossprojekte in der Schweiz, projektbezogenen Verlusten im Mittleren Osten sowie Investitionen in die Akquisition von Infrastrukturprojekten im grenznahen Europa. Die Sparte Bau Schweiz entwickelte sich im 1. Halbjahr robust und bestätigt die in der Vorjahresperiode nachhaltig verbesserte Ertragssituation. Gestützt auf den hohen Auftragsbestand ist Implenia zuversichtlich, das Rekordergebnis des Vorjahres zu übertreffen. Im Rahmen ihres strategischen Schwerpunktes «Health» legt Implenia einen Fokus auf die Realisierung al-

tersgerechter Immobilien. So hat Implenia in Muttenz vom örtlichen Verein für Alterswohnen den Generalunternehmerauftrag über rund 30 Mio. CHF zur Erstellung eines Ersatzneubaus des bestehenden Alters- und Pflegeheims «Zum Park» erhalten. Mit der Grundsteinlegung für das Projekt «Sunnewies» in Islikon fällt der Startschuss zum Bau von sieben mehrgeschossigen Gebäuden, die Implenia bis im Frühjahr 2015 als Totalunternehmerin erstellt. In Genf entsteht mit Implenia als Generalunternehmerin das «Centre Intergénérationnel» – ein innovatives Wohnprojekt für generationenübergreifendes Wohnen.



Im Sunnewies Islikon entsteht Wohnraum für Jung und Alt.

### SOLIDES HALBJAHRESERGEBNIS VON ALLREAL

Mit 55,5 Mio. CHF lag das Unternehmensergebnis exkl-

ANZEIGE

**Schweizer**

Umweltfreundlich und ästhetisch.  
Sonnenenergie-Systeme von  
Schweizer.



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

sive Neubewertungseffekt im 1. Halbjahr 2013 um 11,7% über dem Vergleichswert des Vorjahres. Zum guten operativen Resultat wesentlich beigetragen haben sowohl höhere Mieterträge als auch der tiefere Finanzaufwand. Das Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungseffekt belief sich in der Berichtsperiode auf 59,2 Mio. CHF. In der Berichtsperiode stiegen sowohl die Erträge aus der Vermietung der Renditeliegenschaften und der Liegenschaftenverwaltung als auch das von der Generalunternehmung abgewickelte Projektvolumen. Dies resultierte

in einer Zunahme der Gesamtleistung im 1. Halbjahr 2013 um 26,8% auf 612,4 Mio. CHF. Um die Finanzierung von Eigenprojekten sowie den Erwerb zusätzlicher Geschäfts- und Wohnliegenschaften oder ganzer Liegenschaftensportfolios sowie die Refinanzierung von Verbindlichkeiten zu ermöglichen, gibt die Allreal Holding AG eine festverzinsliche Anleihe über 150 Mio. CHF aus. Bis zur vollständigen Investition der Mittel soll die überschüssige Liquidität zur Rückzahlung von anderem kurzfristig verzinslichem Fremdkapital verwendet werden.

### RENGGLI AG FEIERT 90-JAHR-JUBILÄUM

Die Renggli AG feierte das 90-jährige Firmenjubiläum. Max Renggli führt die Renggli AG heute in der vierten Generation. Seit er die Unternehmung 1991 mit seinem Bruder Beat Renggli übernommen hat, verzehnfachte sich der Mitarbeiterstamm auf rund 200 Personen. Als Minergie-Pionier der ersten Stunde realisierte Renggli 2006 den ersten sechsgeschossigen Minergie-Holzbau der Schweiz. Im letzten Jahr eröffnete die Firma ihr neues Produktionswerk in Schötz, das mit dem neuen Hightech-Maschinenpark zu den leistungsfähigsten seiner Art in Europa gehört.

ezintreten sei, hat das Baukursgericht des Kantons Zürich in seinem Entscheid festgehalten. Die Frist für einen möglichen Weiterzug der Beschwerde ans Verwaltungsgericht dauerte bis Mitte September. Der Baubeginn ist für das letzte Quartal 2013 vorgesehen.

### NEUBAU GEWERBEHAUS STIFTUNG BEHINDERTENWERK ST. JAKOB

Die Stadt plant, der Stiftung Behindertenwerk St. Jakob das Grundstück an der Ecke Heinrich-/Viaduktstrasse für ihr neues Gewerbehaus im Baurecht abzugeben. Die Stiftung hat das Amt für Hochbauten mit der Durchführung eines Gesamtleistungsstudienauftrags beauftragt. Das Team von Caruso St John Architects AG und HRS Real Estate AG ging als Sieger hervor und wurde von der Stiftung mit der Weiterbearbeitung beauftragt. Der Gemeinderat wird voraussichtlich Anfang 2014 darüber befinden.



Bild: Renggli AG, Schötz/Sursee

### PROJEKTE

#### REKURS GEGEN KUNSTHAUSERWEITERUNG ABGEBLITZT

Das Baurekursgericht hat der einzigen Rekurrentin gegen die Baubewilligung für die Erweiterung Kunsthaus Zürich die Legitimation für einen Rekurs abgesprochen. Die Stiftung für Orts- und Landschaftsbildpflege, Archicultura, aus Luzern sei mangels einer erkennbaren räumlichen Beziehung zum Bauvorhaben und mangels Nachweis einer gesamtkantonalen Tätigkeit nicht zur Beschwerde legitimiert, weshalb auf den Rekurs nicht



#### BAUSTART AUF DEM «VIERFELD»-AREAL IN PRATTELN

Nach einer rund zweijährigen Planungsphase haben die Bauarbeiten auf dem Areal «Vierfeld» in Pratteln begonnen. In den nächsten drei Jahren entstehen auf vier Baufeldern insgesamt über 300 Wohnungen, darunter eine Seniorenresidenz mit Alterswohnungen und

ANZEIGE



**Kanalisations- und Strassenwerterhalt**



**Mit uns haben Sie den Schlüssel für eine professionelle und wirtschaftliche Reinigung von Entwässerungsanlagen und Aussenflächen zur Hand.**

**Ihr Partner für**

- Kanalreinigung
- Kanalinspektion
- Kanalsanierung
- Flächenreinigung

Henggart •• Oberglatt •• Schaffhausen •• St. Gallen  
[www.moekah.ch](http://www.moekah.ch) •• 24-Stunden Notfallservice 0848 305 11 11

rund 9000 m<sup>2</sup> Büroflächen. Projektentwicklerin Mettler2Invest und die Investoren Helvetia Versicherungen, Migros-Pensionskasse sowie Mobiliar Asset Management haben Implanet für rund CHF 115 Mio. als Totalunternehmerin mit der Realisierung der Wohn- und Geschäftshausüberbauung beauftragt. Der «Helvetia Tower» wird mit seinen 75 Metern Höhe zum markanten Wahrzeichen des Areals. Der Turm wird in rund drei Jahren Bauzeit realisiert und bietet ab 2016 Platz für 124 attraktive Wohnungen.



#### PERSONEN

### VERSTÄRKUNG FÜR DIE PRIVERA AG



Die Privera AG hat sich auf Stufe Verwaltungsrat verstärkt. Neu nimmt Peter E. Bodmer Einsitz im strategischen Führungsgremium der Privera AG. Peter E. Bodmer verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilien- und Baubranche und wirkte als CEO, Geschäftsleitungsmitglied und Verwaltungsrat für diverse Unternehmen. Heute ist er als selbständiger

Berater tätig. Seine Wahl ist auch ein klares Bekenntnis der Privera zur Region Zürich, in der Peter E. Bodmer verankert ist.

### PATRICK OSWALD VERLÄSST RHOMBUS

Aufgrund struktureller Veränderungen bei Rhombus Partner Immobilien AG wird Patrick Oswald, Leiter Anlagen / Entwicklung / Bewerbungen, die Unternehmung per Ende September 2013 verlassen. Die von ihm betreuten Aufträge werden ab diesem Zeitpunkt durch Benjamin Büecheler, unterstützt durch Patrick Rieffel, betreut.

#### VERANSTALTUNGEN

### AUSWIRKUNGEN DER ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE

Welche Konsequenzen hat die Zweitwohnungsinitiative auf die Gesetzgebung? Wie werden sich die Bautätigkeit und die Nachfrage nach Immobilien in den betroffenen Regionen verändern? Dr. iur. Michael Pflüger beantwortet diese und weitere Fragen rund um die Zweitwohnungsinitiative am Freitag, 27. September 2013 im Fachhochschulzentrum an der Rosenbergstrasse 59 in St.Gallen. Der Anlass ist für alle interessierten Personen kostenlos zugänglich. Anmeldung: [weiterbildung@fhsg.ch](mailto:weiterbildung@fhsg.ch) oder +41 71 226 12 50.

### BERN IM ZEICHEN VON BAU, HOLZ UND ENERGIE

Am 21. November 2013 öffnet die BauHolzEnergie-Messe in Bern ihre Tore. Bei rund 400 Ausstellern kön-

nen sich Besucher während vier Tagen über Energieeffizienz, erneuerbare Energien und modernen Holzbau informieren. Neu werden die Bereiche Küche, Bad, Bade-Welten und Innenausbau ausgestellt. Am Eröffnungstag findet auch das 19. Herbstseminar mit dem Thema «Energiewende realisieren!» statt. Das Kongressprogramm umfasst während den vier Messtagen rund 30 Veranstaltungen.

#### INTERNATIONAL

### WOHNEN AUF ZEIT MIT SERVICE VOLL IM TREND

Das Beratungsinstitut Georg Consulting aus Hamburg hat eine Betriebsbefragung bei über 240 Anbietern von Serviced Apartments durchgeführt. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass sich die regionalen Märkte teils deutlich voneinander unterscheiden. Ursächlich hierfür sind z. B. die jeweilige regionale Wirtschaftsstruktur und damit der Bestand an spezifischen Unternehmen und Branchen als Impulsgeber

für die Nachfrage von Wohnen auf Zeit. Zusammengefasst zeigt sich, dass der Anteil von Übernachtungen in Serviced Apartments in den Banken- und Messestädten mit am höchsten ist. Hier haben sich meist auch Mischkonzepte (Hotels mit integrierten Apartments) etabliert. Mit über 1,3 Mio. Übernachtungen in Serviced Apartments steht die Hauptstadt Berlin an erster Stelle, gefolgt von München mit 986 000 Übernachtungen und Hamburg mit rund 526 000 Übernachtungen.



### BUSSE FÜR UBS

Die US-Börsenaufsicht SEC hat die Schweizer Grossbank UBS mit einer Busse von 49,8 Mio. USD wegen Verstössen gegen Wertpapiervorschriften belegt. Da-

ANZEIGE

**Schweizer**

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



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

bei geht es um die Strukturierung und den Vertrieb von verbrieften Hypothekenkrediten. Anstatt die Vorauszahlung an die verbrieften Hypothekenkredite zu übertragen, habe die Bank die Mittel in voller Höhe behalten und die Investoren über die Kosten zum Erwerb der Kreditausfallversicherungen getäuscht, heisst es in der Begründung. Die UBS erklärte, sie sei froh, dass die Untersuchung endlich abgeschlossen sei. Man gehe davon aus, dass die SEC nun keine weiteren Aktivitäten der UBS im Bereich Kredit-

ausfallversicherungen und Hypothekenkredite mehr unter die Lupe nehmen werde.



**FIRMENNACHRICHTEN?  
FÜHRUNGSWECHSEL?  
PROJEKTE?**

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

**ZU VIEL STAAT  
ERHÖHT SANIERUNGSKOSTEN**

Die von der deutschen Bundesregierung geforderte energetische Sanierung von Wohngebäuden belastet vor allem Haushalte mit unterdurchschnittlichem Einkommen. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsam vom Fraunhofer-Institut für Bauphysik und dem Forschungszentrum Betriebliche Immobilienwirtschaft an der Technischen Universität Darmstadt erstellte Studie. Bis zum Jahr 2050 will die Bundesregierung den Ener-

giebedarf im Gebäudebereich in der Grössenordnung von 80% reduzieren. Die Studie zeigt, dass sich bei Fortführung aktueller Trends in Kombination mit den Leitlinien der Bundesregierung der Primärenergieverbrauch bis 2050 um maximal 64% reduzieren lässt. Insgesamt belaufen sich die volkswirtschaftlichen Kosten für die energetische Gebäudesanierung bis 2050 inflationsbereinigt auf mindestens 1,7 Bio. EUR im technologieoffenen Sanierungsfahrplan. Der technologiegebundene Fahrplan, der beispielsweise den Ein-

ANZEIGE

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

**André Häne** Geschäftsführer  
GOLDINGER Immobilien Treuhand – St. Gallen



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

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

## DIE SUCHE ALS AUFTRAGSQUELLE

satz von erneuerbaren Energien vorschreibt, würde Mehrkosten in Höhe von rund 400 Mrd. EUR verursachen.

### DEUTSCHE WOHNEN WILL KONKURRENT GSW KAUFEN

Der Immobilienkonzern Deutsche Wohnen will den Konkurrenten GSW übernehmen. Dabei wird der Berliner Wohnungskonzern mit 1,75 Mrd. EUR bewertet. Durch den Zusammenschluss entsteht ein Konzern mit rund 150 000 Wohnungen mit einem Gesamtwert von circa 8,5 Mrd. EUR. Die GSW erachtet einen Zusammenschluss mit der Deutschen Wohnen operativ und industriologisch grundsätzlich als sinnvoll und prüft das Angebot.

### WEITERE MILLIARDEN VON FANNIE MAE

Baufinanzierer Fannie Mae überweist nach einem – dank der Erholung an den US-Immobilienmärkten – erfolgreichen 2. Quartal weitere 10,2 Mrd. USD an die Staatskasse. Damit steigt die insgesamt abgeführte Summe auf rund 105 Mrd. USD.



• **Erfolgreiche Akquise braucht überzeugende Werkzeuge. Und effiziente Strategien. Warum nicht den Akquisehebel dort ansetzen, wo die Schlagzahl an Kontakten am grössten ist? Nutzen wir den Suchenden doch als Auftragsquelle.**

Jeder, der aktuell auf der Suche ist, steht zwischen zwei Immobilien. Für die anstehende Veränderung gibt es zahlreiche Motive wie Jobwechsel, Schwangerschaft, Scheidung, Erbschaft, der Wunsch nach einem grossen Garten oder das Bedürfnis, nach Auszug der Kinder zurück in die Stadt zu ziehen. Das bedeutet – natürlich! –, dass jeder Suchende eine Altimmobilie besitzt oder bewohnt, die bei erfolgreicher Suche verkauft oder vermietet werden muss. Eine prima Grundlage für einen

neuen systematischen Akquiseprozess. Wie muss der aussehen, und wo soll er starten? Als Voraussetzung gilt: Der Suchende ist ein Objektlieferant – auch, wenn mein Immobilienangebot nicht passt.

Am besten eignet sich der Besichtigungstermin für einen persönlichen Kontaktaufbau. Und zwar baue ich ein kleines Zeitfenster ein, bevor ich die Immobilie gezeigt habe. Der Grund dafür: Gespräche nach dem Besichtigungstermin können nicht neutral verlaufen. Entweder findet der Interessent die Immobilie doof und assoziiert sein negatives Gefühl direkt mit mir. Oder ihm gefällt die Immobilie, und er fährt grosses Kopfkino, wie die Immobilie passend gemacht werden kann. Passt mein Kleiderschrank an die Wand hinter der Tür? Lässt sich mit einem Durchbruch zwischen Küche und Esszimmer der Traum meiner Frau nach einer offenen Küche erfüllen? Was kostet die Erneuerung der Fenster? Die Zeit vor dem Besichtigungstermin ist also die wertvolle Zeit. Im wahrsten

Sinne des Wortes. Der Beziehungsaufbau muss zwangsläufig erfolgen, bevor die Immobilie gezeigt ist. Und dafür werden systematisch eine Reihe von Fragen gestellt. Zum Beispiel:

1. Wo ziehen Sie aus?
2. Warum ziehen Sie aus?
3. Was haben Sie bisher angeschaut?
4. Was hat Ihnen gut gefallen?
5. Wen kennen Sie, der aktuell auf der Suche ist und / oder seine Immobilie verkaufen möchte?
6. ...

Ob der Suchende selber verkaufen wird, Namen und Kontaktdaten des Vermieters preisgibt oder vielleicht auch selber vermieten will – nun kann der klassische Akquiseprozess starten. Mit dem feinen, kleinen Unterschied, dass die Kundenbeziehung schon besteht und eine saubere Daten- und Informationsbasis vorhanden ist. •

ANZEIGE

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

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

**HIC**  
 HECHT IMMO CONSULT AG

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



# Sinkende Leerstände

Basel-Stadt verzeichnet eine Leerwohnungsquote von 0,3%, ähnlich tief wie andere vergleichbare Schweizer Städte. Doch nicht nur die Wohnungssuche ist schwierig, auch leere Geschäftsräume werden immer seltener. Ein vorübergehendes Phänomen?



Trotz rekordtiefer Leerstände: Auch in Basel braucht es das richtige Konzept und Angebot. Im Bild: Markthalle Basel; die Verkaufsflächen erfahren nach anfänglichem Misserfolg einen «Relaunch».

**CORINA ROELEVELN-MEISTER\*** • .....  
**UNGENÜGENDER NETTOZUWACHS.** Bereits sechs Jahre hält der Rückgang der Leerstandsquote im Kanton Basel-Stadt nun schon an. Die Bevölkerungszahl hat in den vergangenen zwölf Monaten erneut um gut 1000 Personen zugenommen. Bei einer durchschnittlichen Belegung von rund zwei Personen pro Wohnung bedeutet dies 500 mehr besetzte Wohnungen. Die aus Neubau, Abbruch und Umbausaldo resultierende Nettoproduktion von 270 Woh-

nungen im vergangenen Jahr vermochte diese Nachfrage wieder nicht zu stillen. Erst ab 2014 könnte sich dieser Trend ändern, da dann einige grössere Wohnbauprojekte fertiggestellt sein werden.

**MANGEL AN KLEINWOHNUNGEN.** In den letzten Jahren haben sich die Leerstandsquoten bei den verschiedenen Wohnungsgrössen (nach Zimmerzahl) immer mehr angeglichen. Eine erhöhte Nachfrage nach Ein- und Zweizimmerwohnungen

zeichnet sich ab. In diesem Segment ist zwischen 2003 und 2013 die Quote von 2,8% bzw. 1,7% auf 0,5% bzw. 0,4% zurückgegangen. Demografische Trends und gesellschaftliche Veränderungen wie die zunehmende Individualisierung spielen dabei eine Rolle. Verstärkt wird diese Entwicklung durch die Rolle von Basel als Universitätsstadt, die junge Erwachsene als Hauhaltsneugründende anzieht. Die räumliche Verteilung des Leerstandes im Stadtkanton ergibt nur in wenigen Wohnvierteln eine signifikante Abweichung vom Mittelwert. Neubauwohnungen stehen praktisch keine leer. Die Leerstandsdauer ist im Allgemeinen gering; Gut drei Viertel der Wohnungen stehen während höchstens drei Monaten leer.

Trotz Abnahme der Leerwohnungen seit 2003 haben sich die Mietzinse in Basel moderat entwickelt. In der Agglomeration Basel betrug die Mietpreissteigerung seit 2005 9,1% (Kanton Basel-Stadt: 13,9%) und liegt damit unter dem Schweizer Durchschnitt (16,1%) und weit von den Verhältnissen der Agglomerationen Zürich (17,3%) oder Genf (31,8%) entfernt.

**LÖSUNGSANSÄTZE POLARISIEREN.** In einem sind sich die Behörden und der SVIT beider Basel einig: Tiefe Leerwohnungsquoten führen längerfristig tendenziell zu höheren Mietzinsen. Auch kann die Wohnungssuche dann schwieriger werden. Bei möglichen Gegenmassnahmen gehen die Meinungen jedoch auseinander. Gemäss Regierungsrat bilden die Zonenplanrevision und das Wohraumbföderungsgesetz wichtige Grundlagen für die Ausweitung und Differenzierung des Wohnraumangebots. Für Michel Molinari, Präsident SVIT beider Basel, bildet die Leerstandsziffer «Munition für politische Offensiven für ein strengeres Mietrecht und mehr sozialen Wohnungsbau». Seiner Meinung nach wäre die Lösung ganz einfach: «Der steigenden Nachfrage nach urbanem Wohnen ist eine grössere Wohnbautätigkeit entgegenzusetzen – mit attraktiven Rahmenbedingungen für alle interessierten Wohnbauträger.»

**INNERE VERDICHTUNG.** Der SVIT beider Basel unterstützt die Bestrebungen der Stadt zur Erschliessung von ausgewählten Entwicklungsgebieten wie Stadtrandentwick-

lung Ost, Erlenmattquartier, Dreispitz und Hafenaerial. Ein weitaus grösseres Potenzial steckt seiner Meinung nach aber im Bestand und in der inneren Verdichtung. Dafür ist es aber auch unerlässlich, dass die Möglichkeit zur Nachverdichtung im Bestand konsequent gefördert und erleichtert wird. Nur so kann innerhalb des bestehenden Siedlungsgebietes neuer Wohnraum für zusätzliche Einwohner geschaffen werden. Die innere Verdichtung trägt zudem zur Ressourcenschonung bei, indem sie die räumliche Distanz zwischen Wohn- und Arbeitsort reduziert und die bestehende Infrastruktur entlastet.

**RÜCKGANG LEERER GESCHÄFTSFLÄCHEN.** Im Gegensatz zur behördlichen Pflicht zur statistischen Erhebung der Leerwohnungen werden leer stehende Gewer-

beflächen nur in wenigen Regionen der Schweiz systematisch erfasst. Nicht so in Basel, wo der SVIT beider Basel diese Lücke seit bald zwanzig Jahren dank der Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern schliesst. In diesem Jahr zeigt die Erhebung der Leerstände im Geschäftsbereich im Stadtkanton Basel einen Rückgang von Leerstandsflächen um 20,7% auf 117 721 m<sup>2</sup>, im Landkanton um 9,5% auf 188 029 m<sup>2</sup>. In beiden Kantonen zusammen betrug die Abnahme 14,2%. Sie ist im Stadtkanton auf ein verringertes Angebot an Büro-, Lager- und Ladenflächen zurückzuführen. Im Landkanton beruht sie im Wesentlichen auf einem Rückgang der angebotenen Gewerbeflächen.

**NEU UND ATTRAKTIV.** Michel Molinari bewertet diese Entwicklung positiv. Die

Wirtschaft brauche wieder mehr Platz und schaffe neue Arbeitsplätze in der Region Basel. Doch die Abnahme der Leerstände dürfte gemäss Einschätzung von Michel Molinari nicht von Dauer sein. Die verschiedenen Grossprojekte, die derzeit in Planung oder in Realisation sind, werden eine Sogwirkung bis in die Peripherie entfalten. Ältere und strukturschwache Flächen geraten dadurch noch stärker unter Druck als bisher. In diesem Sinne wird der jetzige Rückgang der Leerstände mutmasslich ein vorübergehendes Phänomen sein. ●



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

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

**Neu**

## «Immomig<sup>®</sup> MLS», das Netzwerk nach mass

Entdecken Sie unser innovatives Modul für Immobilienprofis, mit welchem Sie Ihr eigenes Verkaufsnetzwerk aufbauen können. Leisten Sie sich Flexibilität und behalten Sie Ihr Erscheinungsbild sowie Ihre Unabhängigkeit.



- 1) Wählen Sie Ihre Partner selber aus
- 2) Bestimmen Sie Ihre Konditionen
- 3) Bilden Sie Ihre Gruppen

- 4) Teilen Sie Ihre Objekte
- 5) Bearbeiten Sie die angebotenen Objekte



# Wichtige Networking-Plattform

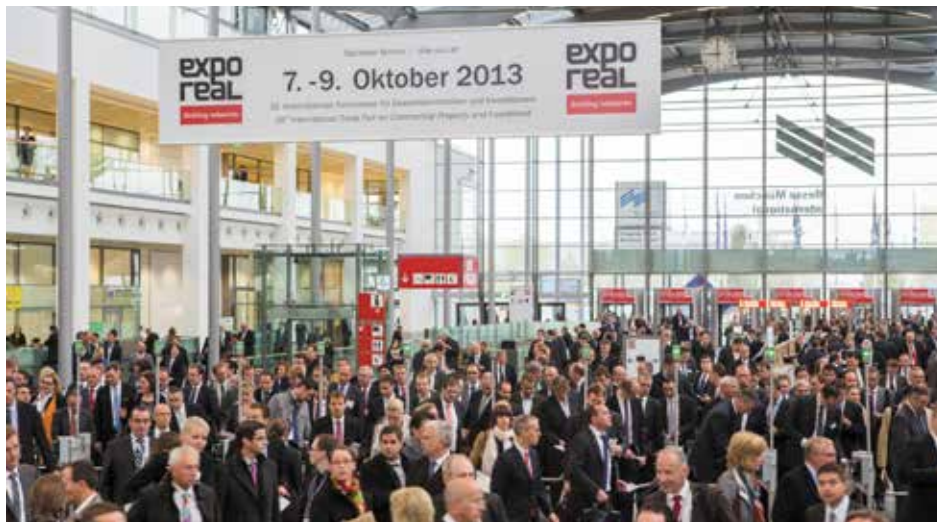
Die Expo Real, 16. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen, präsentiert sich in einem neuen Gewand. Was bleibt, ist die Gelegenheit zu Know-how-Update und regem Informationsaustausch.

RED. ●

**GRÖSSTE MESSE EUROPAS.** Vom 7. bis 9. Oktober 2013 findet auf dem Gelände der Messe München die Expo Real statt. Die grösste Messe für Immobilien und Investitionen in Europa bietet eine ideale Plattform für Networking sowie umfassende Möglichkeiten zur Marktorientierung und -sondierung. Auf 64 000 Quadratmetern präsentieren 1700 Aussteller ihr Angebot rund um Immobilien und Investitionen. Die Teilnehmer der Expo Real bilden die gesamte Wertschöpfungskette ab.

**EXPERTEN LADEN ZUM GESPRÄCH.** Mit aktuellen Branchenthemen befasst sich das Konferenzprogramm. Nach wie vor ist die Finanzierung und damit verbunden die Regulierung ein viel gefragtes Thema. «Schattenbanken im Aufwind? – Neue Finanziere am Markt» und «Rules are for fools – or not? Wie setzt die Immobilienbranche die neuen AIFM-Regelungen um?» sind dabei nur einige der Fragen, die aufgegriffen werden. Alternative Investments wie Pflegeheime und Kliniken rücken ebenfalls zunehmend in den Fokus. Gleiches gilt für Logistik- und Hotelimmobilien, die mittlerweile als vielversprechende Anlagealternative für Immobilieninvestoren gelten.

**ZUKUNFTSGERICHTET.** Nachhaltigkeit bleibt ebenso ein wichtiger inhaltlicher Treiber im Konferenzprogramm. Experten diskutieren im Expo-Real-Forum unter anderem «Energetische Gebäudesanierung im Bestand: Anspruch und Wirklichkeit» und «Was heisst eigentlich nachhaltige Unter-



Wieder lockt die Expo Real mit interessanten Themen und Ausstellern (Foto: Messe München GmbH).

nehmensführung?». Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit wird auch das Thema «Intelligent Urbanization» erneut aufgegriffen. Für den ersten Messetag wird zudem Günther Oettinger, EU-Kommissar für Energie, erwartet. Er wird im Rahmen des Expo-Real-Forums einen Vortrag halten zu «Erneuerbare Energien in Europa: Die Bedeutung für Immobilien, Infrastruktur und Investitionen».

**SOCIAL MEDIA NUTZEN.** Bewusst in den Vordergrund gerückt, sind auch die Social Media Icons. Bereits im letzten Jahr hat die Expo Real ihre Aktivitäten auf Facebook, Twitter, LinkedIn und Co. gestartet. Dieses Jahr werden diese Bemühungen wei-

ter intensiviert. Zentrale Plattform ist dafür der Blog. Hier können seit dem 13. August auch wieder Immobilien- und Investmentprojekte für die diesjährige John-Jacob-Asstor-Competition eingereicht werden. Des Weiteren werden bis zur Messe Beiträge zur Expo Real und zu Branchenthemen von Gastautoren und dem Messteam im Blog veröffentlicht. ●

#### SWISS CIRCLE ZEIGT «DIE SCHWEIZ»

Swiss Circle ist bereits zum 16. Mal in Folge im Ausstellungsraum an der Expo Real präsent und zeigt mit über 30 Ausstellern Schweizer Immobilienunternehmen, Standorte und Dienstleister einem internationalen Publikum. Ob am Stand, an der Swiss Circle Bar oder in der Swiss Circle Lounge, Aussteller erhalten Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen oder neue Bekanntschaften zu knüpfen. Nähere Informationen unter [www.swisscircle.ch](http://www.swisscircle.ch).

ANZEIGE



**Real Estate**  
Software Guide®

**Swiss Edition**  
[www.resg.ch](http://www.resg.ch)

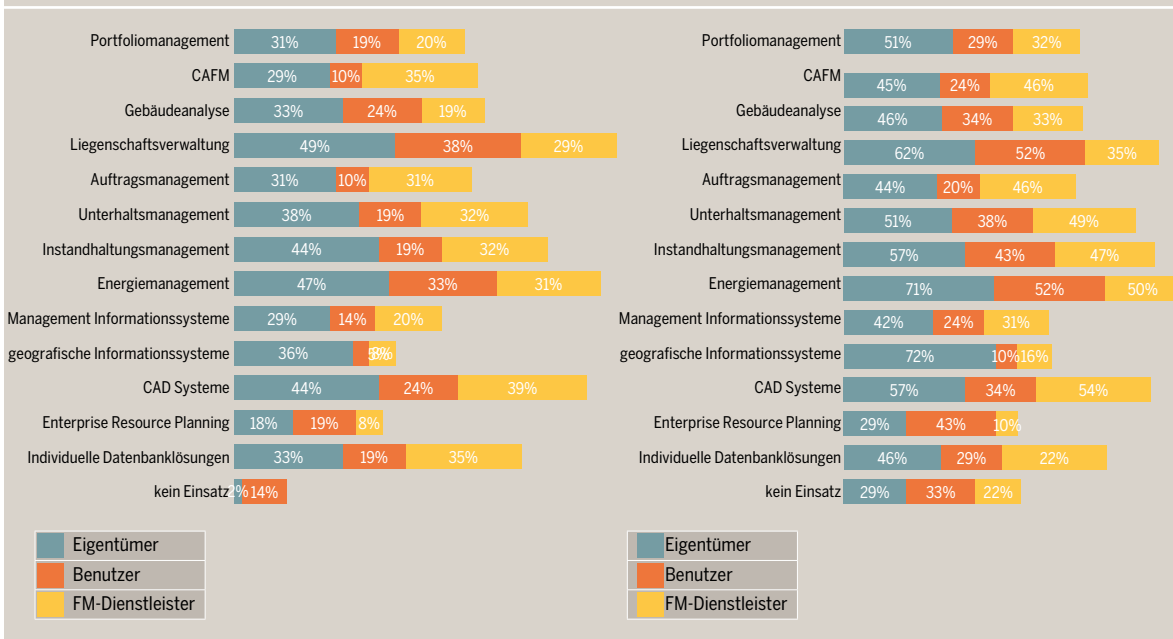
«Hier beginnt die Beschaffung von Software für die Immobilien- und Bauwirtschaft.»

# Aufräumen im IT-Chaos

Wir produzieren weltweit täglich 2.5 Trillionen Byte Daten. 90% des heutigen Datenbestands sind laut IBM erst in den letzten zwei Jahren entstanden. Wie behalten wir Ordnung in diesem Datenschwungel? Wie schaffen wir mit einfachen Instrumenten Mehrwert?

## SOFTWARE-NUTZUNG HEUTE UND MORGEN

«Welche Software setzen Sie heute (links) bzw. künftig (rechts) in Ihrem Unternehmen ein?»



Der Software-Einsatz in der Immobilienwirtschaft nimmt stark zu (Anzahl Unternehmen, die eine bestimmte Software einsetzen in % aller Befragten).

PETER STAUB\* •

**BIG DATA.** Unternehmen müssen mit explodierenden Datenmengen umgehen lernen. Denn neben vielen Chancen birgt die Fülle an Information auch ernste Probleme, die sich keinesfalls von selbst lösen. Die große Herausforderung, vor der insbesondere die Immobilienbranche steht: die richtigen Daten zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle zu analysieren und einzusetzen. Sonst wird aus der Big-Data-Chance schnell das Big-Data-Chaos.

In der diesjährigen Ausgabe des FM Monitors von pom+ wird aufgezeigt, dass hochwertige Daten und eine leistungsfähige IT-Infrastruktur, die den ganz spezifischen Bedürfnissen der Organisation angepasst ist, zentral sind. Wer die Kontrolle behalten und möglichst viel Nutzen aus seinen Daten ziehen will, muss mit Weitsicht handeln und die eigenen IT-Systeme ständig hinterfragen und anpassen. Schlussendlich ist die eigene Wettbewerbsfähigkeit tangiert: Das optimale Zusammenspiel von Kennzahlen, Datenmanagement und IT-Systemen erhöht die Produktivität, verbessert die Leistungsfähigkeit und kann erst noch zu erheblichen Kosteneinsparungen führen. Daten müssen daher systematischer erfasst und deren Qualität

sichergestellt werden, bevor sie in die verschiedenen, aufeinander zugeschnitten IT Tools integriert und für verschiedene Zwecke verwendet werden können.

**IN DER CLOUD ZU BESSEREN DATEN.** Die Datenqualität wird besser werden. Die Entwicklung in den Unternehmen zeigt dies deutlich auf. Generell – so ein wichtiges Resultat des FM Monitors – wird der Einsatz von modernen Technologien dabei eine wichtige Rolle spielen bzw. zahlreiche neue Möglichkeiten eröffnen:

- Clouds sollen in Zukunft allen Beteiligten ermöglichen, sämtliche zu einer Immobilie oder Infrastrukturanlage gehörenden Daten zu nutzen. Bei Clouding handelt es sich um eine ortsunabhängige Speicherung von Daten, auf die mit verschiedenen Tools zugegriffen werden kann.
- Integrierte Informations- und Datenmodelle (Building Information Models) führen zu besseren Objektdaten aus Planung und Bewirtschaftung. Die Prozesse werden durch intelligente Technologien zunehmend automatisiert. Zu diesen gehören unter anderem Smart Devices oder Mobiltelefone, die aufgerüstet werden und sensorgestützte In-

formationsverarbeitung und Kommunikation ermöglichen. Allgemein wird der Gebrauch von Sensoren und Sensornetzwerken ansteigen. Unter einem Sensornetz versteht man Sensorknoten – winzige per Funk kommunizierende Computer –, die in einem Ad-hoc-Netz zusammenarbeiten. Als Beispiel kann hier die Fernauslesung von Verbrauchern genannt werden.

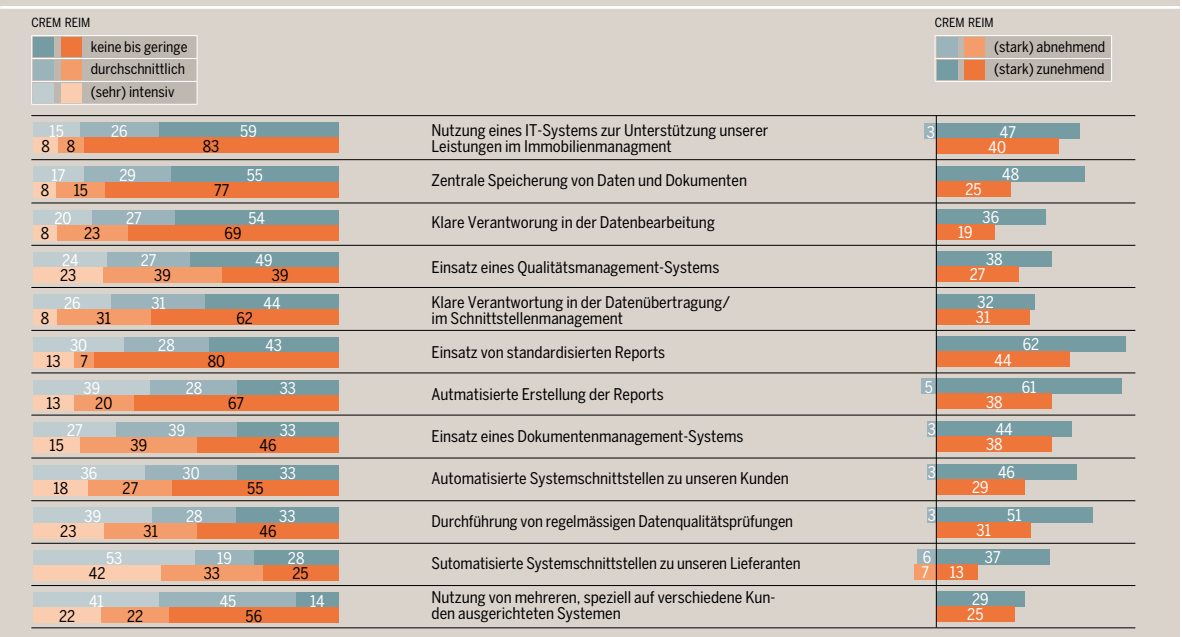
**„Viele Unternehmen stehen vor der Aufgabe, ihre IT-Landschaft auf Leistungsfähigkeit zu trimmen und besser auf ihre Prozesse auszurichten.“**

- Auch der Robotikboom wird das FM Management erreichen. Gefährliche oder monotone Arbeiten werden insbesondere in der Gebäudetechnik immer öfters von Maschinen und Robotern erledigt. Allgemein kann davon ausgegangen werden, dass der verstärkte Einsatz intelligenter Technologie FM-Prozesse automatisieren und industrialisieren wird.



## BEURTEILUNG VON IT-SYSTEMEN UND DATENMANAGEMENT

«Wie beurteilen Sie den Einsatz Ihrer IT-Systeme und den Stand des Datenmanagements?» «Wie werden sich diese in den nächsten 3 Jahren verändern?»



Datenverwaltung, Auswertung und Aufbereitung sind die grossen IT-Themen der Zukunft.

Viele Unternehmen stehen vor der Aufgabe, ihre IT-Landschaft auf Leistungsfähigkeit zu trimmen, auch einige grosse Immobilienbesitzer und -bewirtschafter. Sie müssen ihre IT-Infrastruktur besser auf ihre Prozesse ausrichten. Nachfolgend ein kurzer Einblick in das Vorgehen.

**OHNE GENAU DEFINIERTE FUNKTIONALITÄTEN GEHT NICHTS.** Prozesse bzw. einzelne Prozessschritte im Unternehmen werden entweder manuell ausgeführt oder durch eine oder mehrere Applikationen unterstützt. Die Applikationen liefern dabei die notwendigen Informationen, zum Teil vollständig automatisiert. Genau definierte Software-Funktionalitäten sind hier eine unabdingbare Voraussetzung. Will ein Mitarbeiter z. B. einen spezialisierten Bericht erstellen, braucht er flexible Funktionalitäten, um diesen zu generieren. Will er eine Liegenschaftenschätzung machen, müssen seine Tools dies automatisieren. Ähnliche Funktionalitäten werden dabei zu sogenannten Modulen zusammengefasst, z.B. zum Modul «MIS», das alles beinhaltet, was ein flexibles und schnelles Reporting und die Bildung von Kennzahlen zulässt.

Aufgabe der Module ist es, Daten zu verarbeiten und Informationen aufzuberei-

ten. Die notwendigen Daten werden entweder aus Datenbanken geholt oder vom Benutzer eingegeben. Die Module gehören ihrerseits zu Applikationen, deren Leistungsumfang je nach Umfang sehr verschieden sein kann. Applikationen können dabei nur einen Modul oder eine Vielzahl von Modulen bereitstellen. Typische Beispiele sind dafür die Software SAP, die verschiedenste finanzorientierte Module wie Finanzmanagement (FI), Anlagenmanagement (AA), Controlling (CO) usw. integriert oder immobilienbezogene Tools wie Immopac oder RE-PM, die den Investitionsprozess umfassend unterstützen. Weitere Applikationen wie Stratus oder Qualicasa haben sich auf spezifische Funktionalitäten, wie beispielsweise die Strategische Investitionsplanung (CAPEX) fokussiert und spezialisiert.

**ALLES EINE FRAGE DER OPTIMIERUNG.** Vor diesem Hintergrund sind bei der Definition der IT-Landschaft zwei Fragen zu beantworten:

- Inhalt: Welche Funktionen bzw. welche Module werden für eine optimale Prozessunterstützung benötigt? Welche Informationen müssen die Berichte beinhalten? Welche Daten sind vorhanden, welche müssen erst beschafft werden?

- Umfang: Welche Applikationen sind für die Module erforderlich? Welche Applikationen sind am besten geeignet, um diese abzudecken? Wie werden diese am besten zusammengeführt, ohne dass zu viele Schnittstellen entstehen? Wie werden Redundanzen am wirksamsten vermieden?

Die Gestaltung der IT-Landschaft ist also ein komplexer, höchst spezifischer Prozess, bei dem schlussendlich alles eine Optimierungsfrage ist: Will man maximale Funktionalität oder maximale Benutzerzufriedenheit? Bevorzugt man ein Minimum an Schnittstellen oder entscheidet sich für redundante Datenhaltung? Jedes Unternehmen, das seine IT-Systeme auf Leistungsfähigkeit trimmen will, muss sich mit diesen Fragestellungen im Detail auseinandersetzen, Vor- und Nachteile abwägen. Nur dann wird aus dem Big-Data-Chaos eine Chance, die interessante neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet. ●



**\*DR. PETER STAUB**  
Der Autor ist Geschäftsführer,  
pom+Consulting AG.

# Fachleute gesucht

Die deutsche Immobilienwirtschaft sucht Personal. Jedes zweite durch die «Immobilien Zeitung» befragte Unternehmen will bis zum Frühjahr 2014 neue Mitarbeiter einstellen. Davon profitieren nicht nur Berufserfahrene, sondern auch Berufseinsteiger.

RED. ●

## IMMOBILIENSEKTOR ALS WIRTSCHAFTSMOTOR.

Die Konjunktur in Deutschland nimmt Fahrt auf. Dementsprechend fällt der Zukunftsausblick der Personalverantwortlichen für die Immobilienbranche heuer deutlich optimistischer aus als noch im Vorjahr. Jeder zweite Befragte prognostiziert der Branche einen Personalaufbau bis zum Frühjahr 2014, wie eine aktuelle Umfrage der «Immobilien Zeitung» zeigt, deren Ergebnisse nun im IZ-Karrierefürer 2013/14\* vorgelegt wurden. Im vergangenen Jahr hatten nur 37% der Personalverantwortlichen die Branche als Jobmotor gesehen. Zu ihrem eigenen Unternehmen befragt, bleiben die Aussagen unverändert: Jedes zweite Immobilienunternehmen (57%) will auch in diesem Jahr zusätzliche Mitarbeiter einstellen. Die «Immobilien Zeitung» befragte insgesamt 134 Unternehmen der Immobilienwirtschaft.

» Die Arbeitgeber der Immobilienbranche zahlen Berufseinsteigern durchschnittlich 35 200 EUR.«

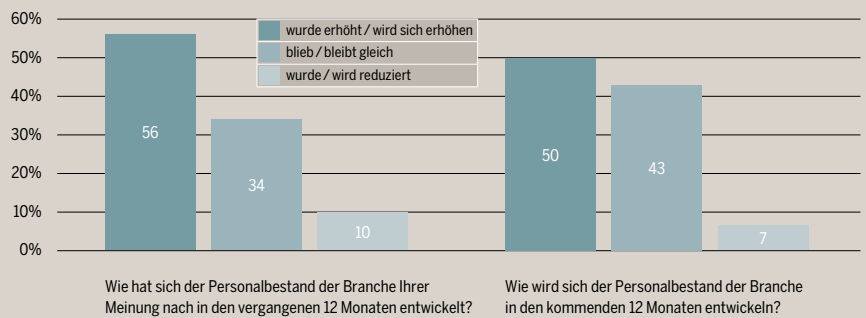
Die optimistische Einschätzung des Stellenmarktes in der Immobilienbranche ist kein Strohfeuer. Auch schon in den vergangenen Jahren hatten viele Unternehmen einen weiteren Personalausbau in ihren Unternehmen prognostiziert. 2012 waren es 48% und im Jahr davor sogar 55% der Befragten. Nur wenige der teilnehmenden Unternehmen, insgesamt 7%, planen bis zum Frühjahr 2014 einen Personalabbau. Dies wollen sie zu gleichen Anteilen durch natürliche Fluktuation, Entlassungen und das Ausscheiden durch befristete Verträge erreichen. Landesweit wechseln jährlich rund 5% der rund 40 Mio. Arbeitnehmer ihre Stelle.

**AUSBAU IM EIGENEN UNTERNEHMEN.** Die Arbeitsmarktprognosen der befragten Unternehmen unterscheiden sich nach Tätigkeitsfeld. Vor allem Firmen aus dem



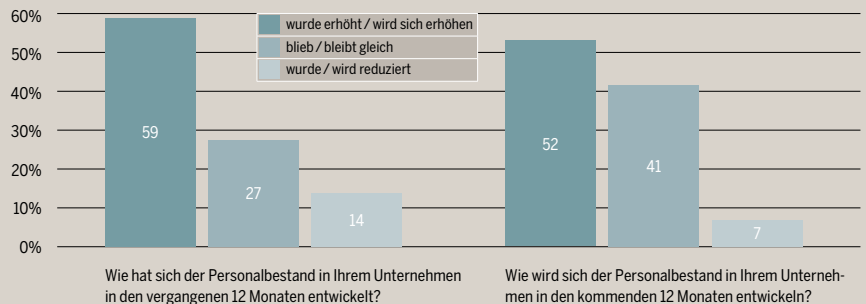
### PERSONALBEDARF

«Der Personalbestand der Branche...»



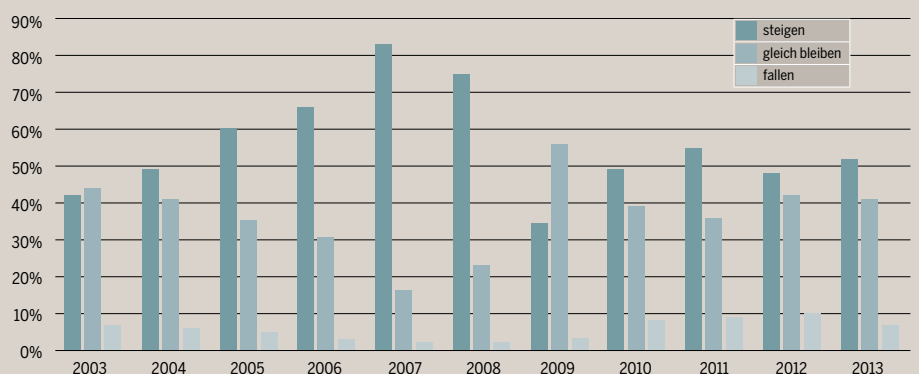
### PERSONALBESTAND

«Der Personalbestand im eigenen Unternehmen...»



### PERSONALBESTAND

«Der Personalbestand im eigenen Unternehmen wird in den nächsten 12 Monaten...»



Segment Facility Management / Gebäudetechnik erwarten, wie auch schon im Vorjahr, einen Personalausbau (72%). Überdurchschnittlich häufig sehen auch Unternehmen aus den Segmenten Entwicklung (Bauträger und Projektentwickler; 57%), Immobilienvermittlung (68%) und Immobiliendienstleistung (Unternehmensberater, Marktforscher und Gutachter; 55%) einen branchenweiten Personalaufbau bis zum Frühjahr 2014 vorher.

Und sind das auch die Unternehmen, die für das eigene Unternehmen Personal suchen? Die Antwort lautet Ja. Vor allem die Facility-Management- und Gebäudetechnikunternehmen wollen Personal ausbauen (75%). Aber auch die Unternehmen der anderen Segmente su-

chen Mitarbeiter: Entwicklung (50%), Immobilienvermittlung (68%) und Immobiliendienstleistung (70%).

**ZUVERSICHTLICHE ABSOLVENTEN.** Die Studenten schauen zuversichtlich ihrem Studienende entgegen. Knapp ein Drittel von ihnen schätzt die Chancen auf einen direkten Berufseinstieg nach Abschluss des Studiums als sehr gut ein, jeder zweite als gut. Befragt wurden 524 Studenten, die für ein Vollzeitstudium oder ein duales Studium eingeschrieben sind. Insgesamt beteiligten sich an der Umfrage im Rahmen der Joboffensive 622 Studenten.

Auch die knapp hundert Studenten, die neben dem Beruf ein Studium absolvieren, fürchten keine bösen Überras-

schungen, sondern rechnen mit einem Karriere- und Gehaltssprung. 82% gehen davon aus, dass sich ihr Studium positiv auf ihre Position im Unternehmen auswirken wird. 85% von ihnen erwarten eine Gehaltserhöhung innerhalb der nächsten zwei Jahre. ●

**IZ-KARRIEREFÜHRER 2013/14  
FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT**



Der Leitfaden für Young Professionals, Berufseinsteiger, Studenten und Studieninteressenten.  
516 Seiten, Paperback, 29 Euro.  
Bestellbar über: [www.IZ-Shop.de](http://www.IZ-Shop.de)

ANZEIGE

*Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



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

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

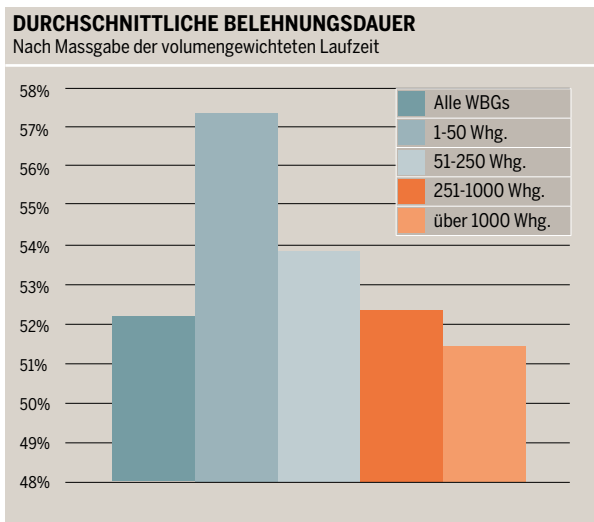
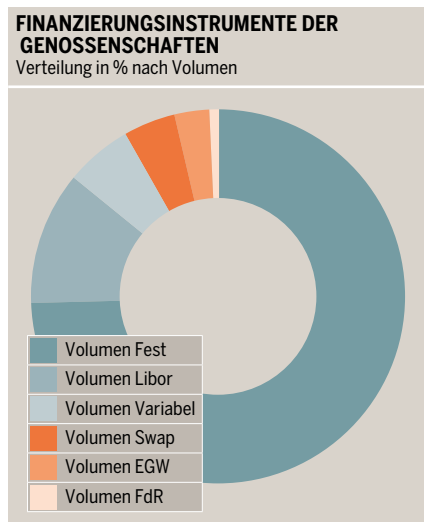
eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg



AEG Mignon Modell 4, 1924. Zu dieser Maschine trug Ihr Sekretär baumwollene Ellbogenschoner – tippte wohl etwas länger am Mieterspiegel – war aber sehr zuverlässig! Heute dürfen Sie sich auf unsere moderne Software verlassen, auch ohne Textilvorschriften. Versprochen.

# Brachliegendes Potenzial

Eine Studie zeigt, dass gemeinnützige Wohnbaugenossenschaften hinsichtlich Zinsbelastung und Zinsänderungsrisiko Optimierungspotenzial haben. Die Einsparungen könnten bis zu 19% betragen.



SEBASTIAN ANGST\*

**170 000 GENOSSENSCHAFTSWOHNUNGEN.** In der Schweiz gibt es rund 1500 Wohnbaugenossenschaften, die das Ziel verfolgen, ihren Genossenschaftern und Mietern kostengünstigen Wohnraum zur Verfügung zu stellen. Insgesamt besitzen und verwalten solche Genossenschaften knapp 170 000 Wohnungen in der gesamten Schweiz.

Wohnbaugenossenschaften werden zum grossen Teil durch ehrenamtliche Vorstände geführt, die dabei ein sehr breites Spektrum an Aufgaben zu bewältigen haben. Ein wichtiger Aspekt, nebst der Vermietung und Instandhaltung der Liegenschaften, ist die Finanzierung des gesamten Bestandes. Wie gut und mit

**BEISPIEL EINER WOHNBAUGENOSSENSCHAFT**

Die Wohnbaugenossenschaft mit rund 200 Wohnungen und einem Hypothekenvolumen von 20 Mio. CHF konnte ihre jährlichen Zinskosten von 500 000 CHF um 170 000 CHF bzw. 34% reduzieren. Gleichzeitig wurde die Zinsabsicherungsdauer von kurzen 4,5 Jahren, welche ein relativ hohes Zinsänderungsrisiko darstellte, auf 30 Jahre verlängert. Ebenfalls wurden Amortisationsverpflichtungen neu verhandelt, sodass die Genossenschaft jährlich um 29% tiefere Raten zurückzahlen muss. Trotz des festen Zinssatzes besteht die Möglichkeit, flexibel ergänzende Amortisationen zu tätigen, ohne dabei eine Margenpenalty-Zahlung leisten zu müssen. Entscheidend bei einer derart langen Zinsbindung ist die maximale Flexibilität, damit auch weiterhin die gewünschten Freiheiten, unter anderem in Bezug auf den Kreditgeber, gewährleistet sind. Nebst den genannten Verbesserungen hat sich durch den Einsatz einer Libor-Hypothek in Kombination mit einer Zinsabsicherung auch der Bewirtschaftungsaufwand stark verringert und die Transparenz bei der Fixierung der Zinsen deutlich erhöht. Der Vorstand wird somit entlastet und die Genossenschaft hat klare Zahlen, mit welchen sie über die nächsten Jahre kalkulieren kann.

welchen Methoden dies in der Praxis umgesetzt wird, wurde im Rahmen einer Studie erhoben. Dabei wurden knapp 200 Wohnbaugenossenschaften in der ganzen Deutschschweiz mit über 17 000 Wohnungen und einem Hypothekenvolumen von 1,8 Mrd. CHF nach ihren bestehenden Finanzierungen befragt.

**ZINSKOSTEN REDUZIEREN.** Die zu tragende Zinslast wird grundsätzlich durch zwei Faktoren getrieben. Zum einen spielt das aktuelle Zinsniveau eine grosse Rolle. Hier befinden sich kurz- wie auch langfristige Zinsen historisch gesehen auf sehr tiefem Niveau. Dies eröffnet gemeinnützigen Wohnbauträgern Chancen zur langfristigen und tiefen Fixierung der Zinkosten, welche in etwa einen Viertel der gesamten Kosten ausmachen. Zusätzlich spielt die verhandelte Bankmarge eine wichtige Rolle. Diese ist im Zuge der aktuellen Regulierungsmassnahmen, namentlich der Einführung von Basel III und dem antizyklischen Kapitalpuffer, stark angestiegen. Die Ergebnisse der Studie zeigen jedoch, dass Wohnbaugenossenschaften auch schon vor der Einführung durchschnittlich hohe Margen bezahlt haben.

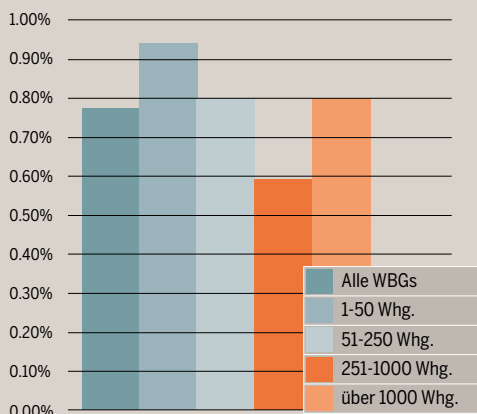
Speziell die kleineren Wohnbaugenossenschaften – solche mit weniger als 51 Wohnungen – mussten nebst den Absicherungskosten hohe Marge an die Kreditgeber abliefern. Dies ist bei einer Belehnung der teilnehmenden Genossenschaften von nur knapp über 50% erstaunlich. Geht man beispielsweise

von einer durchschnittlichen Marge von 0,70% aus, lassen sich in Kombination mit transparenten Zinsabsicherungsinstrumenten (z. B. Zinsswaps) alleine in der Stichprobe über die nächsten zehn Jahre im Durchschnitt rund 10 Mio. CHF an Zinskosten sparen. Bei gewissen Wohnbaugenossenschaften bedeutet dies pro Wohnung und Jahr eine Einsparung von bis zu 3930 CHF bzw. 19%.

**ZINSRISIKEN MINIMIEREN.** Ein weiterer Aspekt bei der Bewirtschaftung der Hypotheken ist das Zinsrisiko, das über die gewichtete durchschnittliche Absicherungsdauer aller Hypotheken gemessen wird. Diese gewichtete Restlaufzeit dient als Indikator, über welche Frist die Genossenschaft keinem Refinanzierungsrisiko ausgesetzt ist. Die nachhaltige und langfristige Ausrichtung der gemeinnützigen Wohnbauträger suggeriert, dass die Finanzierung dementsprechend auch langfristig ausgerichtet werden sollte. Die Untersuchung zeigt aber, dass die Wohnbaugenossenschaften im Durchschnitt eine gewichtete Restlaufzeit von nur wenig mehr als drei Jahren haben. Keine der vier untersuchten Gruppen sichert ihre Zinsen momentan länger als dreieinhalb Jahre ab. Die Gruppe der grössten Wohnbauträger, mit einem Wohnungsbestand von über 1000 Wohnungen, hat dabei die kürzeste Restlaufzeit von knapp zweieinhalb Jahren. Nebst dem Einflussfaktor eines in den letzten Jahren stetig sinkenden Zinsniveaus, das Libor-Hypotheken mit kur-

## BANKMARGE DER GENOSSENSCHAFTEN

Zuschlag in Prozentpunkten



zer Zinsbindung attraktiv machte, könnte der Fakt eine Rolle spielen, dass die wenigsten Genossenschaften über geeignete Risikoindikatoren in Bezug auf ihr Hy-

pothekarportfolio verfügen. Hier besteht Optimierungspotenzial, damit in Zukunft die Vorteile der Wohnbaugenossenschaften, wie zum Beispiel vergünstigtes Baurecht durch Gemeinden und Kantone, nicht durch unnötig hohe Zinskosten verspielt wird.

**VERSCHIEDENE FINANZIERUNGSMITTEL.** Den Wohnbaugenossenschaften bietet sich neben den traditionellen Finanzierungsinstrumenten wie Bank- und Versicherungshypothesen eine Auswahl hilfreicher Vehikel. Der Bund investiert über den «Fonds de Roulement» Mittel, die vor allem jüngere Genossenschaften brauchen können, um Finanzierungslücken zu schliessen. Des Weiteren bürgt der Bund für die Anleihen der Emissionszentrale EGW, die seit der Gründung bereits 64 Emissionen mit einem Gesamtvolumen von 4,59 Mrd. CHF platziert hat. Die dabei aufgenommenen Gelder werden den

Genossenschaften zu sehr günstigen Konditionen weitergegeben. Insgesamt bietet sich eine strategisch ausgerichtete Durchmischung aller verfügbarer Instrumente an, die auf die Bedürfnisse der Genossenschaft ausgerichtet ist. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass bis anhin dieser Mix mehrheitlich aus eher nachteiligen Festhypotheken besteht. Zinsabsicherungsinstrumente (Zinsswaps), Fonds de Roulement und auch EGW werden hierbei eher als vorsichtige Beimischung verwendet. In jedem Fall ist aber entscheidend, dass die Vorstandsmitglieder über die notwendigen Grundlageinformationen verfügen, um aus den erhältlichen Komponenten die passendsten auszuwählen. ●



**\*SEBASTIAN ANGST**

Der Autor ist Managing Director bei der proressource – Finanzierungsoptima in Zürich.

ANZEIGE



**Deltavista**

## MIETER-CHECK®: Mietzinsausfälle vermeiden Mehr Sicherheit bei Vermietung von Immobilien

Verlassen Sie sich nicht alleine auf selbsteingebrachte Betriebsauskünfte, denn diese vermitteln ein unvollständiges Bild und täuschen eine falsche Sicherheit vor. Der speziell für die Immobilienbranche entwickelte **MIETER-CHECK®** unterstützt Ihre Mieterauswahl mit wertvollen Zusatzinformationen:

- Verknüpftes Personen- und Firmenverzeichnis
- Grösster Bonitätsdaten- und Betriebsauskunftspool
- Umfassende Schuldner- und Umzugshistorie
- Bonitätsdaten über Mieter auch aus dem Ausland

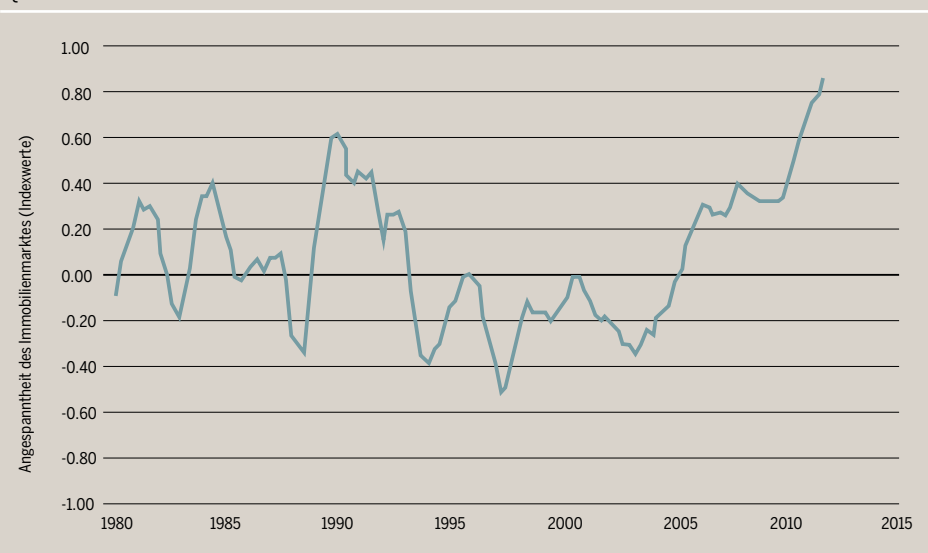
**Validierte Mieterangaben effizient und zeitsparend**

# Immobilienbewertung in angespan

Das Bevölkerungswachstum ist auf einem 50-Jahre-Hoch, die Bauinvestitionen grösser als im letzten Immobilienboom und die Zinsen auf einem Jahrhunderttief. Dies führt zwar nicht zwingend zu einer Blase, aber dennoch zu starken Spannungen auf dem Immobilienmarkt.

## ABWEICHUNG DES IMMOBILIENMARKTES VOM LANGFRISTIGEN GLEICHGEWICHT

Quelle: IAZI AG



Seit 2005 hat sich der Schweizer Immobilienmarkt so weit vom Gleichgewicht entfernt wie noch nie.

ALAIN CHANEY\*

**GELDSCHWEMME.** Zurzeit werden die Märkte von den Zentralbanken weltweit mit billigem Geld überschwemmt, die Zinsen befinden sich auf einem Jahrhunderttief und die Bevölkerung der Schweiz wächst so stark, wie zuletzt Anfangs der 1960er-Jahre. Gleichzeitig wird soviel Beton verbaut, wie zum Höhepunkt der letzten Immobilienblase. Diese Faktoren beeinflussen den Immobilienmarkt stark und führen zu deutlich erkennbaren Spannungen; auch auf dem Bewertungsmarkt. Doch wie sehen die Zusammenhänge und Wirkungsmechanismen genau aus, und was sind die Auswirkungen?

Um die Wirkungsmechanismen und den Einfluss auf die Bewertungen zu erläutern, drängt sich eine Zerlegung des Immobilienmarktes in vier Teilmärkte auf. Auf dem Mietmarkt bestimmen die Nachfrage und das Angebot an Fläche die Marktmieten. Diese Information wird vom Bewertungsmarkt übernommen und – z. B. im Rahmen einer DCF-Bewertung – durch geeignete Kapitalisierung in den Marktwert transformiert. Der Bausektor übernimmt diese Informationen, indem er sein Neubauvolumen am Marktwert der Liegenschaften orientiert. Gelangt durch Neubau gleich viel Fläche frisch auf den Mietmarkt, wie auf dem vierten Teilmarkt (Bestandesanpassungen) durch Rückbau oder Katas-

trophien vernichtet wurde, bleibt die angebotene Fläche unverändert, womit der Immobilienmarkt im Gleichgewicht wäre. Wird mehr gebaut, erhöht sich das Angebot an Mietfläche, was die Mieten reduziert. Wandern aber jedes Jahr netto 80 000 Personen in die Schweiz ein, oder erhöht sich der Wohlstand der ansässigen Bevölkerung, dann überlagern diese Effekte die Angebotsausweitung. Im Ergebnis erhöhen sich die Mieten, was via Bewerbermarkt zu höheren Preisen und schlussendlich im Bausektor zu mehr Neubau führt, bis der Markt wieder im Gleichgewicht ist. Ähnlich verhält es sich bei einer Zinsreduktion. Je tiefer die Zinsen, umso höher der heutige Gegenwart (der sogenannte Barwert) von in der Zukunft anfallenden Cashflows. Für die gleichen Mieten sind Investoren bereit, mehr zu bezahlen, was via Bewerbermarkt zu höheren Marktwerten führt. Dies kurbelt die Neubauproduktion an und weitet das Angebot an Mietfläche aus, was das Wachstum der Immobilienpreise dämpft, bis der Markt erneut im Gleichgewicht ist.

**ZINSPOLITIK DER SNB DRÜCKT PREISE.** Neben dem BIP, das als wichtige Nachfragekomponente sowohl die Einwohnerzahl als auch deren Wohlstand beinhaltet, und den Zinsen üben weitere makroökonomische Faktoren einen starken Einfluss auf

den Immobilienmarkt aus. So führt eine höhere Inflation beispielsweise zu steigenden Mieten, gleichzeitig aber auch zu höheren Kapsätzen und zu einer Verteuerung der Bauinvestitionen. Bei einer Ausweitung der Geldmenge, wie man sie in den letzten Jahren beobachten konnte, fliesst auch ein Teil des Geldes in Immobilien, womit der Immobilienmarkt umkämpfter wird. Dadurch sinken die erzielbaren Risikoprämien von Immobilieninvestments, was schlussendlich einer Kompression der Kapsätze gleichkommt.

Die Immobilierteilmärkte sind also stark untereinander wie auch mit dem makroökonomischen Umfeld verknüpft. Dieses Zusammenspiel wird zudem langfristig von vier Gleichgewichtsbeziehungen geprägt: Neben dem oben skizzierten Immobilienmarkt-Gleichgewicht beeinflussen auch die Fisher-Regel, die Geldmengennachfrage und die Immobilien-Excess>Returns das Zusammenspiel der für den Immobilienmarkt bedeutenden Faktoren (Marktmieten, Kapsätze, Bauinvestitionen, BIP, Zinsen, Inflation und Geldmenge). Im Weiteren existieren verschiedene Feedback-Mechanismen zwischen diesen Faktoren, woraus komplexe Kurzfrisdynamiken resultieren.

Diese Zusammenhänge sind von zentraler Bedeutung, weil die Nationalbank beispielsweise versucht, die Inflation mit Zinsanpassungen zu steuern. Höhere Zinsen dämpfen das BIP-Wachstum und damit die Inflation, erhöhen gleichzeitig aber auch die Kapsätze auf dem Bewertungsmarkt. Das durch die Zinserhöhung gedämpfte BIP-Wachstum wiederum wird die Nachfrage auf dem Mietermarkt dämpfen und damit zusammen mit der reduzierten Inflation zu tieferen Wachstumsraten der Mieten führen. Höhere Kapsätze und tiefere Mieten setzen im Bewertungsmarkt die Preise unter Druck und reduzieren damit auch die Bauinvestitionen. Dadurch werden Rückkopplungseffekte auf die Volkswirtschaft ausgelöst, weil tiefere Bauinvestitionen, höhere Kapsätze und eine Reduktion der Marktmieten wiederum das BIP und die Inflation bremsen. Werden diese Zusam-

### KONGRESSINFO

Der 6. Schweizer Immobilien-Kongress behandelt das Fokusthema «Tiefzinsphase». Info unter [www.iazi.ch](http://www.iazi.ch)



# ntem Umfeld

menhänge nicht ausreichend berücksichtigt, kann eine (zu) starke Zinserhöhung im Endeffekt zu einer gravierenden Rezession und einer Immobilienkrise führen, wie dies kürzlich in den USA oder in den 1990er-Jahren auch in der Schweiz der Fall war.

**FAZIT.** Eingangs wurde aufgezeigt, dass verschiedene für den Immobilienmarkt wichtige Faktoren zurzeit extreme Werte einnehmen. Durch ein besseres Verständnis der Gleichgewichtsbeziehungen und des Zusammenspiels zwischen dem makroökonomischen Umfeld und den unterschiedlichen Immobiliemärkten kann die heutige Situation besser eingeschätzt werden, unterschiedliche Szenarien simuliert und daraus die richtigen Massnahmen abgeleitet werden. Die aktuelle Situation mit grösseren

Abweichungen von den Gleichgewichten und die Kurzfristedynamik beeinflussen nicht zuletzt auch die Zukunft. Weil Renditeliegenschaften meist mit DCF bewertet werden und diese Methodik von der Erwartungshaltung über die Zukunft geprägt ist, wird dadurch auch der heutige Bewertungsmarkt stark beeinflusst. Dies führt zwar nicht zwingend zu einer Blase, aber dennoch zu starken Spannungen auf dem Bewertungsmarkt und als Folge davon auch auf den anderen Teilmärkten.



**\*ALAIN CHANEY**

Der Autor ist als Mitglied der Geschäftsleitung bei der IAZI AG verantwortlich für den Bereich Bewertung & Portfolio Management.

● VERANSTALTUNGSINFO

## 6. SCHWEIZER IMMOBILIEN-KONGRESS



Am 12. November 2013 findet in Bern der 6. Schweizer Immobilien-Kongress statt. SVIT-Mitglieder erhalten einen Buchungsrabatt.

● Die IAZI AG organisiert am 12. November 2013 zum sechsten Mal den Schweizer Immobilien-Kongress mit hochkarätigen Referenten.

Zum Kongress werden rund 300 Teilnehmer aus der Finanz- und Immo-

bilienbranche erwartet. Dank der Medienpartnerschaft mit der Immobilienbranche erhalten SVIT-Mitglieder einen Buchungsrabatt: Sie zahlen 695 CHF statt 770 CHF. Voraussetzung ist, dass sie sich über die Geschäftsstelle des SVIT anmelden: info@svit.ch. ●



SCHWEIZER IMMOBILIEN-KONGRESS 2013

FACTS & FIGURES

## SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT

FOKUS

### TIEFZINSPHASE

u<sup>b</sup>

UNIVERSITÄT BERN

BELLEVUE PALACE BERN

**JETZT anmelden**  
WWW.IAZI.CH

Dienstag, 12. November 2013

Hotel Bellevue Palace, Bern

Seien Sie am sechsten Schweizer Immobilien-Kongress in Bern dabei. IAZI organisiert die eintägige Veranstaltung mit dem Fokusthema «Tiefzinsphase ohne Ende?». Erleben Sie interessante Referenten und spannende Erkenntnisse. Online-Anmeldung und Informationen: [www.iazi.ch/kongress](http://www.iazi.ch/kongress), 043 501 06 00 oder [event@iazi.ch](mailto:event@iazi.ch)



Dr. Heiner Geißler



Prof. Dr. Beat Bernet



Prof. Dr. Donato Scognamiglio



Prof. Dr. Ernst Baltensperger



Dr. Ivo Furrer



Rolf Zaugg



Dr. Daniel Brüllmann



Dr. Beat Schwab



Alain Chaney

Sponsoren



Medienpartner



immobilia

IMMOBILIEN BUSINESS

FINANZ und WIRTSCHAFT

# Zeitpunkt der Kündigung zählt

Eine nach Treu und Glauben ausgesprochene Kündigung wird nicht missbräuchlich, wenn der Kündigungsgrund nachträglich dahinfällt. Die Aufhebung der Kündigung des Hauptmietvertrags führt nicht dazu, dass die Kündigung des Untermietvertrags aufgehoben wird.



Rechtmässig zugestellte Kündigung behält ihre Gültigkeit trotz nachträglichem Wegfall des Kündigungsgrundes (Bild: 123rf.com).

**RED.** ●

**SACHVERHALT.** H.Y. und F.Y (nachstehend: die Mieter) mieteten in der Stadt Genf per 1. April 1995 Büroräume mit einer Fläche von 130 m<sup>2</sup>. Die Mieter schlossen per 1. September 2006 einen Untermietvertrag mit der X. SA (nachstehend: die Untermieterin).

Mit amtlichem Formular vom 24. Januar 2008 kündigte der Eigentümer den Mietern das Mietverhältnis per 31. März 2010. Die Mieter/Untervermieter kündigten in der Folge den Untermietvertrag mit amtlichem Formular vom 8. Mai 2008 ebenfalls per 31. März 2010. Sie begründeten die Kündigung mit der Beendigung des Hauptmietvertrags. Die Untermieterin gelangte an die Schlichtungsbehörde in Mietsachen des Kantons Genf. Diese hob die Kündigung mit Entscheid vom 27. November 2008 auf. Sie führte aus, dass sie die Kündigung des Hauptmietvertrages (in einem anderen Verfahren) ebenfalls aufgehoben habe, und hielt fest, der Kündigungsgrund unterscheide sich nicht.

Mit Klage vom 22. Dezember 2008 gelangten die Mieter/Untervermieter an das Mietgericht des Kantons Genf. Dieses stellte mit Urteil vom 30. November 2009 die Gültigkeit der Kündigung fest. Die Untermieterin gelangte gegen diesen Entscheid an das Kantonsgericht. Mit Entscheid vom 15. November 2010 bestätigte dieses die

Gültigkeit der Kündigung und hob hervor, diese beruhe auf einem wahren und legitimen Kündigungsgrund, der in der Kündigung des Hauptmietvertrages liege. Dem Mietgericht warf die Rechtsmittelinstanz jedoch vor, die Frage einer allfälligen Erstreckung des Mietverhältnisses nicht von Amtes wegen geprüft zu haben. Aus diesem Grund hob sie das Urteil auf und wies die Sache an das Mietgericht zurück. Dort beantragte die Untermieterin mit Eingabe vom 17. März 2011 die Feststellung der Ungültigkeit der Kündigung und eventualiter eine Erstreckung des Mietverhältnisses um sechs Jahre. Mit neuem Urteil vom 19. Mai 2011 stellte das Mietgericht die Gültigkeit der am 8. Mai 2008 angezeigten Kündigung fest und betonte, die Frage der Gültigkeit sei bereits durch das Kantonsgericht beurteilt worden. Das Untermietverhältnis erstreckte es nicht.

Mit Beschwerde in Zivilsachen gelangte die Untermieterin an das Bundesgericht und verlangte die Feststellung der Ungültigkeit der Kündigung, eventualiter eine Erstreckung des Mietverhältnisses um sechs Jahre. Die Vermieter beantragten die Abweisung des Beschwerde. Das Bundesgericht wies die Beschwerde ab, soweit es darauf eingetreten war.

**AUS DEN ERWÄGUNGEN.** Art. 271 Abs. 1 OR sieht die Aufhebung einer Kündigung vor,

die gegen Treu und Glauben verstösst. Das in Art. 273 OR vorgesehene Verfahren zielt daher darauf ab zu prüfen, ob die Ausübung des Gestaltungsrechts Treu und Glauben entspricht. Massgebend für die Beurteilung ist der Zeitpunkt der Kündigung. Bei einer nach Treu und Glauben ausgesprochenen Kündigung ist das Gestaltungsrecht mit seiner rechtsgültigen Ausübung untergegangen und nicht erst nach Abschluss des Verfahrens, in welchem die Gültigkeit der Kündigung bestätigt wird. Ein Vermieter, der im Laufe des Verfahrens auf der Feststellung der Gültigkeit der Kündigung trotz Dahinfallens des entsprechenden Grundes besteht, muss nicht damit rechnen, dass man ihm den Vorwurf macht, sein Recht missbräuchlich auszuüben. Daraus folgt, dass eine Aufhebung der Kündigung des Hauptmietvertrages per se nicht dazu führt, dass die Kündigung des Untermietvertrages aufgehoben wird.

**KOMMENTAR.** Bei der Anfechtung einer Kündigung ist von grosser praktischer Bedeutung, auf welchen Zeitpunkt für die Prüfung der Missbräuchlichkeit einer Kündigung abzustellen ist. Das Bundesgericht hielt bereits im Jahr 1998 fest, dass die Missbräuchlichkeit einer Kündigung alleine für denjenigen Zeitpunkt zu prüfen sei, in welchem der Kündigende seinen Willen manifestiere, das Mietverhältnis zu be-

enden (Entscheidung des Bundesgerichts 4C.333/1997 vom 8. Mai 1998).

Diese Rechtsprechung wurde von einem Teil der Lehre mit dem Argument kritisiert, es könne missbräuchlich sein, nach Wegfall des Kündigungsgrundes in einem Kündigungsschutzverfahren die Auflösung eines Mietvertrages zu fordern, wenn der Vermieter kein (anderes) Interesse an der Vertragsauflösung geltend machen könne.

In BGE 138 III 59 bestätigte das Bundesgericht ohne weitere Begründung die oben genannte Rechtsprechung. Der vorliegende Entscheid knüpft daran an und stellt klar, dass eine nach Treu und Glauben ausgesprochene Kündigung aufgrund des Dahinfallens des Kündigungsgrundes nicht nachträglich zur missbräuchlichen wird (ebenso ZK-Higi, N 153 zu Art. 271 OR). Dem ist zuzustimmen.

Gleiches ergibt sich auch aus den Entscheidungen des Bundesgerichts,

- wonach eine Sanierungskündigung nicht missbräuchlich wird, wenn der Mieter erst nach der erfolgten Mitteilung anbietet, die Wohnung dem Vermieter für die Dauer der Sanierung zu überlassen (Urteil des Bundesgerichts 4A.126/2012 vom 3. August 2012).
- wonach bei einer Kündigung wegen Eigenbedarf dieser nicht ohne weiteres entkräftet wird, wenn nachträglich frei gewordene Wohnungen anderweitig vermietet werden (Urteil des Bundesgerichts 4A.383 / 2012 vom 9. Oktober 2012).

Hat ein Kündigungsgrund im Zeitpunkt der Kündigung bestanden und war damals nicht treuwidrig, kann somit auch die Kündigung als solche nicht missbräuchlich gewesen sein und folglich auch nicht

nachträglich noch werden. Das Bundesgericht schliesst daraus, dass eine Aufhebung der Kündigung des Hauptmietvertrages per se nicht dazu führt, dass die Kündigung des Untermietvertrages aufgehoben wird. ●

Urteil des Bundesgerichts 4A\_454/2012 vom 10. Oktober 2012, umfassend kommentiert von Dr. Zinon Koumbarakis, Zürich, in «MietRecht Aktuell» 3/2013.

#### 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».

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**

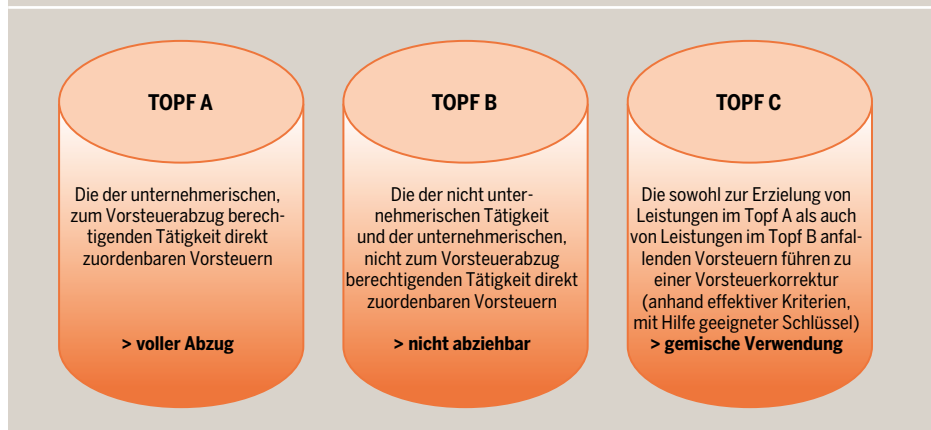


# Gemischte Immobiliennutzung

Bei der Erstellung und Verwendung von Immobilien, die sowohl für steuerbare als auch für nicht steuerbare unternehmerische oder für private Zwecke verwendet werden, ist die Vorsteuer auf Investitionen und Aufwendungen sachgerecht zu korrigieren.

## KORREKTUR NACH EFFEKTIVEM VERWENDUNGSZWECK (3-TOPF-METHODE)

Quelle: Eidg. Steuerverwaltung



RUDOLF SCHUMACHER\*

**VON DER STEUER AUSGENOMMEN.** Der Gesetzgeber hat die Leistungen aus der Übertragung (Verkauf) und der Überlassung (Vermietung) von Grundstücken und Grundstückteilen in Art. 21 Abs. 2 Ziff. 20 und 21 des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) grundsätzlich von der MWST ausgenommen. Auf den bei der Erstellung oder beim Unterhalt und Betrieb von Immobilien von Dritten bezogenen Vorleistungen ist damit der Vorsteuerabzug ausgeschlossen (Art. 29 Abs. 1 MWSTG).

Dagegen sind nach Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 MWSTG verschiedene Leistungen im Zusammenhang mit Immobilien steuerbar, soweit der Leistungserbringer steuerpflichtig<sup>1</sup> ist oder durch solche bzw. zusammen mit solchen steuerpflichtig wird. Vorleistungen von Dritten für die Erbringung dieser steuerbaren Leistungen berechnen zum Vorsteuerabzug.<sup>2</sup> Nach Art. 22 MWSTG können die von der MWST ausgenommenen Leistungen (Verkauf, Vermietung), soweit nicht eine ausschliessliche private Nutzung vorliegt, freiwillig der MWST unterstellt werden (Option).<sup>3</sup>

**GEMISCHTE VERWENDUNG.** Werden die mit MWST belasteten Vorleistungen (Investitionen und übrige Aufwendungen) sowohl für steuerbare als auch für von der MWST ausgenommene unternehmerische Leistungen oder private Zwecke verwendet, liegt eine gemischte Verwendung vor (Art. 30 MWSTG). Bei Immobilien ist dieser Sachverhalt gegeben, wenn der Immobilieneigentümer die Immobilie...

- sowohl für die Erbringung von steuerbaren als auch von der MWST ausgenommenen unternehmerischen Leistungen verwendet;
- für die Erbringung von steuerbaren Leistungen und zudem für die Vermietung ohne Option verwendet;
- für die ausschliesslich private Nutzung (z. B. Wohnung) oder für die Vermietung ohne Option sowie für die Vermietung mit Option verwendet.

In diesen Konstellationen ist der Vorsteuerabzug ausgeschlossen, soweit die mit MWST bezogene Vorleistung für eine von der MWST ausgenommene unternehmerische Leistung oder für private Zwecke verwendet wird. Der Vorsteuerabzug ist jedoch zulässig, soweit die Vorleistung für eine steuerbare unternehmerische Leistung verwendet wird (darunter fällt auch die Vermietung mit Option). Die sachgemässe Vorsteuerzuweisung gestaltet sich nicht einfach und wird nachstehend in den Grundzügen dargelegt. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre Praxis in der MWST-Info 09 Vorsteuerabzug und Vorsteuerkorrekturen publiziert. Im Rahmen der als Selbstveranlagungssteuer ausgestalteten MWST hat der Steuerpflichtige die Vorsteuerkorrektur sachgerecht vorzunehmen.

**VORSTEUERZUWEISUNG NACH DER 3-TOPF-METHODE.** Diese Methode (vgl. Abbildung) hat die ESTV als Grundsatz definiert und gilt auch bei Immobilien.<sup>4</sup> Die Zuweisung zu Topf A und B ist in der Regel wenig problematisch. Schwierig ist die sachgerech-

te Bildung von Schlüsseln für den Topf C. Grundsätzlich ist jede durch den Steuerpflichtigen als sachgerecht beurteilte Methode zulässig. Für die Praxis ist dabei zentral, dass die Grundlagen der Bemessung der Vorsteuerschlüssel gut dokumentiert und aufbewahrt werden.

Häufig ist die Situation anzutreffen, dass der sorgfältig ermittelte und als sachgerecht beurteilte Schlüssel bei einer Kontrolle durch die ESTV nicht nachgewiesen werden kann, da keine Dokumentation angelegt oder zwischenzeitlich ein Personalwechsel erfolgt ist und die Bemessungsgrundlage nicht mehr bekannt ist. Somit kann ein nach Quadratmeter, Kubikmeter, Umsatz, Mischschlüssel oder nach einer anderen Methode ermittelter Schlüssel sachgerecht sein. Ein z. B. nach Quadratmeter gebildeter Schlüssel ist – was in der Praxis immer wieder anzutreffen ist – dann nicht als sachgerecht zu beurteilen, wenn der Ausbaustandard der Flächen grundlegend unterschiedlich ist (z. B. Ladenflächen im Rohbau, Wohnungen ausgebaut, Lagerflächen und Einstellhallen).

**NUTZUNGSKONZEPTE.** Investoren wird im Hinblick auf einen Neubau oder eine Grosse renovation<sup>5</sup> empfohlen, vor der Auftragsvergabe das künftige Nutzungskonzept für MWST-Zwecke zu erstellen. Dieses hat die verschiedenen (gleichartigen) Nutzungsarten zu bestimmen (z. B. Einstellhalle, Ladenflächen zur Vermietung im Rohbau einerseits und ausgebaut andererseits, Büroflächen zur Vermietung im Rohbau einerseits und ausgebaut an-

derseits, Wohnungen usw.). Die zur Offertstellung eingeladenen Leistungserbringer haben nach diesem Konzept zu offerieren und die Kosten auszuweisen. Die Verträge (TU, GU) haben sodann die Gesamtbaukosten nach diesem Konzept aufzuschlüsseln; diese Methodik gilt auch bei Einzelwerkverträgen. Mit diesem Vorgehen, das je Fall zu verfeinern ist, verfügt der Auftraggeber über sachgerechte Kostenzuteilungen, die durch einen unabhängigen Dritten berechnet worden sind.

Nach dieser Aufteilung lassen sich die Kosten in der Regel mit vertretbarem Aufwand auf die einzelnen Flächen berechnen und eine sachgerechte Vorsteuerzuteilung verwirklichen. Beispiel: Wird für die Büroflächen ein Quadratmeterschlüssel als sachgerecht beurteilt, können die durch den TU ausgewiesenen Kosten für die Erstellung der Büroflächen je Quadratmeter ermittelt werden und somit die darauf berechnete MWST den mit bzw. ohne Option vermieteten Flächen zugewiesen werden. Während des Baus ist ein provisorischer Vorsteuerabzugsschlüssel über die gesamte Baute zu berechnen.

Auf den Teilzahlungen kann die Vorsteuer nach diesem Schlüssel provisorisch geltend gemacht werden. Eine Schlussabrechnung wird nach Bauvollendung und der effektiven Nutzung bei Ingebrauch-

nahme erstellt. Der provisorische Schlüssel ist sorgfältig zu ermitteln; ein zu hoher provisorischer Schlüssel ist nicht zulässig und kann bei der Schlussabrechnung zu einer Verzugszinspflicht führen. Ändert sich das Nutzungskonzept während des Baus, ist auch der Vorsteuerschlüssel anzupassen und die erfolgten Vorsteuerabzüge sind in der nächsten Abrechnung zu korrigieren. Es versteht sich von selbst, dass jede Immobilie als Einzelfall zu betrachten ist und die Schlüsselmethode auch je Immobilie zu bestimmen ist.

#### ÜBERPRÜFUNG DES VORSTEUERSCHLÜSSELS.

Während des Betriebs ist die angewendete Schlüsselmethode periodisch (mindestens einmal jährlich) auf deren Richtigkeit hin zu prüfen; Anpassungen sind zu dokumentieren und aufzubewahren. Bei Nutzungsänderungen<sup>6</sup> sind die Weisungen der ESTV zu beachten.<sup>7</sup> Die Eigenverbrauchssteuer ist zu bemessen und abzurechnen (Art. 31 MWSTG). Die Einlageentsteuerung kann geltend gemacht werden (Art. 32 MWSTG).

**ERGEBNIS.** Die Materie ist komplex. Im Zusammenhang mit der Erstellung oder Grossrenovation von Immobilien sind Nutzungskonzepte für die Zwecke der MWST zu erstellen. Die beauftragten

Leistungserbringer sind durch die Auftraggeber zu einer auf die Bedürfnisse der Vorsteuerzuweisung ausgelegten Offertstellung, Vertragsgestaltung und Rechnungsstellung anzuhalten. Der Zeitpunkt des sachgerechten Vorsteuerabzugs kann optimiert werden. ●

<sup>1</sup> Vgl. Rudolf Schumacher, in *Immobilien* Januar 2011, S. 32 und in *Immobilien* April 2011, S. 32.

<sup>2</sup> Soweit der Steuerpflichtige mit Saldo- oder Pauschalsteuersatz abrechnet, sind die Vorsteuern auch für diese Leistungen abgegolten.

<sup>3</sup> Die Option ist nicht möglich, wenn der Veräusserer bzw. der Vermieter seine Steuerpflicht mit Saldosteuerersatz erfüllt (MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung/Vermietung und Verkauf von Immobilien, Ziff. 3, S. 16).

<sup>4</sup> MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung/Vermietung und Verkauf von Immobilien, Ziff. 6.4, S. 37.

<sup>5</sup> Art. 71 Mehrwertsteuerverordnung (MWSTV). Eine Grossrenovation liegt vor, wenn die Renovationskosten einer Bauphase insgesamt 5% des Gebäudeversicherungswertes vor der Renovation übersteigen.

<sup>6</sup> Art. 31 MWSTG (Eigenverbrauch); Art. 32 MWSTG (Einlageentsteuerung); ESTV: MWST-Info 10 Nutzungsänderungen.

<sup>7</sup> MWST-Info 10 Nutzungsänderungen.



#### \* RUDOLF SCHUMACHER

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

ANZEIGE

# i\_mmob8.5

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

Financial tools  
Technical tools  
Administrative tools



Zürich / Ostschweiz



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

www.b-its.ch

Suisse Romande



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

www.thurnherr.ch

Bern / Mittelland



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

www.tsab.ch

# Dicke Luft im Unternehmen

Belastende Situationen gibt es in Unternehmen wie in Familien. Ihre Ursachen sind gar nicht so verschieden. Immer sind es Menschen, die dafür verantwortlich sind, und es sind Menschen, die darunter leiden.



Unterschiedliche Meinungen sind erwünscht, sie so zum Ausdruck zu bringen jedoch nicht (Foto: 123rf.com).

ROLF DÜGGELIN\* •

**KONFLIKTPOTENZIAL.** Wer kennt sie nicht, solche Situationen? Ein neuer Mitarbeiter wird eingestellt, vielleicht sogar mit einer Führungsfunktion betraut. Man mag ihn nicht besonders, er wirkt arrogant und man unterstellt ihm insgeheim, dass er sowieso keine Ahnung hat, wie es hier läuft. – Der Sohn steigt nach erfolgter Weiterbildung ins elterliche Unternehmen ein. Der Übergabeprozess wird angestrebt, aber schlecht geplant. Unterschiedliche Verantwortungs- und Kompetenzinterpretationen wirken sich negativ aufs Betriebsklima aus. Die Partnerin des Sohnes mit KV-Abschluss soll nach und nach die Büroarbeit von ihrer Schwiegermutter übernehmen, die seit 40 Jahren dafür verantwortlich ist. – Zwei langjährige Geschäftspartner verstehen sich nicht mehr. Unterschiedliche strategische Zielsetzungen können die Ursache sein, oder neue Bedürfnisse, die ihren Ursprung im privaten Bereich haben.

**HÄUFIGER ALS MAN DENKT.** Regelmässig sind Führungskräfte für dicke Luft im Unternehmen selber verantwortlich, weil sie

37% der am häufigsten genannte Grund beim Scheitern einer Beziehung. Jahrelange mangelnde Anerkennung, Respekt

» Halten Sie Achtung und Respekt gegenüber Ihren Mitmenschen aufrecht!«

ihre Führungsaufgabe nicht wahrnehmen, weil sie überfordert sind, weil sie zu wenig Rückgrat zeigen in wichtigen Situationen. Dies führt dazu, dass sich korrekte und loyale Mitarbeitende mit der Zeit benachteiligt fühlen. Sie verlieren ihre Motivation, den Respekt vor dem Chef und kündigen innerlich.

Zwei Ehepartner leben sich auseinander. Sich-Auseinanderleben ist mit

und Achtung nagen an der Beziehung wie der stete Tropfen am Stein. Man findet den gemeinsamen Weg nicht in anforderungsreichen Situationen. Beim Ausbruch der Pubertät der Kinder, wenn die Kinder ausziehen, nach der Pensionierung. Oder man (und Frau) sucht Bestätigung ausserhalb der Beziehung, ein Flirt, eine Affaire, – was die Situation zweifellos verkompliziert. Es gibt viele

weitere belastende Familiensituationen. Wenn die Mutter jahrelang zwischen den Fronten steht, weil sich Vater und Sohn nicht vertragen. Oder wenn es gärt in der Verwandtschaft, weil angeheiratete Partner unverschämte Forderungen stellen. Das Hineintragen von belastenden Problemen des Geschäftslebens in die Partnerschaft kann die Belastungsgrenze ebenfalls näher rücken lassen. In solchen Situationen fühlt man sich schlecht. Leistungsfähigkeit und -bereitschaft sinken. Ebenso die Motivation. Man kündigt innerlich, – im Unternehmen und ebenso in der Partnerschaft. Entsprechend steigt die Gefahr des Misserfolges für das Unternehmen oder die Partnerschaft. Mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die Seele und die Finanzen der beteiligten Menschen.

**MASSNAHMEN.** Wie verhindert man dicke Luft im Unternehmen und in der Partnerschaft?

- **Präventiv:** Halten Sie Achtung und Respekt gegenüber Ihren Mitmenschen aufrecht. Fördern Sie eine gute Kommunikation. Offen muss sie sein, ehrlich, verstehend. Melden Sie Ihre Bedürfnisse und Rechte in geeigneter Form an, machen Sie nicht die Faust im Sack. Warten Sie nicht, bis der Kochtopf explodiert. Führen Sie im Unternehmen oder in der Partnerschaft ein einfaches Konfliktmanagement-System ein, das explodierende Kochtöpfe verhindert.
- **Akut:** Bewahren Sie kühlen Kopf beim Eskalieren einer Situation. Versuchen Sie, deeskalierend zu wirken. Schützen Sie kein weiteres Öl ins Feuer,

auch wenn Sie verletzt, enttäuscht und wütend sind. Überreaktionen wirken kontraproduktiv. Ziehen Sie eine Drittperson bei, einen Vermittler, einen Mediator. Im Vergleich zum Rechtsweg sparen Sie viel Zeit, Geld und Nerven. Die Mediation erhöht zudem die Möglichkeit eines weiteren konstruktiven Zusammenlebens. Im Unternehmen wie in der Partnerschaft. ●



**\*ROLF DÜGGELIN**

Der Autor ist Handwerksmeister, dipl. Betriebsberater SIU und Mediator FHNW, mit Sitz in Scherz AG. [www.dueggelin.ch](http://www.dueggelin.ch)

ANZEIGE

# NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

	Füllstand	Freie Kapazität	
	19.400 Liter	5.550 Liter	78%
	40.000 Liter	1.500 Liter	96%
	30.000 Liter	55.000 Liter	30%
	8.500 Liter	1.000 Liter	85%
	8.500 Liter	5.000 Liter	57%
	7.500 Liter	10.500 Liter	38%
	3.500 Liter	28.200 Liter	12%
21.09.01.2012	2.500 Liter	37.100 Liter	8%
29.01.2012	1.00 Liter	3.900 Liter	20%
29.01.2012	5.000 Liter	1.800 Liter	63%
29.01.2012	4.850 Liter	1.800 Liter	69%
29.01.2012	8.700 Liter	2.100 Liter	73%
29.01.2012	7.500 Liter	4.200 Liter	58%
29.01.2012	8.500 Liter	4.100 Liter	67%
29.01.2012	6.500 Liter	7.000 Liter	43%

## NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

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

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

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

# Marktvorteil durch Software?

Web 2.0, Industrie 4.0, SmartHome – neue Formen der Interaktion und Kommunikation lassen sich für neue Geschäftsmodelle nutzen. Doch in der Immobilienbewirtschaftung ist ein eher verhaltener Aufbruch hin zur Digitalisierung der wichtigsten Geschäftsprozesse zu beobachten.



Mobiles Computing ist für viele eine Selbstverständlichkeit, nicht jedoch für alle Betriebssoftware-Lösungen (Foto: 123rf.com).

MARIO HALLER\* •

**IMMOBILIEN UND SOFTWARE HEUTE.** Immobilienverwaltung im professionellen Umfeld ohne IT-Unterstützung ist heute undenkbar. Unterschiedlichste Prozesse – Portfoliomanagement, kaufmännisches und technisches Gebäudemanagement, Ankauf, Vermietung, Marktaktivitäten usw. – werden mehr oder weniger durch Software unterstützt.

Die Anschaffung einzelner Tools und Applikationen erfolgt oftmals aufgrund von konkreten Problemen oder Bedürfnissen – ein pragmatisches Vorgehen, das an sich nicht negativ ist, auch wenn es eine sehr heterogene Applikationslandschaft erzeugt. Probleme manifestieren sich vor allem dann, wenn einzelne Applikationen auf neue Betriebsplattformen portiert werden sollen. Grund dafür ist sicherlich auch eine fehlende Operationalisierung der IT-Strategie: Eine präventive

Erneuerung technisch veralteter Systeme wird dadurch verhindert, gleichzeitig provoziert die Aufrechterhaltung von Know-how hohe Kosten.

**GERÄT DER MOTOR MITTELFRISTIG INS STOCKEN?** Währenddessen ist der Umbruch in ein neues digitales Zeitalter in vollem Gang und hat auch die Immobilienbranche erfasst. Die hie und da anzutreffende Meinung, dass Informatik nur ein Kostenblock ist und Investitionen möglichst lange hinausgezögert werden sollen, wird dabei auch in Zukunft nicht ganz zu eliminieren sein. Vertreter dieser Denkart laufen jedoch Gefahr, künftig kaum noch genügend qualifizierte Angestellte zu finden, denn die nächste Generation von Mitarbeitern wird es als selbstverständlich voraussetzen, dass Mobile Computing im Geschäftsprozess integriert ist.

Um den sich verändernden Ansprüchen in Zukunft gerecht zu werden, gilt es, sich nun fit zu machen und mit dem Trend zu gehen, damit der Nutzen der digitalen Vernetzung optimal ausgeschöpft werden kann. Hierfür muss die eigene Wertschöpfungskette überprüft werden: Gibt es allfällige Anknüpfungspunkte an technischen Neuerungen? Vermarktung und Facebook? Facility Management und vernetzte Bauteile? Während Mieter- oder Eigentümerportale bereits real genutzt werden, sollte auch die Integration von Lieferanten vermehrt geprüft werden. Fit machen heisst vor allem auch konsolidieren, sich von alten Zöpfen trennen und zu hinterfragen: Ist die heutige Software für meine Kernprozesse auch zukünftig richtig aufgestellt? Ist sie nachhaltig?

**TRENDS ODER HYPES?** Wir beobachten, dass die Immobilienbranche sich – mit



## AUTOMATISIERTE VERARBEITUNG VON KREDITOREN-RECHNUNGEN

ca. 5 bis 10 Jahren Verzögerung – ähnlich wie der Bankensektor verhält. Heute gibt es bereits ein «Social Banking für den digitalen Lebensstil». So setzt etwa die deutsche Fidor-Bank mit ihrem Konzept auf die Prinzipien und Wirkmechanismen des Web 2.0 und erste Finanzmessen werden rein virtuell durchgeführt (Virtuell FinFair). Erst ein Hype oder schon ein Trend? Adaptierbar für die Immobilienbranche?

### » Im Thema Mobile Computing schlummert ebenfalls ein immenses Potenzial.«

Branchenunabhängig gilt heute Cross Selling als Schlüssel für eine höhere Kundenprofitabilität. Wie wäre es als Immobilienbewirtschafter eine Intranet-Plattform für Stockwerkeigentümer als zusätzliche Dienstleistung bzw. zur Kundenbindung zu moderieren? Absurd? Vielleicht, aber selbst wenn Sie sich nicht aktiv darum kümmern werden, werden dies Ihre Kunden tun. Behalten Sie also die Oberhand in der Kommunikation.

Im Thema Mobile Computing schlummert ebenfalls ein immenses Potenzial: Abgesehen vom schnellen Zugriff auf die wichtigsten Kenn- und Führungszahlen wäre es auch vorstellbar, dass in Verkaufsgesprächen mittels computergenerierten Zusatzinformationen – der sogenannten «Augmented Reality» – mit den Kunden Alternativen geprüft werden. Auch für die Optimierung von Prozessen ist Mobile Computing prädestiniert: Wohnungsabnahmeprotokoll, Auftragserteilung vor Ort, Mieterdossier, Aufnahme und Ergänzung von Liegenschaftsdaten, Gebäudecheckliste für Servicearbeiten usw. Entwicklungspotenzial steckt auch im Datenmanagement: Im Gegensatz zum Datenmanagement bezüglich Erfassung von Daten über die Substanz, Nutzung und Betrieb der Immobilie, wird in die Auswertung und Analyse nur zögerlich investiert. Dies, obwohl eine statistische Analyse

der «Big Data» grosse Chancen zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen, Generierung von Einsparungspotenzialen aber auch zur Schaffung von möglichen neuen Geschäftsfeldern bietet.

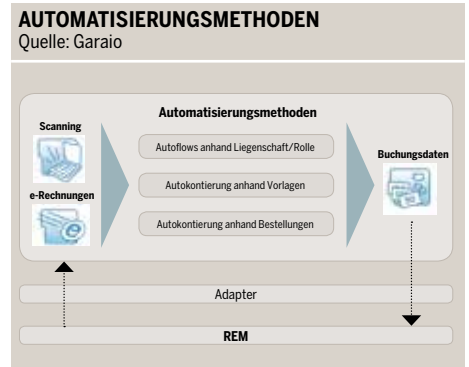
**WANN KANN SOFTWARE ZUM MARKTVORTEIL BEITRAGEN?** Die genannten Entwicklungen betreffen nicht nur die Liegenschaftsverwaltungen an sich: Wer als Softwareanbieter seine Hausaufgaben in den letz-

ten Jahren nicht gemacht hat, bietet heute noch Software an, die den technologischen Zenit überschritten hat und kann seine Kunden mittel- bis längerfristig nicht mehr professionell unterstützen. Der Softwarehersteller selbst steht in der Verantwortung, die richtige Technologie und Architektur zu bestimmen. Zwar wird zukunftsgerichtete Software auch die eingangs erwähnte heterogene Landschaft nicht verhindern, sie durch Interoperabilität (einfache Kooperation mit Drittsoftware über standardisierte Schnittstellen) jedoch viel besser unterstützen.

Etablierte Softwarehersteller werden prüfen, ob sich eine Neuentwicklung lohnt, einige werden ihrer Software einen Pinselstrich verpassen und als «neu» verkaufen. Eine visionäre Softwarelösung muss aber zwingend in enger Zusammenarbeit mit den Bewirtschaftungsfirmen entwickelt werden. Nur eine Software, die konsequent von Fachexperten im Dialog begleitet wird, bietet betriebliche Sicherheit sowie funktionale Zuverlässigkeit und schafft damit notwendige Freiräume, damit Bestehendes hinterfragt und der Nutzen von neuen Trends geprüft werden kann. ●



**\*MARIO HALLER**  
Der Autor ist Head of REM beim Berner Softwarehaus GARAIO AG.



Automatisierte Verarbeitung von Kreditorenrechnungen (AVK) im REM-Umfeld.

● **Die elektronische, automatisierte Bearbeitung und Archivierung von Kreditorenrechnungen ermöglicht eine spürbare Effizienz- und Qualitätssteigerung im Bereich der Kreditorenbuchhaltung.**

Für die meisten Kreditorenbuchhaltungen resultieren aus der manuellen Datenerfassung versteckte Kosten und ineffiziente Arbeitsprozesse: Die herkömmliche Bearbeitung der Rechnungsinformationen beinhaltet in der Regel viele einzelne Arbeitsschritte und diverse Medienbrüche. Der Verarbeitungsprozess ist meist wenig transparent und damit unübersichtlich, in welchem Prozessschritt sich die einzelne Kreditorenrechnung befindet bzw. wer aktuell dafür zuständig ist. Die dadurch verminderte Produktivität sowie entstehende indirekte Kosten bleiben häufig

unbemerkt, das Sparpotential durch eine automatisierte Verarbeitung ist jedoch enorm. Eine Rechnung, die manuell bearbeitet wird, benötigt im Schnitt 25 Minuten von der Öffnung des Couverts, Kontierung der Rechnung, über die Zahlung bis zur physischen Ablage in einer Archivbox. Das Einsparpotential durch Automatisieren und Digitalisieren beträgt zwischen 50 und 60%.

Durch die Möglichkeit, ein Langzeitarchiv einzusetzen, wird auch die Anforderung der Revision und MWST erfüllt. Die Aufbewahrungspflicht von 26 Jahren ist gewährleistet.

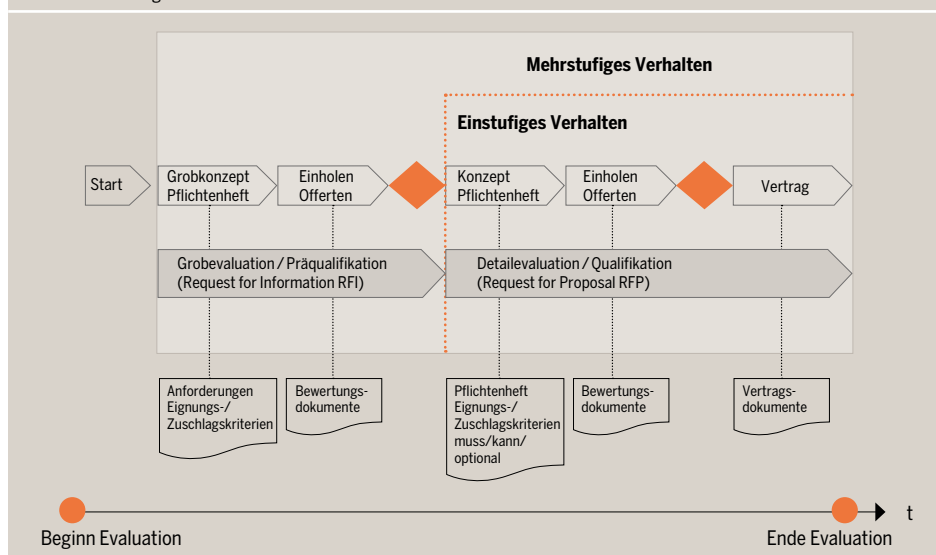
Detailliertere Informationen über die Automatisierte Verarbeitung von Kreditorenrechnungen (AVK) im REM-Umfeld, welche in Zusammenarbeit mit der Arcplace AG als Basispaket angeboten wird, finden Sie auf [www.rem.ch](http://www.rem.ch) ●

# IT-Wandel mit Methode?

Die richtige Lösung, zum richtigen Zeitpunkt, mit der gewünschten Funktionalität und zukunftsgerichteter Technologie? Die Beschaffung von Softwarelösungen in der Immobilienwirtschaft muss vielen Ansprüchen genügen – zu vielen?

## SCHEMATISCHE DARSTELLUNG DES BESCHAFFUNGSPROZESSES

Ein- und mehrstufiges Verfahren



Eine Software, die allen Ansprüchen gerecht wird? (Bild: kallejipp / photocase.com)

**KLAUS TREFF\***

**WENN'S LÄUFT, DANN LÄUFT'S.** «Never change a running system!» Ein beliebter Grundsatz, der nur allzu oft beigezogen wird, um auszudrücken: «Es ist doch gut so, wie es ist, die aktuelle Softwarelösung läuft und läuft und läuft.» Vergessen wird dabei: Bei der damaligen Einführung – 10 oder manchmal gar 15 Jahre sind es bestimmt schon her – wurde die einstige Softwarebeschaffung in den ersten beiden Betriebsjahren mehrheitlich kritisiert und als sinnlose Verschlechterung und Budgetverschleuderung taxiert. Effizienz beim Benutzer war weder spürbar noch erkennbar. Die Emotionen gingen derart hoch, dass die Neuanschaffung oft als «Fehler» beurteilt wurde.

Die Erinnerung ist mittlerweile verblasst. Nur wenige Mitarbeitende sind noch dabei, welche die damalige Einführung miterlebt haben. Aber irgendwo hat jeder schon mal die gleiche Erfahrung gemacht und sträubt sich mit mehr oder weniger Energie gegen die sich anbahnende und unabwendbare Veränderung.

**DER AUSLÖSER.** Unternehmensstrategie vs. Software-Lifecycle: Was verändert sich schneller? Und wie stark sind die Veränderungen? Stellt man die bislang gültige Dynamik von markanten, strategi-

schen Veränderungen im Unternehmen (Zyklus: 3 bis 5 Jahre) technologischen Veränderungen von Softwareanwendungen gegenüber (8 bis 15 Jahre), entsteht keine Kausalität. Die Strategie des Unternehmens ändert in der Regel also mehrmals während eines Software-Lebenszyklus.

**„ Die angemessene Vorgehensweise bei der IT-Beschaffung ist mitentscheidend für eine rasche Akzeptanz der neuen Softwarelösung. »**

Der Lebenszyklus von Applikationssoftware, die aus Funktionalität für die Be- und Verarbeitung von Geschäfts- und Supportprozessen besteht, dauert 8 bis 15 Jahre. Soweit die Erfahrungswerte aus der Immobilienwirtschaft. Jeder, der seine privat genutzten «informationstechnologische Vernetzung» betrachtet, stellt jedoch auch fest, dass diese Veränderungen jeweils nicht 8 bis 15 Jahre auf sich warten lassen.

Die Veränderung von Software basiert letztendlich auf der Dynamik, wie sich die Hardware erneuert und entwi-

ckelt. Denn, ohne die richtige Hardware keine Software. Dieser Grundsatz bleibt.

Softwarelösungen für Unternehmen entwickeln sich funktional nicht in Quantensprüngen weiter. Was aber mit hoher Dynamik ändert, sind die Technologien und Betriebsmodelle sowie die Vernetzung und Verfügbarkeit von Daten und

Informationen. Darin liegt vermehrt ein aktueller Auslöser für den Ersatz oder die Neubeschaffungen von Softwarelösungen für Unternehmen. Die Reduktion von Kosten und die Erhöhung der Effizienz im Daten- und Informationsmanagement werden vorausgesetzt und erwartet.

Unternehmensgröße und -kultur sowie die IT-Strategie mit ihren Standardvorgaben bestimmen den Umfang und die Komplexität eines Beschaffungsprozesses für die Einführung einer neuer Software.

**DER PRAKTIKERANSATZ – FÜR DAS UNTERNEHMEN MIT 1 BIS 10 ANWENDENDEN (NUTZER DER SOFTWARE):** Ein Mitarbeiter mit hoher IT-Affinität – in der Regel aus einem der betroffenen Immobilienfachbereiche – wird beauftragt, geeignete Anbieter vorzuschlagen. Mangelnde Markttransparenz, d. h. die fehlende Marktübersicht führen dazu, dass zumeist ein «Desk Research» oder die Direktbefragung des eigenen Netzwerks die gewünschten Lieferanten ermitteln soll. Reines «Bauchgefühl» und Subjektivität gewinnen hier aber zumeist die Oberhand.

**DIE EVALUATION – FÜR DAS UNTERNEHMEN MIT 10 BIS 99 ANWENDENDEN:** Die methodisch gestützte Beschaffung (Evaluation) ist immer dann sinnvoll, wenn eine Vielzahl von Anwendern integrierte Geschäftsprozesse bearbeiten.

Beispiel für das einstufige Verfahren: Die Immobilien AG, die entlang dem Lebenszyklus einer Immobilie entwickelt, plant, baut, vermarktet und bewirtschaftet, muss die vielschichtigen Anforderungen der Geschäftstätigkeit strukturieren und formulieren, um geeigneten Softwarelieferanten aufzuzeigen, was von der neuen Softwarelösung erwartet wird.

Es ist ratsam, eine Analyse der Anforderungen sowie ein kurzes Konzept zu erstellen, die Bestandteil einer Ausschreibung mit schlankem Pflichtenheft sind (RFP, Request for Proposal). Strukturierteres Vorgehen und angepasste Dokumentation müssen sich die Waage halten.

**DAS BESCHAFFUNGSPROJEKT – FÜR DAS UNTERNEHMEN AB 100 ANWENDENDEN:** Für grössere Immobilienorganisationen, sei es in komplexen Strukturen der öffentlichen Hand oder in grösseren Konzerneinheiten des Corporate Real Estate Managements oder als reiner Immobiliendienstleister kommt zumeist das mehrstufige Verfahren zur Anwendung. Dann wird ein Beschaffungsprojekt initialisiert mit einer eigenständigen Projektorganisation und professionellem Projektmanagement.

Zusätzlich zum einstufigen Verfahren wird dabei eine eigenständige Phase vorgelagert (RFI, Request for Information). In dieser Phase erfolgen die Erarbeitung eines Grobkonzepts mit der

Zusammenfassung der fachlichen Anforderungen und die Präqualifikation geeigneter Anbieter.

Die Kombination von RFI und RFP mit dem mehrstufigen Verfahren soll also nur bei grossen und komplexen Beschaffungsvorhaben unter Berücksichtigung der Verhältnismässigkeit der eingesetzten Mittel angewendet werden.

**AUSWAHL ALS GEMEINSAMKEIT.** Alle Stufen der Beschaffung – vom Praktikeransatz bis zum komplexen Beschaffungsprojekt haben ein Gemeinsames: Wo finde ich den richtigen Anbieter? Mittels einer unstrukturierten Suche im Internet werden oft zuerst geeignete Lösungen gesucht. Häufig wird auch das persönliche Netzwerk befragt: «Was habt ihr eigentlich für eine Softwarelösung im Einsatz?» Seltener erfolgt ein Referenzbesuch einer Messe oder eines Unternehmens, das bereits eine neue Lösung im Einsatz hat. Alle Mittel sind grundsätzlich brauchbar und können genutzt werden.

Eine sinnvolle Ergänzung ist der Bezug des «Real Estate Software Guide» (siehe Textbox), der sowohl den Praktikeransatz als auch die Evaluation und das komplexe Beschaffungsprojekt unterstützt.

**STOLPERFALLEN IN DER IT-BESCHAFFUNG.** Der Aufwand und die Methodik müssen im sinnvollen Einklang stehen. Überdimensionierte Pflichtenhefte, die mit mehreren Hundert Seiten als Ausschreibung zusammengefasst werden, verdecken oft den Blick auf das Wesentliche. Der Beschaffungsaufwand und die Methodik müssen stets der Grösse und Komplexität des Beschaffungsvorhabens angepasst werden. Weniger ist bekanntlich mehr.

**VERBINDLICHKEIT ERZEUGT QUALITÄT.** Die fachlichen Anforderungen sind stets in schriftlicher Form festzuhalten (Anforderungskatalog). Auftraggeber und Lieferant müssen sich daran gegenseitig messen können. Auch hier ist ein sinnvolles Mass an Umfang und Beschreibung der Anforderungen wichtig.

Investitionskosten können – bedingt durch die langjährige Nutzung (>10 Jahre) von Anwendungssoftware – mit einem

längerfristigen, ökonomischen Horizont abgeschrieben werden. Erhöhte Vorsicht ist bei den wiederkehrenden Betriebskosten geboten: Hier gilt es, genau hinzuschauen und die Wartungs- und Betriebskosten präzise zu kalkulieren.

Die Beschaffung einer neuen Softwarelösung ist unmittelbar auch mit Wandel und Veränderung im Unternehmen verbunden. Zumeist mehr als die Beteiligten zu Beginn vermuten würden.

Damit die Wahl nicht zur Qual und der Wandel verkraftbar wird, muss Software stets mit der angemessenen Sorgfalt, der angepassten Methodik und dem notwendigen Augenmass für die Unterstützung der langfristigen Unternehmensziele beschafft werden. ●

#### STANDARDISIERTER MARKTÜBERBLICK



Der standardisierte Marktüberblick für Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft mit praktischem Bezug zum Lebenszyklus einer Immobilie liefert der «Real Estate Software Guide – Swiss Edition 2014»: Von der strategischen Planung, über die Erstellung bis zur Nutzungsphase sind Softwarelösungen mit ihren Herstellern und Vertriebspartnern in 9

verschiedenen Produktkategorien abgebildet. Die methodisch gestützte Beschaffung mit dem ein- oder mehrstufigen Verfahren kann durch den Guide nicht ersetzt werden. Die qualitative Präqualifikation hingegen wird deutlich verbessert und beschleunigt.

#### «Real Estate Software Guide – Swiss Edition 2014»:

- Autoren & Herausgeber: Klaus Treff und Wolfgang Perschel
- Verlag: conrealis ag
- Bezug: [www.resg.ch/bestellen](http://www.resg.ch/bestellen)
- Preis: 90 CHF (exkl. MWST)

Ab ca. November 2013 im Buchhandel  
ISBN Nr. 978-3-033-04147-9



#### \*KLAUS TREFF, MRICS

Der eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker, MAS Real Estate Management HSL/FHZ, ist Geschäftsführer conrealis ag.  
[www.conrealis.ch](http://www.conrealis.ch); [klaus.treff@conrealis.ch](mailto:klaus.treff@conrealis.ch)

# «ImmoStreet wird nicht verschwinden»

Immobilien hat sich mit Fredy Köster, Sales Director des Marktplatzes und Softwareanbieters ImmoStreet über die Zukunft des Unternehmens nach der Übernahme durch Homegate unterhalten.



Fredy Köster, Sales Director ImmoStreet.

IVO CATHOMEN •

**–Anfang April hat ImmoStreet die Beteiligung durch Homegate bekanntgegeben. Was sind die strategischen Überlegungen dahinter?**

–Als Teil eines solch renommierten Unternehmens entstehen nicht nur Synergien, sondern auch ein grosses Potenzial. Dieses Potenzial wollen wir vollumfänglich ausschöpfen, um unsere Position im Markt klarer zu definieren.

**–Nach eigenen Angaben sind Sie Nummer 3 in der Schweiz. Sind Sie damit zu klein?**

–Natürlich ist es von Vorteil, die Nummer eins oder zwei zu sein, aber wir glauben fest daran, dass der Markt noch nicht konsolidiert ist, deshalb folgen wir unserer Strategie und setzen alles daran, uns optimaler zu positionieren.

**–Was bedeutet die Beteiligung für Ihre Partner (Makler), für Inserenten und die Portalbesucher?**

–Für die Portalbenutzer und für die Immobilienagenturen bedeutet die Beteiligung einen wichtigen Schritt Richtung Zukunft. Was die Portalbesucher angeht, so finden sie auf immostreet.ch ein grosses und vielseitiges Angebot an Immobilien.

**–2016 wird ImmoStreet zu 100% an Homegate übergehen. Wird ImmoStreet vom Markt verschwinden?**

–Wir haben seitens Homegate oder Tamedia bis heute keinerlei diesbezüglichen Hinweise erhalten. Im Gegenteil, Anfang April hat Homegate in ihrem Communiqué an die Immobilienagenturen klar zum

Ausdruck gebracht, dass wir auch nach der vollständigen Übernahme weiterhin an verschiedenen, gemeinsamen Produkten und Dienstleistungen arbeiten werden. Ich persönlich glaube auf keinen Fall, dass ImmoStreet verschwinden wird. Aus unternehmerischer Sicht sowie auch aus Sicht der Konkurrenz wäre es ein gravierender Fehler, einen solch bekannten Brand zu löschen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass es im Interesse der beiden bestehenden Portale ist, im Markt unnötigen Freiraum für neue Portale zu schaffen.

**» Die Strategie der Gesamtlösung funktioniert.«**

**–ImmoStreet ist heute in der Westschweiz verwurzelt. Verläuft die Expansion in die Deutschschweiz nicht nach Wunsch?**

–Man kann nicht sagen, dass die Expansion in die Deutschschweiz nicht wünschenswert stattgefunden hat. Mein Vorgänger hatte andere Prioritäten und Aufgaben zu bewältigen, was auch ein Teil der damaligen Strategie war. Er hat neue Produkte und Dienstleistungen lanciert, die für die Immobilienagenturen von grossem Nutzen sind. Diese Produkte und Dienstleistungen gilt es nun, auf dem Markt er-

folgreich zu platzieren. Dafür bin ich nach zweijähriger «ImmoStreet-Pause» vom Verwaltungsrat zurückberufen worden, und ich kann mit Freude sagen: Wir sind voll auf Kurs.

**–«La sélection ImmoStreet.ch» – Welchen Nutzen hat das Magazin für die Inserenten? Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Inserateverkauf?**

–In der Romandie ist das Magazin ein absoluter Renner, denn gewisse Immobilienangebote werden nach wie vor nicht nur über das Internet erfolgreich vermarktet, sondern eben auch über den Printbereich. Daher haben wir die Erfahrung gemacht, dass die Cross-Media-Strategie erwünscht ist und sehr gut funktioniert.

**–Sie sind auch Anbieter einer Maklersoftware, eines Content Management Systems für Websites und einer Entwicklerplattform für Mobile-Applikationen. Wo ist der Zusammenhang zwischen diesen Geschäftsfeldern und wo der Nutzen für den Kunden?**

–Als erstes heben wir uns mit unseren erweiterten Dienstleistungen klar von den Mitbewerbern ab. Wir bieten nicht nur das Internetportal als Vermarktungsplattform, sondern auch iPhone- und iPad-Apps, eine Maklersoftware und kostengünstige Webseiten. Die Idee ist, dass wir unseren Kunden eine Gesamtlösung anbieten können. Das heisst, die Maklersoftware als Administrationstool für die Makler, das Portal als Online-Vermarktung der Immobilienangebote, Apps als zukunftsorientiertes Tool usw. Wenn man bedenkt, dass mittlerweile bereits über 1200 Immobilienagenturen unser «Adcentral» täglich nutzen und über 100 Immobilienfirmen bei uns Apps entwickeln liessen, spricht das für sich. Die Strategie der Gesamtlösung funktioniert und wir werden selbstverständlich unsere Dienstleistungen in Zukunft noch breiter anbieten.

**–Was ist derzeit in der Entwicklungs-Pipeline von ImmoStreet?**

–Wie bereits erwähnt werden wir die bestehenden Produkte ausbauen und erweitern. Die Maklersoftware «Adcentral» ist in der Standardversion für unsere Kunden kostenlos. Die Apps werden auf dem Markt noch stärker präsentiert, und wir werden im Herbst ein neues und innovatives Internetportal und neue Dienstleistungen lancieren. Sie sehen, wir bleiben am Puls der Zeit oder am Ball. ●

## IMMOMIG LANCIERT NETZWERK NACH MASS



Patrick Maillard, Gründer und CEO der IMMOMIG AG, lanciert «Immomig MLS» in der Westschweiz ab Ende September und in der Deutschschweiz ab Anfang Oktober mit einer Road Show. Nähere Informationen unter [www.immomisa.ch](http://www.immomisa.ch).

**Immomig, der Betreiber des gleichnamigen Immobilienmarktplatzes und Entwickler von Software und Applikationen für den Verkauf von Immobilien lanciert mit «Immomig MLS» einen neuen Service zur Vernetzung von Immobilienmaklern.**

• Auf dem heutigen Markt müssen Immobilienprofis gut vernetzt sein, um lukrativ zu verkaufen und Mandatsverluste zu vermeiden, während sie das ideale Objekt oder den passende Käufer suchen. Eine Website allein reicht längst nicht mehr aus. Bei aller Konkurrenz: Heutzutage müssen Immobilienmakler zusammenarbeiten. Für Agenturen, die trotzdem unabhängig bleiben wollen, ist das Internet ein optimales Informationsmedium. Die Zukunft gehört je-

nen Netzwerken, die auf Flexibilität und moderne Technologien setzen, dabei aber den Immobilienagenturen möglichst viel Handlungsspielraum gewähren. Eine solche innovative Lösung ist das Modul «Immomig MLS»: Es bietet den Agenturen die Möglichkeit, ihr eigenes individuelles Netzwerk zu kreieren. Dieses Netzwerk kann für ein einzelnes Objekt, ein Marktsegment oder auch eine Region gebildet werden. Die Flexibilität des Systems geht weit über jene der bisherigen Netzwerke hinaus. Mit «Immomig MLS» kann eine Agentur, sei sie Verwaltung oder Bauträger, IMMOMIG-Kunde oder nicht, ihre Geschäftspartner frei wählen, Anfragen zur Zusammenarbeit versenden und empfangen, Objekte teilen und Konditionen festlegen – etwa die Provision. Be-

vor die Agentur ein Objekt teilt, kann sie sich zudem anzeigen lassen, wie viele Kontakte der möglichen Partneragentur potenziell am Objekt interessiert sind. «Immomig MLS» bietet dem Unternehmen einen klaren Mehrwert und ermöglicht ihm, seinen Kunden mehr Objekte anzubieten und seine Geschäftstätigkeiten zu steigern. •

A vertical advertisement for Quorum Software. The top section features the company name 'Quorum' in a large, white, serif font, with 'Software' in a smaller sans-serif font below it. To the right is a white line graph icon. Below this is a keyboard graphic with keys labeled 'I M M O B I L I A R E' and 'I M M O B I L I E R'. The background is a gradient of orange and yellow with binary code (0s and 1s) and silhouettes of people. A large, stylized red 'Q' logo is prominent. Below the keyboard, the text 'Software', 'Stowe', 'Verwaltung', 'DMS', 'Portfolio', 'Makler', and 'Internet' is stacked vertically in various white and orange fonts. At the bottom, the website address 'www.quorumsoftware.ch' is displayed in white. A '.net' domain extension is visible on the right side of the graphic.

# Flächendeckendes Smart Metering

Als erster grosser Energieversorger der Schweiz führen die Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) flächendeckend intelligente Stromzähler, sogenannte Smart Meters, ein. Der Effekt auf den Stromverbrauch ist jedoch umstritten.



Je besser und aktueller die Stromkonsumenten informiert sind, umso grösser ist der Spareffekt (Foto: 123rf.com)

RED. ●

**POSITIVES ERGEBNIS IM PILOTPROJEKT.** Smart Meter sind intelligente Stromzähler, die den Stromverbrauch der Kunden automatisch an den Energieversorger übermitteln. Durch Smart Meter kann die Stromrechnung erstellt werden, ohne dass ein Ableser den Stromzähler des Kunden vor Ort ablesen muss.

Nach einem zweijährigen Pilotversuch bei etwa 1000 Kunden in Dietikon sind die EKZ nun der erste grosse Energieversorger der Schweiz, der sich für einen flächendeckenden Einsatz von Smart Metern entscheidet. Dies ist angesichts der Energiestrategie 2050 des Bundes ein wichtiger Schritt, um das intelligente Stromnetz, das Smart Grid, aufzubauen. Mithilfe von Smart Metern und Lastschaltgeräten können künftig elektrische Geräte wie zum Beispiel Wärmepumpen oder auch das Laden von Elektroautos automatisch reguliert werden, um die Netzauslastung besser zu steuern. Bis zum Smart Grid ist es allerdings noch ein langer Weg, denn die Entwicklungen dazu stehen noch am Anfang.

**HERSTELLERUNABHÄNGIG.** Die vollständige automatische Verarbeitung der Verbrauchsdaten vom Stromzähler bis in die

Abrechnungssysteme und zum Kundendienst ist bis heute in der Schweiz noch einzigartig. Damit die Investitionen langfristig geschützt sind, haben sich die EKZ entschieden, Smart Meter einzuführen, die den IDIS-Standard unterstützen. Der IDIS-Standard gewährleistet den herstellernunabhängigen Datenaustausch. Damit wird sichergestellt, dass Zähler von verschiedenen Lieferanten eingesetzt werden können. Bis zum Vollausbau der neuen Zählerinfrastruktur dauert es voraussichtlich 15 bis 20 Jahre.

## MODERATE EINFÜHRUNG DER SMART METER.

Während den nächsten zwei Jahren ersetzen die EKZ rund 50 000 herkömmliche Stromzähler durch Smart Meter. Ausgetauscht werden vorderhand Zähler, die nach 15 bis 20 Jahren altersbedingt ersetzt werden müssen. Zusätzlich werden in den Neubauten, die im EKZ Versorgungsgebiet entstehen, Smart Meter installiert. Anfangs funktionieren die Smart Meter noch wie die herkömmlichen Zähler und werden durch Ableser vor Ort ausgelesen. Erst wenn bei genügend Kunden eines Quartiers ein Smart Meter installiert ist, wird die volle Funktionalität aufgeschaltet. Dazu wird die Transformatorenstation die-

ses Gebiets mit einem «Datenkonzentratoren» ergänzt, der die Verbrauchsdaten der Kunden über das Niederspannungsnetz an die EKZ übermittelt. Ab diesem Zeitpunkt funktioniert auch die automatische Fernauslesung. Voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte kann die Smart-Meter-Funktionalität bei den ersten neuen Zählern erstmals voll genutzt werden. Für Kunden, die ihren Energieverbrauch im Detail nachverfolgen wollen, wird in einer zweiten Phase ein Kundenportal bereitgestellt. Damit können die Kunden ihren Stromverbrauch online nachverfolgen und dadurch Energiesparpotenziale einfacher erkennen.

## EIN SCHRITT RICHTUNG STROMMARKTLIBERALISIERUNG.

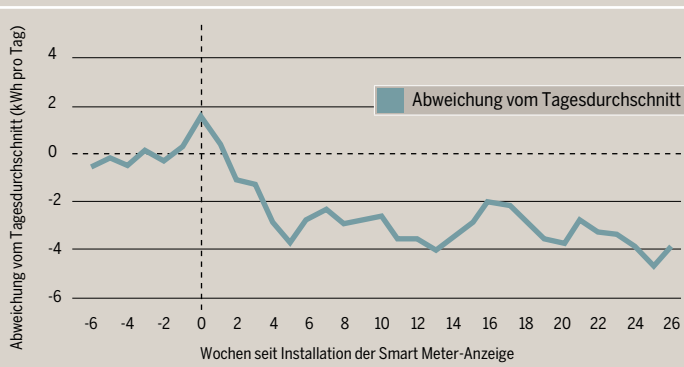
Mit Smart Metering werden Kundenwechsel, die voraussichtlich mit der vollständigen Strommarktliberalisierung einhergehen werden, durch die Fernauslesung einfacher und kostengünstiger abgewickelt. Denn mit dem geplanten zweiten Schritt der Strommarktöffnung werden auch Privatkunden ihren Energieversorger frei wählen können. Die EKZ verzeichnen bereits heute jährlich mehr als 80 000 Umzugsmeldungen in ihrem Versorgungsgebiet, die in Zukunft durch Smart Metering schneller abgewickelt werden können. Diese Zahl wird durch die freie Wahl des Energieversorgers weiter zunehmen.

**BEITRAG ZUM STROMSPAREN?** Im Rahmen des Pilotbetriebs in Dietikon hatten die EKZ in Dietikon in Erfahrung bringen wollen, ob intelligente Stromzähler die Kunden beim Stromsparen unterstützen. Die Auswertung zeigt, dass dies der Fall ist – jedoch nur, wenn der Stromverbrauch sichtbar ist. Im Pilotprojekt der EKZ hatten Kunden drei Möglichkeiten, ihren Stromverbrauch zu beobachten: mit einem Anzeigegerät in der Wohnung, über das passwortgeschützte Internetportal oder über die monatliche Stromrechnung.

Kunden, die den Ecometer – das Anzeigegerät in der Wohnung – nutzten, sparten am meisten Strom: Sie verbrauchten im Durchschnitt bis zu 3% weniger als eine Kontrollgruppe in Regensdorf. Kunden mit dem Ecometer konnten anhand eines Ampelsystems sehen, ob ihr Stromverbrauch im üblichen Bereich liegt oder höher ist.

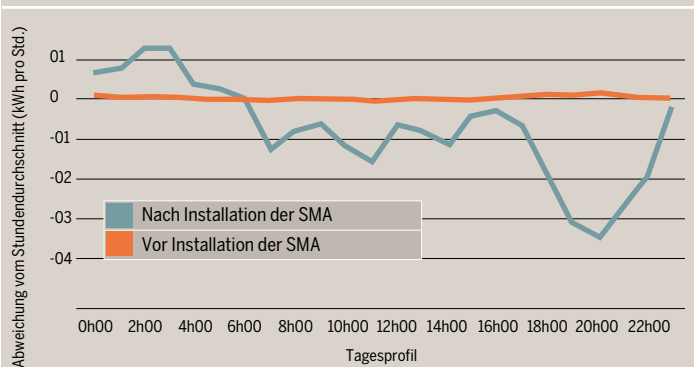
### STROMSPAREFFEKT IM VERLAUF DER ERHEBUNG

Quelle: EWZ



### STROMSPAREFFEKT IM TAGESVERLAUF

Quelle: EWZ



Links: Der Tageskonsum sinkt in den ersten 5 Wochen und bleibt mittelfristig tiefer. Rechts: Der Verbrauch verschiebt sich im Tagesverlauf.

Auch Kunden, die im Pilotprojekt das Internetportal nutzten, sparten Strom. Hier lag die durchschnittliche Einsparung bei 2,6%. Die Kunden konnten ihren Stromverbrauch allerdings nur um einen Tag verzögert einsetzen. Der Vorteil des Internetportals lag darin, dass Vergleiche über eigens wählbare Zeiträume durchgeführt werden konnten. Bei Kunden, die keine der beiden Visualisierungsmöglichkeiten nutzten, wurden kaum Veränderungen im Stromverbrauch festgestellt.

Die Untersuchung der EKZ belegt, dass Smart-Meter-Systeme mit Feedback-Instrumenten wie Ecometer oder Internetportal einen Beitrag zum effizienten Umgang mit Strom leisten können. Voraussetzungen sind eine einfache Bedienung und ein schneller Zugriff auf den aktuellen Energieverbrauch. Die Studie zeigte aber auch, dass der Stromspareffekt nicht überwälti-

gend ist. Aufgrund ausländischer Studien hatten die EKZ mehr erwartet. Insgesamt konnte im Pilotgebiet ein Minderverbrauch von 1,5% festgestellt werden, wobei im Kontrollgebiet Regensdorf ohne Smart Meter zur gleichen Zeit 1,1% weniger Strom verbraucht wurde.

**SPITZMARKE.** Zu einer positiveren Einschätzung gelangt eine empirische Studie\*, die das Elektrizitätswerk Zürich (EWZ) bei den Universitäten Zürich und Lausanne in Auftrag gegeben hat. Demnach haben Haushalte mit einer Smart-Metering-Anzeige statistisch nachweisbar weniger Strom verbraucht als die Haushalte einer Kontrollgruppe. Der Tagesverbrauch liegt um rund 0,2 kWh unter dem Wert, der sich ohne Smart-Metering-Anzeige eingestellt hätte und entspricht einer Reduktion um rund 3,2% des Tageskonsums. Der Tages-

verbrauch der Gruppe ist auch knapp ein Jahr nach Beginn der Intervention statistisch nachweisbar tiefer als er ohne Anzeige gewesen wäre.

Erhoben wurde im Weiteren der Effekt über den Tagesverlauf. Die Ergebnisse zeigen drei interessante Tendenzen: Erstens ist eine generelle Reduktion des Stromverbrauchs zu allen Tageszeiten ab 6 Uhr morgens zu beobachten. Zweitens ist diese Reduktion besonders markant zu den Spitzenzeiten des Verbrauchs. Sie beträgt z. B. 0,035 kWh in der Stunde zwischen 20 und 21 Uhr, oder fast 8% des Verbrauchs zu diesem Zeitpunkt. Drittens beobachten die Autoren auch eine leichte Verschiebung des Konsums hin zu Niedertarif-Zeiten. ●

\*EWZ: «Smart Metering, Beratung oder Sozialer Vergleich – Was beeinflusst den Elektrizitätsverbrauch?», Juli 2013.

Einfach intelligent und verdammt attraktiv.

## SWISS MAKLER TOOL

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

**FlowFact**  
CRM Software.

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



# Intelligente Architektur in alter Fab

Das Sulzer-Areal wandelt sich zu einem dynamischen und modernen Stadtteil Winterthurs. Mit dem Schul- und Geschäftshaus «Drehscheibe» hat das Totalunternehmen Arigon Generalunternehmung AG rund 30 000 Quadratmeter Gewerbefläche geschaffen.



Das Geschäftshaus «Drehscheibe» im Sulzer-Areal. Links der Haupteingang der Swiss International School SIS.

MITG. ●

**DIE SPRACHE DES INDUSTRIEBAUS.** Inmitten von ehrwürdigen Fabrikgebäuden besticht das neue Geschäftshaus «Drehscheibe» durch seine klassische Schlichtheit. Mit klaren Linien und glatten Flächen fügt sich der Neubau harmonisch in das Industriequartier ein, ohne die alten Hallen zu konkurrenzieren. Und gleichwohl strahlt das moderne Gebäude eine eigene, zeitgemässe Identität aus. In den fünf Geschossen sind flexibel unterteilbare Büro- und Gewerberäume sowie attraktive Ladenflächen entstanden. Mit Bus, Bahn und Auto ist die «Drehscheibe» bestens erreichbar. Der Bahnhof liegt in nur 400 Meter Gehdistanz entfernt. Die Tiefgarage ist öffentlich, die Einfahrt zu ihnen über 150 Parkplätzen befindet sich in der Mitte des Gebäudes. Die grosszügig konzipierte Garage erlaubte dem durch Arigon beauftragten Landschaftsarchitekturbüro Rotzler Krebs Partner GmbH, die freibleibenden, asphaltierten Verkehrsflächen mit moderner, alleinartiger Bepflanzung stimmig zu gestalten.

**HERAUSFORDERUNGEN BEIM BAU DER TIEFGARAGE.** «Ein Bau wie die «Drehscheibe» stellt immer hohe Anforderungen an alle Beteiligten», meint Dieter Hofmann, Projektleiter bei Arigon Generalunternehmung AG. «Dabei war die beabsichtigte Vielseitigkeit der Gebäudenutzung nur eine Komponente. Die Durchmischung von privaten und öffentlichen Parkplät-

## KENNDATEN

- Gebäudevolumen: 69 700 m<sup>3</sup>
- Geschossfläche: 19 300 m<sup>2</sup>
- Gewerbefläche: 10 400 m<sup>2</sup>
- Anzahl Parkplätze: 156
- TU-Vertragssumme: 44,5 Mio. CHF
- Bauzeit: Januar 2011 bis Januar 2013

## INVESTOR/BAUHERR

Personalvorsorgestiftung der Ärzte und Tierärzte PAT-BVG, 3011 Bern

## PLANER

- Architekt: LOT-Z Architekten AG, Zürich
- Landschaftsarchitekt: Rotzler Krebs Partner GmbH, Winterthur
- Bauingenieur: Synaxis AG, Zürich
- Elektroingenieur: Signorell Elektro Management, Arni
- HLS-Ingenieur: Hobler Engineering GmbH, Zürich

## REALISATION ALS TOTALUNTERNEHMER:

Arigon Generalunternehmung AG, Zürich





Bei sommerlicher Hitze bald im Schatten sitzen. Stimmig gestaltete Asphaltflächen.

zen hatte beispielsweise zur Folge, dass die Richtlinien des öffentlichen Standards galten, weshalb eigens ein Verkehrsplaner eingesetzt werden musste.» Dieser habe ein entsprechendes Konzept erstellt, wobei für die Signalisation und Beschriftung nur bestimmte Farben verwendet werden durften. «Auch die Statik war ein Thema, da die grosse Spannweite ohne Stützpfeiler bei der Ein- und Durchfahrt im Erdgeschoss hohe Anforderungen an eine fachgerechte Bauweise stellte. Eine Herausforderung, die vom Ingenieurbüro Synaxis AG professionell gelöst wurde.»

**ARBEITEN, LERNEN, STUDIEREN UNTER EINEM DACH.** In den letzten Jahren nahm die Nachfrage bei den Gewerbe- und Büroräumen deutlich ab. Diese Entwicklung erfordert neue Ideen und Lösungen, wie die Flächen an die Bedürfnisse der Nutzergruppen angepasst werden können. Beim heutigen Bauboom ist es besonders wichtig, Büroflächen mit variablen Raumkonzepten für verschiedene Tä-

tigkeiten und Mieterbedürfnisse anzubieten. Mit der «Drehscheibe» ist dies gelungen. «Da wir auch für die Erstvermietung verantwortlich zeichneten, lag

» **Unterschiedliche Ansprüche an Wohnen, Arbeiten und Freizeit fordern mehr Vielfältigkeit und Durchmischung und stellen hohe Anforderungen an ein Bauwerk.»**

es natürlich in unserem Interesse, den Grundausbau für die unterschiedlichsten Mieterprofile interessant und ansprechend zu gestalten,» erklärt Dieter Hofmann. «Innerhalb weniger Monate waren die gesamten Büro- und Gewerbeflächen von knapp 30 000 m<sup>2</sup> vermietet. Gemeinsam mit der Walter Wittwer Immobilienberatung leisteten wir ganze Arbeit», stellt er zufrieden fest. Die

grösste Mietfläche von rund 5500 m<sup>2</sup> belegt die Druckerei Vistaprint; die vorderen, westlichen Räumlichkeiten über fünf Stockwerke mietet die Swiss Inter-

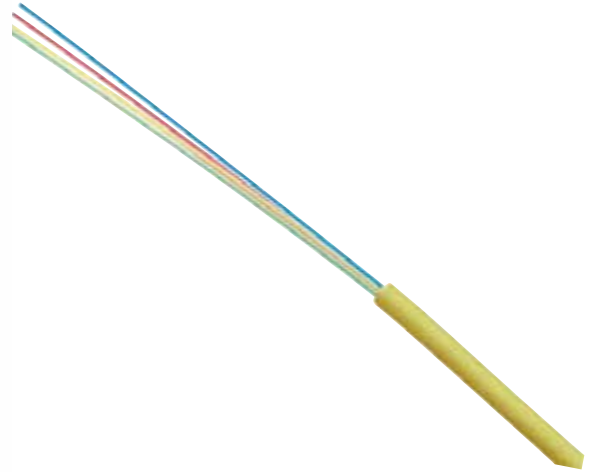
national School SIS. Die restlichen Flächen sind an diverse mittlere und kleinere Unternehmen wie Volcafé, Circon und die Schule für Wirtschaft und Sprache SWS vermietet.

**ANSPRECHENDE GRUNDAUSSTATTUNG MIT VARIABLEN AUSBAUMÖGLICHKEITEN.** Für den Innenausbau entwickelte Arigon ein einfaches und funktionelles Konzept mit dem

# Die hausinterne Telekommunikation im Wandel

Nichts ist so konstant wie die Veränderung – dies betrifft auch die Telekommunikationsverkabelung in den Häusern, die sich allmählich von der herkömmlichen Kupfer- und Coax-Verkabelung zur reinen Glasfaser-Verkabelung bis in die Wohnung wandelt.

- Bau ohne Partner
- Kooperation



**Fibre to the Home: Swisscom baut derzeit an über 50 Orten in der Schweiz Glasfaser bis in die Wohnungen und Geschäfte. Bis Ende 2015 wird rund ein Drittel der Schweizer Haushalte erschlossen sein. Jede Wohnung und jedes Geschäft wird mit vier Fasern erschlossen. Dadurch wird der Kunde zwischen einer Vielzahl von Anbietern auswählen können.**

Warum ist dem so: Die benötigte Bandbreite nimmt konstant zu und verdoppelt sich derzeit auf dem Festnetz ca. alle 1.5 Jahre. Langfristig braucht es hier in den meisten Fällen einen durchgehenden Glasfaseranschluss bis in die Wohnungen, denn nur die Glasfaser hat unbegrenzte Kapazität. Daher bietet sie Zukunftssicherheit für den Eigentümer von Neubauten, damit er nicht in Kürze Kosten für eine Nachrüstung hat.

Nebst der Erhöhung der Bandbreite wird die Nutzung des Internets immer symmetrischer. Das heisst, dass die Benutzer nicht nur primär Daten aus dem Internet herunterladen, sondern vermehrt auch ins Netz hochladen, zum Beispiel für das Teilen von Daten, Nutzen von Cloud-Diensten oder Speichern im Netz. Die Glasfaser ist optimal geeignet für diese symmetrischen Dienste, während die Technologien für Kupfer und Coax-Netze hierfür weniger gut geeignet, da sie mehr auf die bisherigen Bedürfnisse mit einem hohen Download ausgelegt sind.

Bis 2015 wird ein Drittel der schweizerischen Haushalte von Swisscom und deren Kooperationspartner mit Glasfaser erschlossen sein, und auch alle Neubauten in diesen Gebieten werden mit Glasfaser erschlossen. Auch ausserhalb dieser Ausbaugebiete bietet Swisscom die Möglichkeit grössere Neubauprojekte ab ca. 50 Nutzungseinheiten mit Glasfaser bis in die Wohnungen und Geschäfte zu erschliessen. Die Glasfaser erobert die Schweiz!

### Was heisst dies für ein Neubauprojekt?

Lassen Sie unbedingt frühzeitig abklären ob ihr Neubau mit Glasfasern erschlossen werden kann. Ist dies der Fall, sollte vom Eigentümer auf jeden Fall eine Steigzone mit Glasfasern nach Bakom-Modell realisiert werden. Diese bietet vier unabhängige Glasfasern für vier unabhängige Anschlussanbieter sowie eine Vielzahl Serviceanbieter auf jeder Glasfaser. Damit geniessen die Bewohner eine einmalige Auswahl an verschiedenen Service-Angeboten.

Obwohl nun vier Fasern in die Wohnung geführt werden, kostet die Glasfaser-Steigzone weniger als die bisherigen zwei Steigzonen mit Kupfer und Coax.

Darüber hinaus gibt noch weiteres Einsparpotential für den Bauherrn: Auch Kabelnetzunternehmen nutzen zunehmend die Glasfaser bis zum Wohnungsverteiler und wandeln erst dort ihr TV-Signal auf eine Coax-Wohnungsverkabelung. Zudem verzichten im Zusammenhang mit der Glasfasererschliessung von Neubauten die meisten Kabelnetzunternehmen auf die Hausanschlussgebühren. Dies hat zwei Gründe: Zum einen kann ein Netzbetreiber kaum als einziger Gebühren verlangen, wenn er auf derselben Anschluss-technologie (Glasfaser) wie die anderen Betreiber ist. Zum anderen ist es nicht opportun, für die Coax-Technologie eine Anschlussgebühr zu verlangen, wenn die Anbieter von moderneren Glasfaseranschlüssen darauf

verzichten. Hinzu kommt noch, dass der Bauherr bereits die zusätzlichen Kosten für die Coax-Steigzone trägt, obwohl diese exklusiv vom Kabelnetzunternehmen verwendet wird.

**Fazit.** Bei Neubauten sollte unbedingt geprüft werden, ob sich diese mit Glasfaser zukunftssicher erschliessen lassen. Ist dies der Fall, empfiehlt sich unbedingt der Bau einer Steigzone mit Glasfasern.

Die Steigzone sollte zwingend im Eigentum des Hausbesitzers bleiben, damit die Bewohner von einer Angebotsvielfalt verschiedenster Serviceanbieter profitieren können, und sie nicht zur Nutzung der Dienste eines einzelnen Anbieters gezwungen werden.

Falls der Ausbau der Glasfaser-Steigzone zu höheren Kosten als die zuvor geplanten Kupfer- und Coax-Steigzonen angeboten werden, sollte eine Offerte durch Fachleute geprüft werden. Swisscom unterstützt hier sehr gerne.

Wirtschaftlich und längerfristig denkende Bauherren verzichten auf den Bau von Kupfer- und Coax-Steigzonen, da sie wissen, dass diese Technologien für die Bandbreitenbedürfnisse der Bewohner in Zukunft nicht mehr ausreichen werden.

### Weitere Informationen

Swisscom AG  
[www.swisscom.com/hausanschluss](http://www.swisscom.com/hausanschluss) und  
[enabling.infrastructure@swisscom.com](mailto:enabling.infrastructure@swisscom.com)



Links: Moderne Neubauten und alte Fabrikhallen stehen einträchtig nebeneinander. Rechts: Licht und Farbe unterstreichen die zurückhaltende Eleganz im Treppenhaus.

Anspruch, trotz verschiedener Ausbaubedürfnisse jedem Mieter eine optimale Ausgangssituation für den Innenausbau anzubieten. Speziell zu erwähnen ist dabei die Bauteilkühlung in den Decken entlang der Fassade sowie die eingebaute Grundlüftung. Die Wärmeverteilung erfolgt durch Heizkörper innerhalb der Fensterbrüstungen, und zur Stark- und Schwachstromerschliessung dient ein Elektrobrüstungskanal. Die vier Kernteile mit den Treppenhäusern sind jeweils mit einer rollstuhlgängigen Liftanlage von 1000 Kilogramm Nutzlast ausgerüstet. Dieser hohe Ausbaustandard ermöglicht einen günstigen Mieterausbau, da viele

Kosten bereits im Rohbau enthalten sind, die sonst dem Mieter überbürdet werden.

**MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN MACHEN GLÜCKLICH.** Die Swiss International School SIS und die Firma Volcafé standen schon zu Baubeginn als Mieter fest. Somit konnten besondere Wünsche und Bedürfnisse bereits in der Planungsphase massgeblich berücksichtigt werden. In Zusammenarbeit mit LOT-Z Architekten AG gestaltete die Arigon den mieterspezifischen Innenausbau nach Mass.

Die SIS legte beispielsweise besonderen Wert auf genügend Zirkulationsflächen in den Gängen sowie grosszügige

und kindergerechte Schul- und Aufenthaltsräume. Mit einem ästhetisch ansprechenden Farbkonzept, einem neu konzipierten Treppenhaus und einem Spielplatz auf der Dachterrasse wurden diese Anregungen bei der Umsetzung berücksichtigt. Das fröhliche Lachen und Treiben im Treppenhaus und in den Schulzimmern beweist es: Kinder und Lehrpersonen fühlen sich hier wohl.

Unterschiedliche Ansprüche an Arbeiten, Wohnen und Freizeit fordern mehr Vielfalt und Durchmischung und stellen hohe Anforderungen an ein Bauwerk. Vor allem Industriebrachen sind interessante Experimentierräume. ●

ANZEIGE

## Refresher 2013 – Immobilienbewertung

Der Zinssatz – von den Theorien bis zur Praxis  
IFRS 13 – Highest & Best Use, Vorgaben in der Bewertung

Ort: Kongresshotel Olten, Bahnhofstrasse 5, 4601 Olten  
Daten: 21.10. | 19.11. | 11.12. 2013 – Tageskurse  
Anmeldung: [www.sirea.ch](http://www.sirea.ch) | 044 322 10 10

### Weiterbildung in Immobilienbewertung

- ▶ Tageskurse
- ▶ Seminare
- ▶ Studiengänge
- ▶ CAS MAS
- ▶ [sirea.ch](http://sirea.ch) | 044 322 10 10

**SIREA**  
Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung

# Professionalisierung des Objektmanagements

SVIT FM Schweiz hat zusammen mit Partnernverbänden einen standardisierten Ansatz zur Zertifizierung von Objektmanagern erarbeitet. Nachdem 2011 die ersten Kompetenzchecks durchgeführt wurden, stehen nun die ersten Zertifizierungen an.

## DAS ALLGEMEINE KOMPETENZMODELL

Angewendet auf das Objektmanagement



werdende Objektmanager werden bei Nutzervertretern oder Dienstleistungsanbietern.

**DIE ANFORDERUNG.** Die Anforderungen an ein professionelles und nachhaltiges Objektmanagement sind mit steigender Komplexität und Technisierung der Immobilien gewachsen. Es erfordert Kompetenzen in verschiedenen Handlungs- und Themenfeldern:

- Vertrags- und Kostenmanagement
- Infrastruktur und Gebäudetechnik
- Flächenmanagement
- Projektmanagement
- Sicherheit und Arbeitsschutz
- Change Management
- Qualitätssicherung
- Risikomanagement
- Ressourcen- und Umweltmanagement.

Als Vertragsverantwortlicher ist der OM die Schnittstelle zwischen den Nutzern und dem Auftraggeber. Er vermittelt zwischen allen Interessenvertretern in einer Liegenschaft, was hohe Anforderungen an seine Fähigkeiten stellt.

Der Objektmanager ist die Schlüsselstelle für einen erfolgreichen Immobilienbetrieb aus Sicht des Betreibers und der Nutzer. Der Kompetenz-Check identifiziert den Ist-Zustand der Handlungskompetenz nach den Kriterien gemäss Abbildung.

Mit dem individuellen Kompetenzprofil kann der Kandidat seinen spezifischen Aus- und Weiterbildungsbedarf identifizieren und innerhalb des weitreichenden Schweizer Ausbildungsangebots ein massgeschneidertes Entwicklungsprogramm definieren.

**DER NUTZEN.** Der Kompetenz-Check ermöglicht für Fachkräfte oder Dienstleister eine einheitliche Standortbestimmung der eigenen Kompetenzen. Ein erfolgreiches Objektmanagement ist die notwendige Basis für erfolgreiche Immobilienbewirtschaftung und hohen Nutzwert der Immobilie. ●

Weitere Informationen finden Sie sich unter [www.kammer-fm.ch](http://www.kammer-fm.ch)



\*CHRISTIAN HOFMANN

Der Autor ist Vorstandsmitglied von SVIT FM Schweiz.

CHRISTIAN HOFMANN\* ●

**OBJEKTMANAGER ALS REFERENZ FÜR DIE IMMOBILIE.** Die Kammer SVIT FM Schweiz hat zusammen mit den FM-Verbandskollegen aus Deutschland und Österreich einen standardisierten Ansatz zur Zertifizierung von Objektmanagern erarbeitet. Im Herbst 2011 wurden die ersten Kompetenzchecks mit Erfolg durchgeführt. Nun stehen die ersten Zertifizierungen dieser Teilnehmer an. Gleichzeitig findet am 5. November 2013 der nächste Kompetenzcheck als Einstieg für die Zertifizierung statt. Mit diesem Kompetenzcheck erfolgt der erste Schritt zur Professionalisierung der operativen Immobilienbewirtschaftung für FM-Dienstleister und Nutzervertreter. Die überprüften Kompetenzen lassen nach dem Check eine zielgenaue Weiterbildung zu, die schliesslich zur anerkannten Zertifizierung als Objektmanager führt.

Dieses SVIT-Projekt für die Zertifizierungen erfreut sich steigender Nachfrage im deutschen Sprachraum und wird von Dienstleistern wie auch der Beschaffungsseite breit unterstützt. Diese Entwicklung wird nun zusätzlich befeuert durch die zukünftige Zusammenarbeit mit dem Schweizer Verband fmPro sowie mit dem Europäischen Verband EuroFM.

**DIE ZIELE.** Die Verbände SVIT FM, RealFM und IFMA Austria führen gemeinsam Kompetenz-Checks und Zertifizierungen der Handlungskompetenz von Objektmanagern durch. Ziel ist es, die Qualität im Objektmanagement deutlich zu verbessern. Im Mittelpunkt steht die Zertifizierung von Einzelpersonen mit Berufserfahrung, die Objektmanager sind oder dies

werden wollen. Neue Standardprofile beinhalten neben der Fachkompetenz auch soziale Kompetenz, Personal- und Methodenkompetenz.

Unter der Leitung und Durchführung der grossen FM-Verbände im deutschsprachigen Raum und deren Mitglieder als Dienstleistungsanbieter oder Nutzervertreter sind eine steigende Marktakzeptanz und damit eine Akkreditierung der Zertifizierung zum COM gegeben. Das Ziel ist eine kontinuierliche und nachhaltige Qualitätssteigerung im Objektmanagement und insgesamt eine Aufwertung des Berufsbildes des Objektmanager.

**DER MARKT.** Steigende Kosten für Betrieb, Unterhalt und Energieversorgung von Immobilien zwingen zu einer stetigen Professionalisierung im Gebäudemanagement. Die Life-Cycle-Kosten einer Immobilie werden immer wichtiger. Hohe Transparenz und Beeinflussbarkeit dieser Kosten sind wesentliche Erfolgsfaktoren im Immobiliengeschäft. Ein professionelles Facility Management liefert dabei die Grundlage für eine erfolgreiche Immobilienstrategie, wobei das professionelle Objektmanagement für dessen Umsetzung erfolgsrelevant ist. Unabhängig der gewählten Outsourcing- oder FM-Strategie ist das zielgerichtete Objektmanagement das zentrale Kriterium für Nutzerzufriedenheit und Rentabilität der Liegenschaft. Insbesondere bei zertifizierten Liegenschaften nach Minergie, LEED oder DGNB usw. ist ein konsistenter und definierter Betrieb erforderlich und der Rezertifizierung geschuldet.

Die Objektmanager-Zertifizierung soll eine Kompassnadel für bestehende und

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## 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, Neubausprojekten oder Bauland
- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltstätigkeit und Gerichtspraxis
- Lex Koller
- Richtiges Lesen eines Grundbuchauszuges

- Transaktionsablauf beim Verkauf von Bestandesliegenschaften anhand von Beispielen
- Gewährleistungsfragen, Kaufpreisgestaltung, Kaufs- und Vorkaufrechte, zum Umgang mit Erbengemeinschaften und verbeiständeten Eigentümern
- Verkauf von Neubausprojekten
- 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 der nächsten Seite.

#### ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon auf der nächsten Seite.

ANZEIGE

# Alles unter Dach und Fach.

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

**Informationsabend**  
Dienstag, 22. Oktober 2013, 18.00 Uhr

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



## 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 vergibt 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-Kompetenzzentrum 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 Anmeldetalon auf dieser Seite.

## SEMINAR

### AKTUELLES AUS DER IMMOBILIENBEWERTUNG 28.11.2013

Zwei verbreitete Methoden stehen im Vordergrund: Die DFC-Bewertungen, welche insbesondere für Renditeobjekte eingesetzt werden und hedonische Modelle für den Bereich von Eigenheimen. Die Grundlagen dieser Bewertungsmethoden werden eingangs erklärt. Das aktuelle Wirtschaftsumfeld und die tiefen Zinsen haben dabei bestimmte Einflüsse, welche von den Referenten an Hand von Beispielen erläutert werden.

#### PROGRAMM

- Immobilienmärkte im makroökonomischen Umfeld
- Aktuelles Umfeld vs. langfristige Gleichgewichte
- Die Rolle und der Einfluss der Zinsen
- Einführung in die DCF-Bewertung
- Intrinsischer Wert vs. Preis
- Datenlage und Anwendungsgebiete der hedonischen Bewertung
- Weiterentwicklungen der hedonischen Methode
- Marktmonitoring
- Portfolio- und Risikomanagement
- Beispiele und Übungen

#### ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute aller Richtungen, Immobilienberater, Immobilienbewerter

## REFERENTEN

- Alain Chaney, Head of Valuation & Portfolio Management, IAZI, Zürich
- Roman Ballmer, Senior Consultant Hedonic Products, IAZI, Zürich

#### DATUM/ZEIT

28. November 2013, 08.30 – 16.30 Uhr

#### ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

#### TEILNAHMEGEBÜHR

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

## AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

## ANMELDUNG

Siehe Anmeldetalon auf dieser Seite.

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

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

## ANMELDETALON FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch  
26.09.2013

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

Seminar: Aktuelles aus der Immobilienbewertung  
28.11.2013

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

#### BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

ab 14.01.2014  
Dienstag/Donnerstag,  
18.00 – 20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

##### SVIT Ticino

Ottobre 2014 – marzo 2015  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

26.01.2014 – 24.03.2014  
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

##### SVIT Ostschweiz

ab 11.02.2014  
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr,  
Akademie St. Gallen

##### SVIT Ticino

Gennaio – maggio 2014  
Martedì, ore 17.00 – 20.15  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

08.01.2014 – 30.04.2014  
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr und  
6x Samstag 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### 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 – 12.12.2013  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Zürich

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

#### LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGS-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 2: 05.11.2013 – 17.12.2013  
Dienstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi, Bern

##### SVIT Ostschweiz

Modul 1: ab 20.03.2014,  
Dienstag und Donnerstag  
Modul 2: ab 01.05.2014,  
Dienstag und Donnerstag

##### SVIT Ticino

Febbraio – giugno 2014  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

Modul 1: 13.01.2014 – 31.03.2014  
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Modul 2: 07.05.2014 – 02.07.2014  
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

##### SVIT Zürich

20.08.2014 – 05.11.2014  
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr und  
6x Samstag 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

### ► BRANCHENKUNDE

#### TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

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

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

**SVIT Ostschweiz:** Auskunft erteilt

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

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

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

#### SVIT Swiss Real Estate School SA

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

### ► SRES BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Sachbearbeiterkurse, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilientreuhand.

### SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistent für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistent für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistent
- Vermarktungsassistent
- Immobilienbewertungsassistent

### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

- Bewirtschaftung FA
- Bewertung FA
- Vermarktung FA
- Entwicklung FA

### LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

#### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch))

weitere Informationen:

**SVIT Swiss Real Estate School AG**  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

#### Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)  
Karin Joergensen Joye  
Avenue Mon-Repos 14  
1005 Lausanne  
T 021 331 20 90  
[karin.joergensen@svit-school.ch](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

#### In Ticino

(corsi ed esami in italiano)  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
Corso San Gottardo 35, CP 1221  
6830 Chiasso,  
T 091 921 10 73, [svit-ticino@svit.ch](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### ► REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen 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.

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



## REGION AARGAU

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

## REGION BASEL

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

## REGION BERN

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

## REGION OSTSCHWEIZ

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

## REGION ROMANDIE

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

## REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsbildung/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@hmc-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

# Grosse Eintauschaktion im Jubiläumsjahr



**Jetzt mitfeiern!**  
Sichern Sie sich Ihr  
zusätzliches Geschenk  
bei einer Bestellung  
bis Aktionsende.

- Top-Modelle mit **A+++ Energie-Label**
- Qualitativ hochwertige **CH Produktion**
- Mehr Sparpotential mit optionalem **Warm- und Regenwasseranschluss**

Informationen und Preise:  
[www.merker.ch](http://www.merker.ch)



Gültig für alle Marken. Inklusive Lieferung,  
Montage und Entsorgung der alten Geräte!  
Aktionsende: 30.11.2013



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

**Merker**  
forever



## Ausschreibung



### 1. Repetitionsprüfung – BP Vertiefungsrichtung Immobilien-Entwicklung 2014

Im März 2014 findet die 1. Repetitionsprüfung Vertiefungsrichtung Immobilien-Entwicklung in Kloten statt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 9. Februar 2007.

<b>Prüfungsdatum:</b>	25. – 28. März 2014
<b>Prüfungsort:</b>	Kloten, Priora Business Center
<b>Prüfungsgebühr:</b>	Fr. 3'200.–
<b>Anmeldeschluss:</b>	30. Oktober 2013

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage: <http://www.svit.ch/svit-schweiz/bildung/pruefungen/pruefungen/entwicklung/pruefung-2014.html> herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden.

## Ausschreibung



### Berufsprüfung für Immobilienbewirtschafterinnen / Immobilienbewirtschafter 2014

Im Februar 2014 wird die Berufsprüfung für Immobilienbewirtschafterinnen und Immobilienbewirtschafter durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss reformierter Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

<b>Prüfungsdatum:</b>	Dienstag, 25. und Mittwoch, 26. Februar 2014 (schriftlicher Teil) Montag, 3. – 6. März 2014 (mündlicher Teil)
<b>Prüfungsort:</b>	Bülach ZH / Kloten ZH
<b>Prüfungsgebühr:</b>	CHF 3'200.–
<b>Anmeldeschluss:</b>	Dienstag, 15. Oktober 2013 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden: **Neu erfolgt die Anmeldung via Online-Registration.** <http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewirtschaftung.html>

## Publication



### Examen professionnel de gérante / gérant d'immeubles 2014

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de gérante et gérant d'immeubles aura lieu en février 2014. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

<b>Dates de l'examen:</b>	Mardi 25 et mercredi 26 février 2014 (partie écrite) Lundi 3 au 6 mars 2014 (partie orale)
<b>Lieu de l'examen:</b>	Lausanne
<b>Taxe d'examen:</b>	CHF 3'200.–
<b>Clôture des inscriptions:</b>	Mardi 15 octobre 2013 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet :

**Nouveau: inscription en ligne.** <http://www.sfpk.ch/fr/examens/gerance.html>

## Pubblicazione



### Esame professionale per gestori / gestrici immobiliari 2014

In febbraio 2014 si svolgerà l'esame professionale per gestori e gestrici immobiliari. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 25 aprile 2012 e le relative Direttive.

<b>Date d'esame:</b>	martedì 25 e mercoledì 26 febbraio 2014 (esami scritti) Da lunedì 3 a giovedì 6 marzo 2014 (esami orali)
<b>Luogo d'esame:</b>	Monte Ceneri – centro di formazione della protezione civile
<b>Tassa d'esame:</b>	CHF 3'200.–
<b>Termine d'iscrizione:</b>	martedì 15 ottobre 2013 (timbro postale)

La documentazione dettagliata per l'iscrizione all'esame quale il Regolamento e le Direttive possono essere scaricati dalla Homepage o richiesta all'indirizzo in basso:

**Ora l'iscrizione avviene tramite registrazione online.** <http://www.sfpk.ch/it/esami/gestione.html>

#### Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft

Sekretariat SFPKIW | c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich  
Tel. 044 434 78 94 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)



# Profond

Profond vereint die verschiedenen Bereiche der beruflichen Vorsorge und bietet Unternehmen attraktive Vorsorgelösungen aus einer Hand. Mit langjähriger Expertise und persönlichem Engagement setzt sich Profond in allen Belangen der Vorsorge für die Interessen ihrer Vorsorgenehmer ein.

Mit der Erweiterung unseres Immobilienbestandes verfolgen wir die Absicht, Direktanlagen von heute CHF 400 Mio. auf CHF 900 Mio. nachhaltig auszubauen.

Zur Ergänzung des Teams in **Thalwil** suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine junge, engagierte und einsatzfreudige Persönlichkeit als

## **Assistenz des Leiters Immobilien (m/w)**

### **Ihr zukünftiges Arbeitsgebiet umfasst:**

- Unterstützung des Leiters Immobilien bei Akquisitionen, der Durchführung von Bewertungen und im Portfoliomanagement
- Betreuung der Immobiliensoftware Immopac
- Telefonischer und schriftlicher Kontakt mit externen Liegenschaftenverwaltungen und weiteren Geschäftspartnern
- Allgemeine Administrationstätigkeiten

### **Voraussetzungen dafür sind:**

- Abgeschlossene kaufmännische oder gleichwertige Ausbildung
- Praxiserfahrung im Immobilienwesen
- Selbstständige und zuverlässige Arbeitsweise sowie hohe Motivation und Kundenorientierung
- Zahlenflair
- Gute schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Gute Anwenderkenntnisse in MS-Office
- Muttersprache Deutsch, Sprachkenntnisse in Französisch von Vorteil

Es erwartet Sie ein vielseitiger und herausfordernder Job in einem dynamischen und unkomplizierten Team. Auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen freuen wir uns: Profond Vorsorgeeinrichtung, Eveline Elsener, Zürcherstrasse 66, 8800 Thalwil, [bewerbung@profond.ch](mailto:bewerbung@profond.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



Ihre Immobilien.  
Unser Zuhause.

Wir sind ein mittelgrosses, zukunftsorientiertes Unternehmen mit 80 Mitarbeitenden in der Stadt Zürich.

Zur Ergänzung unseres Teams im Bereich Verkauf/ Vermittlung suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

## Juniorverkäufer (m/w) Immobilien 100% (ca. 25 – 30 jährig)

für die selbständige Abwicklung von Immobilienverkäufen im Bereich Wohneigentum.

Wir erwarten von Ihnen eine kaufmännische Grundausbildung, Praxiserfahrung im Immobilien- oder Notariatsbereich, Kunden- und Dienstleistungsorientierung, stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift.

Wir bieten Ihnen eine interessante, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten und engagierten Team und attraktive Anstellungsbedingungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto senden Sie an:

### Hauseigentümerverband Zürich

Rita Eichenberger, Leiterin Verkauf/Vermittlung  
Albisstrasse 28, Postfach, 8038 Zürich  
Tel. 044 487 17 80, rita.eichenberger@hev-zuerich.ch

## Living Square: Filigrane Formen aus Keramik

► Mit Living Square präsentiert Keramik Laufen eine Waschtisch-Lösung fürs Hotel und für hochwertige Bad-Architektur. Die filigranen Waschtische zeigen dank grosszügiger plauer Flächen und klar definierter Kanten eine beeindruckende Präsenz – und sind darüber hinaus hoch funktionell – dafür wurden sie auch mit dem IF Product Design Award 2012 ausgezeichnet.

Der Stuttgarter Designer Andreas Dimitriadis (Platinumdesign) hat für Keramik Laufen einen äusserst flachen Waschtisch ungewöhnlich klar definierten Kanten entworfen – ein echtes keramisches Meisterstück. Leicht und schlank schweben die frontseitig nur 35 mm dicken Waschtische in der Horizontalen und zeigen auf den ersten Blick das hohe handwerkliche Können des Schweizer Badspezialisten. «Living Square ist ein Waschtisch, den viele Architekten lieben werden», erklärt Andreas Dimitriadis, «denn er ist aus einem authentischen, recycelbaren Werkstoff, hat eine klare, geradlinige Formensprache und lässt sich modular einsetzen.»

Die filigranen Living Square Waschtische sind in Weiss, Schwarz glänzend sowie Weiss matt erhältlich und in den Breiten 650, 900, 1300 und 1800 mm. Der 1800 mm breite Waschtisch kann

optional mit zwei Armaturen zum Doppelwaschtisch gerüstet werden. Darüber hinaus sind sie hoch funktionell: Sie bieten viel Stellfläche, um notwendige Utensilien übersichtlich zu platzieren, sind reinigungsfreundlich und haben auf Wunsch Platz für einen integrierten Seifenspender. Praktisch ist auch der breite, verchromte Handtuchhalter, der unter dem Waschtisch angebracht werden kann. Da die Waschtische, ausser dem 650er Modell, ab Werk schneidbar sind, können sie massgenau in Ecken oder Nischen eingepasst werden – selbst schräge Schnitte sind möglich. Zwei neue Waschtische für Möbel oder Waschtischplatte in den Breiten 650 und 900 mm vervollständigen das Set. Beide sind auf Wunsch mit geschliffener Unterseite erhältlich, um nahezu fugenlose Übergänge zu anderen Materialien gestalten zu können. Der 950er-Waschtisch kann ausserdem bis maximal 650 mm ab Werk zugeschnitten werden. Design und Funktionalität von Living Square machen das Set zur perfekten Wahl für Hotel- und Privatbäder, in denen auf den authentischen und funktionellen Charakter der Keramik Wert gelegt wird.

Kombiniert werden können die Waschtische mit den designverwandten WCs und Bidets von Living in Weiss, Schwarz glänzend sowie Weiss matt. Ausser-

dem bietet der neue, im rechteckigen Design gehaltene Einbau-Waschtisch der Serie Living City im Format 490 x 310 mm eine interessante Option für Liebhaber klarer Linien. Zu Living Square passt ausserdem eine neue keramische Ablage: Sie ist ebenfalls ein keramisches Meisterwerk von Keramik Laufen, denn sie ist völlig plan und 35 mm flach. In mehreren Breiten von 900 bis 1800 mm sorgt die schneidbare Ablage für jede Menge einfach zu reinigende Stellfläche unterhalb des Waschtischs.

Ergänzend zur Keramik präsentiert Keramik Laufen ein Unterbaumöbel aus Metall, das speziell auf die Bedürfnisse von Hotels abgestimmt ist. Das Möbel in den Breiten 1300 und 1800 mm bildet mit dem Waschtisch eine funktionale Einheit. Sein grosses, offen zugängliches Fach eignet sich zum Beispiel als Ablage für frische Handtücher und Necessaires, ausserdem ist ein praktischer Spender für Kosmetiktücher integriert. Es ist in den Farben Weiss, Anthrazit und Schwarz wählbar. Kombiniert werden kann Living Square zudem mit Case, einem neuen Möbelprogramm, das speziell auf die Serie angepasst wurde. Das Design der Case-Möbel, für das ebenfalls Andreas Dimitriadis verantwortlich zeichnet, ist genauso reduziert und zeitlos wie das der Waschtische. Erhältlich ist Case in der Trendfarbe Weiss oder in den Textu-

ren gekalkte Eiche oder Eiche anthrazit. Für einen geringen Aufpreis sind 38 weitere Farben möglich, eine passende Auswahl an beleuchteten Spiegeln rundet das Angebot ab. Mit den Armaturenserien arwa-twin und Triathlon wird Living Square ideal ergänzt.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Keramik Laufen AG  
Wahlenstrasse 46  
CH-4242 Laufen  
Telefon +41 (0) 61 765 71 11  
Telefax +41 (0) 61 761 29 22  
forum@laufen.ch  
www.laufen.ch



### ANZEIGE

dynamisch



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

flexibel

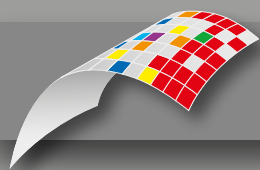


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



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

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

# Die erfolgreiche Veränderung der CAFM-Servicelandschaft

► **Je mehr Nutzer von den gleichen Gebäude- und Anlageninformationen profitieren, umso effizienter ist die CAFM-Lösung. Sie soll Grundlagen für strategische Entscheidungen liefern, Bewirtschafter bei ihren Aufgaben unterstützen und als Werkzeug für das technische Management dienen.**

CAMPOS ist die erste und seit 2004 führende, rein Web-basierte CAFM-Portal-Lösung zur Bewirtschaftung von Immobilien und Anlagen. Mehr als 3000 Mitarbeiter von Gross- und Klein-Unternehmen arbeiten im globalen Netz über das Web-Portal. CAMPOS ist keine «Guru-Lösung» bei der einer oder wenige Leistungen für viele erbringen. Die «CAMPOS-Philosophie» ist: Jeder, der im Zusammenhang mit Immobilien zu tun hat, kann und soll in seinem Verantwortungsbereich CAMPOS nutzen. Alle arbeiten mit den gleichen Plan- und numerischen Dokumentationsgrundlagen auf jeweils individuellen Layern.

**WARUM IST CAMPOS UNVERZICHTBAR?** Nach den Personalkosten nehmen in der Regel die Bewirtschaftungskosten für Gebäude und Anlagen die zweite Position ein. Um Kosten und Leistungen transparent zu machen, standardisiert und dokumentiert CAMPOS Gebäudepläne sowie alle wesentlichen Immobilien- und Servicedaten. Dies ist ein kontinuierlicher Prozess, in dem auch Erfahrungen und Wissen der Mitarbeiter systemrelevant werden. Nebeneffekt: Informationen, die zur Immobilie gehören, werden so kontinuierlich weiter ausgebaut. Mitarbeiterwissen bleibt erhalten und Stellvertretungen funktionieren so, wie sie sollen.

**WIE TICKT CAMPOS UND WAS IST DAFÜR ERFORDERLICH?** CAMPOS bietet einfaches, rollenbasiertes Handling. Für die Arbeit ist nur ein Standard-Browser erforderlich. Damit die Akzeptanz und Motivation der Mitarbeiter auch mit dem Einsatz von mobilen Endgeräten auf hohem Niveau bleibt, sind FM-Funktionen stark intuitiv angelegt.

CAMPOS setzt zudem keine aufwändige IT-Administration bei Daten-Haltung und -Sicherung und weiteren administrativen Prozessen voraus. Hardware-Investition und Wartungskosten entfallen. Die Programm- und Schnittstellen-Pflege wird von ICFM übernommen. Programmentwicklungen bzw. -erweiterungen kommen meistens automatisch allen Unternehmen bzw. Portalpartnern zugute. Die Daten- und Verarbeitungssicherheit von CAMPOS unterliegt kontinuierlich einem unabhängigen, strengen Auditverfahren.

**WAS MACHT CAMPOS BESONDERS EFFIZIENT UND WIRTSCHAFTLICH?** Untersuchungen zeigen, dass viele

Unternehmen mehr als zehn verschiedene Dienstleister zur Bewirtschaftung ihrer Immobilien beauftragen. Wichtige Voraussetzungen dafür sind, dass Kosten und Qualität der verlagerten Funktionen und Serviceleistungen messbar und skalierbar bleiben. Hier punktet CAMPOS mit erheblichem Mehrnutzen durch Portalfähigkeit und durch rollenorientierte Zusammenarbeit.

Bereichs- und unternehmensübergreifendes Arbeiten wird erst durch ein ausgeklügeltes Berechtigungs- und Sicherheitskonzept möglich. Hier ein Praxis-Beispiel:

Der für den Gebäudebetrieb Verantwortliche erlaubt einem Planer zur Erstellung eines Sicherheitskonzeptes den Zugriff auf die Plandaten. Der Planer erstellt mit den im Programm enthaltenen Symbolen auf frei zuschaltbaren Ebenen Sicherheitskonzepte, Fluchtwegpläne, Ausschreibungen der Schliessanlage usw. Diese werden im System des Auftraggebers dokumentiert. Mehr noch, genau diese Dokumentation ist Grundlage für den Betrieb der Anlagen und die späteren Serviceleistungen.

**UTOPIE ODER LÄNGST GELEBTE EFFIZIENTE ZUSAMMENARBEIT AUF HOHEM NIVEAU?** CAMPOS wird neben den Eigentümern, Betreibern und Nutzern von verschiedensten Dienstleistern aus dem Anlagenunterhalt- und Instandhaltungsbereich (z.B. Hälg AG), aus dem Bereich Sicherheit (z.B. KABA AG) und Tüengineering (z.B. Brütsch GmbH) und anderen Serviceunternehmen genutzt.

**SCHLUSSPUNKT:** Das Netzwerk von Servicebeziehungen wird sich in den kommenden Jahren noch erweitern. Gegenüber konventionellen CAFM-Lösungen profitieren CAMPOS-Kunden heute schon von Dienstleistungen aus den Bereichen Sicherheit, Schliessung, Zutritt, Tüengineering, Reinigung, Anlagenverwaltung und Instandhaltung, Bestandserfassung, Zustandsbewertungen, Audits, Benchmarks, Layoutplanung etc.

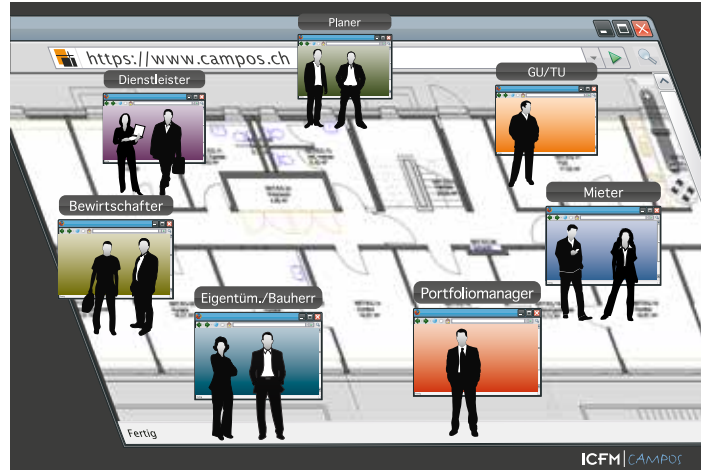
Durch die fortgeschrittene Integration von Immobilien, Anlagen und Diensten und deren Nutzer verändern sich auch die Bewirtschaftungsmöglichkeiten in neuer zeitlicher, örtlicher und dynamischer Flexibilisierung. CAMPOS steht für budgetfreundliches, innovatives, weltweit 24 h verfügbares Facility Management.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
 ICFM AG  
 Birmensdorferstrasse 87  
 8902 Urdorf  
 www.campos.ch  
 www.icfm.ch, info@icfm.ch  
 Tel. +41 (0)43 344 12 40

- UND SO FUNKTIONIEREN DIE PORTAL-NUTZUNG UND DER BETRIEB VON IMMOBILIEN MIT CAMPOS BEREITS HEUTE:**
- DER PORTFOLIOMANAGER** erhält aus dem Flächenmanagement Auswertungen nach SIA/DIN, sowie die Übersicht über Vermietung, Mietverträge, Leerstände, Mietkosten pro Quadratmeter, etc.
  - FM-DIENSTLEISTER** haben Zugriff auf Anlagen mit allen Informationen für deren Unterhalt
  - DAS REINIGUNGSUNTERNEHMEN** hat Zugriff auf Visualisierungen der Reinigungskategorien, terminliche Abhängigkeiten und nutzt CAMPOS für die Führung des eigenen Aufwandes und Einsatzsteuerung der Mitarbeiter
  - DER SICHERHEITSPLANER** plant und dokumentiert Feuerwehreinsatzpläne, Brandschutzpläne, Zutritts- und Sicherheitsdispositive
  - DER FM-MANAGER** verbessert mit seinen Werkzeugen seine Fachaufsicht in Punkto Qualität, Leistung und Zeit
  - DAS CONTROLLING UND MANAGEMENT** erhalten eindeutige Planungs- und Entscheidungsgrundlagen, auch für Make-or-Buy-Vergleiche
  - DER HAUSWART** benutzt den Helpdesk, nutzt Pläne für die Schliessung dokumentiert mit CAMPOS Anlagen, plant Instandhaltungsaufgaben und erstellt Wartungspläne



CAMPOS rückt das Potenzial ins Bild: Die CAFM-Lösung unterstützt Sie beim Optimieren der Flächen, Betriebskosten, der strukturierten Verwaltung von Immobiliendaten und Plänen, einer umfassenden Anlagenverwaltung oder der Visualisierung der Gebäudesicherheit.



CAMPOS verändert die Arbeitsweise: Das CAFM-Webportal ermöglicht eine effiziente Zusammenarbeit zwischen allen, die im Laufe eines Gebäude-Lebenszyklus mit Immobilien zu tun haben. Intuitiv, visuell und vernetzt.

## BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

**Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):**

- Einzelabonnement CHF 66.65  
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.15

Lehrgang: \_\_\_\_\_

### Adressangaben

Firma \_\_\_\_\_  
Name / Vorname \_\_\_\_\_  
Strasse / PF \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_



**Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\***

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 66.65  
- weitere Adressen: CHF 29.20

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

\* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben.  
Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an [info@edruck.ch](mailto:info@edruck.ch) mitgeteilt werden.  
E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen  
Preise inkl. 2.5% MWSt

## Casasoft – ein junges IT-Unternehmen startet durch

► **Wenn ein junges Ostschweizer IT-Unternehmen ankündigt, mit einer eigenen Immobiliensoftware den Markt zu erobern, lässt dies aufhorchen und näher hinschauen. Basil Martin, CEO und Inhaber der Firma Casasoft AG, gründete das Unternehmen, welches heute in Bottighofen am Bodensee beheimatet ist.**

Auslöser für die Gründung der Firma war das von Basil Martin entwickelte Immobilien-Tool, welches der Firma den Namen gab. Die Affinität zum Immobiliengeschäft hat Basil Martin von seinem Vater übernommen, welcher seit Jahren ein erfolgreiches Immobilienunternehmen führt. Basil Martin machte sich die Erfahrungen des Vaters zunutze und entwickelte mit heutigen aktuellen Online-Technologien eine browserbasierte Software.

Daraus entstand ein unersetzliches Werkzeug für Immobilienprofis aus der ganzen Schweiz. Dank der leicht zu bedienenden Benutzerführung und ihrer Effektivität etablierte sich die Software innert kurzer Zeit im Tagesgeschäft der Kunden. Bei Interesse kann die Software für ein paar Tage gratis ausprobiert werden. «Sie werden staunen – so leicht

kann Immobilienvermarktung sein», verspricht Basil Martin.

**WEITERE RICHTUNG ZUKUNFT.** Die Casasoft AG entwickelt sich seit diesem Erfolg laufend weiter. Heute liegt das Kernbusiness des Unternehmens in der Realisierung hochstehender Internetlösungen und onlinebasierter Softwareprodukte. Im Portfolio finden sich einfache Websites wie auch konzeptionell und umsetzungstechnisch aufwendige Immobilien-Portale. Daneben werden eigene innovative Produkte konzipiert und programmiert.

**INNOVATION IN DER KUNDENBETREUUNG.** Kundenfreundliche Dienstleistungslösungen sind für Basil Martin sehr wichtig. Damit dem Kunden ein optimaler Service rund um seine Internetlösung garantiert wird, bietet das Unternehmen heute unter gleichem Namen einen eigenen Hosting-Service an. Das garantiert bedeutend kürzere Wege und mehr Effizienz zwischen Entwicklung und dem Kunden. Dazu kommt eine verbesserte Supportleistung.

**BASIL MARTIN:** «Bei der Innovation mit zukunftsorientierten Technologien und beim Erkennen von Trends liegt



Basil Martin, CEO und Inhaber der Firma Casasoft AG

für mich der Schlüssel zum Erfolg. Ich schaue voraus, was mitunter ein Grund ist, mich als Prüfungsexperte unter anderem für den Nachwuchs zu engagieren. So können wir jungen, frischen und innovativen Programmierern gleich eine Chance im eigenen Betrieb bieten. Eine Nachhaltigkeit, welche in unsere Produkte mit einfließt und letztlich auch für den Kunden direkt spürbar ist.»

### ► WEITERE INFORMATIONEN

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

ANZEIGE

Die  
Makler-Lösung.

SOLUTIONS ON DEMAND

**casasoft.ch**

Effektives  
Immobilien-  
Management

Ihr Geschenk

Wir übernehmen für Sie als Neukunde bis Ende Jahr die Gebühren für Ihre Inserate auf homegate.ch.

Angebot gilt nur für homegate.ch-Neukunden.

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

# Einfach auf digitales Kabelfernsehen umsteigen

Ihr Kabelnetz

► **Digital-TV – Noch nie war es so einfach, auf digitales Kabel-TV zu wechseln. Der Grund: Die meisten Schweizer Kabelnetze verbreiten das digitale Grundangebot unverschlüsselt. Für den Empfang genügt deshalb ein neueres TV-Gerät.**

In der Schweiz ist in mehr als 2 700 000 Haushalten digitales Kabelfernsehen verfügbar. Die weitaus meisten TV-Zuschauer nutzen deshalb nicht mehr Analog-, sondern Digital-TV. Dafür gibt es gute Gründe: Erstens sind die Vorteile des digitalen Kabelfernsehens – die bessere Bild- und Tonqualität, das riesige Programmangebot sowie die praktischen Zusatzfunktionen – heute bei der Bevölkerung zunehmend bekannt.

**EINFACHER WECHSEL.** Zweitens ist der Wechsel von analogem zu digitalem Kabel-TV heute so einfach wie noch nie. Grund dafür ist, dass die meisten Kabelnetze ihr digitales Grundangebot unverschlüsselt verbreiten. Für den Empfang genügt deshalb ein neueres TV-Gerät, das mit einem entsprechenden Empfänger (DVB-C) ausgerüstet ist. Auf eine zusätzliche Box mit zusätzlicher Fernbedienung kann deshalb verzichtet werden.

**KABELNETZE SIND ZUKUNFTSSICHERE HOCHLEISTUNGSNETZE.** Ein weiterer Grund für das schnelle Wachstum ist, dass die Kunden von der ausgezeichneten Netzinfrastruktur der Kabelnetze profitieren können. Diese besteht schon heute zum grössten Teil aus Glasfasern, was Kabelnetze zu zukunftssicheren Hochleistungsnetzen macht. Ein weiterer Vorteil: Kabelnetze ermöglichen es, mehrere TV-Geräte, Computer und Telefone im gleichen Haushalt ohne Leistungseinbusse zu nutzen.

**HDTV – ÜBERALL, WO ES EINE KABELDOSE HAT.** Kommt hinzu, dass Kabelnetze praktisch in jeder Wohnung bereits vorhanden sind. Damit ist nicht nur ein einfacher Zugang zu digitalem Kabelfernsehen möglich, sondern auch zu Filmen und Sendungen auf Abruf, Festnetztelefonie in bester Qualität sowie superschnellem Internet mit Bandbreiten von bis zu 150 Mbit/s. Und natürlich ist auch der Zugang zu den zahlreichen neuen HD-Programmen gewährleistet: Wer eine Kabeldose hat, hat auch HDTV.

**HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN.** Um maximal vom Kabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert,



Kabelnetze sind Hochgeschwindigkeitsnetze, die einen Internetzugang mit Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s bieten.

dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Kabelnetze direkt bei ihrem lokalen Anbieter oder auf der Internetplattform [www.ihr-kabelnetz.ch](http://www.ihr-kabelnetz.ch).



# swisscable





Dampf für 40 000 Mäuse

**Weishaupt-Brenner für neues ETH Phenomics Center**

► **Das neue Laborgebäude der ETH Zürich ist für die Raumwärmeversorgung mit tiefen Heiztemperaturen (33°C) an das neue Anergienetz der ETH Höggerberg angeschlossen. Zwei Dampfkessel versorgen die Hochtemperaturverbraucher von Dampf – Sterilisation, Reinigung und Klimatisierung. Sie sind mit Weishaupt- Gas/Oel -Zweistoffbrennern ausgerüstet, wegen deren Zuverlässigkeit und tiefer NOx-Werte. Dampfsystem und Oelversorgung sind aussergewöhnlich.**

Die Kernkompetenz der ETH Zürich – Life Sciences – ist durch ein neues, interdisziplinäres Forschungsfeld erweitert worden: die molekularen Gesundheitswissenschaften. Dafür haben die Architekten Burckhardt + Partner AG, Zürich, auf dem Höggerberg einen 100 000 m<sup>3</sup>-Neubau, das ETH Phenomics Center, erstellt. Dieser umfasst neben Labors und Büros die Haltung von bis zu 40 000 Mäusen für Tierforschung. Die 112 Mio.-Franken-Investition kommt dabei durchaus dem Tierwohl zugute: Dieser neue gemeinsame Tier-Pool ersetzt alle bisherigen Teilstationen von Tierhaltungen. Weil nun alle Interessenten Zugriff auf diesen Pool haben, wird die Zahl der an der ETH eingesetzten Tiere insgesamt vermindert. Zudem werden neue und bessere Methoden für Haltung und Forschung erarbeitet.

Damit aber die «Angleichung von Menschen und Mäusen» (Claudine Blaser, Geschäftsführerin des ETH Phenomics Center), also die Abbildung von menschlichen Krankheiten in der Maus, einwandfrei funktioniert, müssen alle äusseren Einflüsse auf die Tiere ausgeschaltet werden. Dazu werden sie in einem geschützten Bereich quasi unter Quarantäne gehalten. Nahrungsmittel werden zuerst in Autoklaven sterilisiert, die Luft gefiltert und die Mäuse ebenfalls steril gehalten, inklusive der klimatischen Bedingungen in den Käfigen – hier werden permanent 22°C und 55 % rel. Luftfeuchte eingehalten. Die Käfige werden in einer Bandspülmaschine regelmässig sterilisiert.

Dafür braucht es Dampf. Die ebenfalls mit Weishaupt-Zweistoffbrennern ausgerüstete Energiezentrale, bzw. das Anergienetz der ETH Höggerberg, kann diesen nicht liefern; sie ist für niedrige Temperaturen (33°C) konzipiert. Deshalb erhielt das neue Phenomics Center eine eigene Dampfsystemzentrale und –Versorgung.

**DAMPF-VERTEILANLAGE MIT KONDENSAT-RÜCKGEWINNUNG.** Konzept und Planung der Dampfanlage sowie der gesamten Haustechnik im Gebä-

de oblagen dem Ingenieurbüro Kalt + Halbeisen AG, Zürich. Die Installation der Dampfanlage lag bei der Firma Aerni AG, Waldkirch SG. Die Auslegung der Leitungsdimensionierungen, die Konzipierung der einzelnen Behälter wie Kondensat-Sammeltank und Speisewasserbehälter sowie die zahlreichen Druckregelungen erfüllen die verschiedensten Anforderungen. Dazu kam eine einwandfrei funktionierende Entwässerung des ganzen Dampfnetzes, damit das entstehende Kondensat sauber ab- und rückgeführt wird. Um die von der ETH vorgeschriebene Wirtschaftlichkeit dauerhaft zu gewährleisten, wird das Kondensat einem Kondensat-Sammeltank zu- und in den Speisewassertank zurückgeführt.

Die Herausforderung dabei: Wird die gesamte Entwässerung bei einem Dampfnetz nicht richtig ausgelegt, entstehen Wasserschläge respektive Implosionen. Dies kann zu grossen Schäden im ganzen Netz führen und ist sehr gefährlich. Da diese Entwässerung über mehrere Stockwerke mit verschiedenen Druckstufen stattfindet, musste Aerni AG insgesamt über 65 Kondensatableiter einbauen und mit Prüfkammern ausrüsten. Eine Früherkennung von Leckagen verhindert grosse Energieverluste. Dafür werden die Kondensat-Ableiter in bestimmten Intervallen geprüft und wenn nötig ersetzt.

**BRENNERWAHL MIT FAVORIT.** Andreas Häfeli vom Ingenieurbüro Kalt + Halbeisen stellte hohe Ansprüche an die Zuverlässigkeit der modulierenden Zweistoffbrenner für die Dampfkessel. «Bei älteren Zweistoffbrennern hatten wir öfters Störungen beim Umschalten von Gas auf Oel». Gewählt wurden modulierende Weishaupt-Zweistoffbrenner, welche die hohen Anforderungen erfüllen.

Der Grund liegt in der speziellen Konstruktion der Weishaupt-Multiflambrenner. Die Oeldüsen sind sekundär je zwischen zwei Gasdüsen angeordnet, und die Luft wird im Winkel von 45° über die Oeldüsen zugeführt, sodass diese ständig gekühlt werden. Zudem wird das Oel im Staudruck- statt im Saugbetrieb wie bei andern Systemen zugeführt, und die Oelpumpe ist bei Gasbetrieb durch eine Magnetkuppelung ausgekoppelt. Diese Massnahmen vermeiden die Verharzung oder Verkorkung von Oeldüsen, welche zu Störungen führen könnten.

Andreas Häfeli schätzte während der Vorabklärungen zudem die kompetente Beratung durch Armin Heiniger von Weishaupt AG, Geroldswil. In der Planungsphase erläuterte dieser

vertieft die Ziele der einschlägigen Vorschriften von LRV und Zürcher Massnahmenplan und deren Auswirkungen auf die Dampfkesselwahl. (Siehe Kasten). Erst als die Kesselgrösse mit 2,9 t Dampf für die benötigten rund 2,5 t bestimmt wurde, freute sich Heiniger über den Auftrag: Zwei Weishaupt Monarch Zweistoffbrenner, die von 400 – 1600 kW modulieren. Der Zuschlag in der Kesseldimensionierung ist bei der ETH übrigens nicht so gross wie beim Beispiel im Kasten, weil diese mit 8 bar einen relativ niedrigen Dampfdruck benötigen.

**OELVERSORGUNG ALS KNACKPUNKT.** Die Erdgasversorgung der Anlage war problemlos: Das Erdgas kommt aus dem 5 bar-Netz der Erdgas Zürich AG; der Druck wird für die Brenner auf 600 – 500 mbar reduziert. Die Planung der Oelversorgung dagegen war nicht so einfach. Der Tagestank für Heizöl befindet sich nämlich in der 200 m entfernten Energiezentrale der ETHZ und sollte über diese Distanz durch ein Chromstahl-Doppelrohr zu den Brennern gepumpt werden. Aber das Pumpen über eine so lange Strecke birgt die Gefahr von Blasenbildung, erkannte Heiniger, mit Brennerstörungen als Folge. Er rang deshalb in Zusammenarbeit mit dem HLKS-Planer Kalt + Halbeisen, den Architekten einen zusätzlichen kleinen Technikraum für einen separaten Oel-Tagestank ab – hier kann die Luft ausblasen, und das Oel kommt regelmässig zum Brenner.

**SPEZIELLE KAMINANLAGE.** Die Abgase der Kessel konnten nicht im Haus nach oben geführt werden; die Abgasanlage war ausserhalb an der Fassade eines Nebengebäudes zu platzieren. Sie musste ins architektonische Konzept passen. Zugleich hatte Georges Muggli von Gima Kaminbau AG, St. Margarethen bei Wil, bei der Realisierung die einschlägigen Vorschriften und die Vorgaben des HLKS-Planers einzuhalten. Die Inox-Kamine haben einen Durchmesser von 400 mm und erheben sich 27,5 m über Grund. Auf einer Höhe von 17,4 m sind sie am Gebäude befestigt. «Das sind fast 10 m frei, da musste ich extra noch einen Statiker beiziehen», erklärt Muggli. Umso mehr, als die Halterung mit speziellen Dübeln am Gebäude befestigt ist – man durfte von Ausssen weder Schrauben noch Nieten sehen... In jede Abgasanlage wurden drei Schalldämpfer eingebaut – je einer horizontal im Untergeschoss und je zwei mit speziellen Tragrohren an der Fassade, so dass auch sie ins architektonische Konzept passen.

Von Martin Stadelmann

► **WEITERE INFORMATIONEN**

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

**DAMPFKESSEL GEMÄSS LRV UND ZÜRCHER MASSNAHMENPLAN.** Um die Stickoxid-Grenzwerte der LRV 92 zu unterschreiten, muss der Brenner-Hersteller einiges berechnen: Die Feuerraum-Volumenbelastung zeigt im Wesentlichen das Verhältnis von Flammrohr-Länge zu Flammrohr-Durchmesser. Ein Dreizug-Feuerraum ist Voraussetzung, damit sich die Abgase nur kurze Zeit im Bereich der hohen Temperaturen bewegen.

Je nach Brenner-Konstruktion ist auch die Querschnittsbelastung ein wichtiger Faktor. Brenner mit interner Abgaszirkulation (wie Weishaupt) haben relativ kurze, breite Flammen. Der Feuerraum-Durchmesser gibt der Flamme den nötigen Platz, um nicht an der Seitenwand anzuschlagen (Problematik der CO-Bildung durch Unterkühlung und bei Heizöl der Ansatz von Glanzruss). Der Brenner-Hersteller muss also auf sein System gestützt den minimalen Flammrohr-Durchmesser angeben. Hier ist der Innendurchmesser das Mass der Dinge. Je höher aber die geforderte Druckstufe des Kessels ist, sind keine Glattrohre mehr einsetzbar. Auch bei Standard- oder Tiefwellen-Flammrohren muss der Innen-Durchmesser eingesetzt werden.

Die LRV schreibt u.a. die Grenzwerte für Stickoxide (NO<sub>x</sub>) vor – abhängig von der Mediumtemperatur. Diese beeinflusst die thermische NO<sub>x</sub>-Bildung.

Bis 110° C: bei Heizöl < 120 mg/m<sup>3</sup>, bei Erdgas < 80 mg/m<sup>3</sup> / über > 110° C: bei Heizöl < 150 mg/m<sup>3</sup>, bei Erdgas < 110 mg/m<sup>3</sup>

«Die Kantone sind befugt, diese Werte zu verschärfen» (LRV). Zürich fordert deshalb die Grenzwerte 120/80 mg/m<sup>3</sup> unabhängig von der Mediumtemperatur.

Armin Heiniger, Weishaupt AG, Geroldswil.

## Spezialist für Türen und Garagentore ist seit 50 Jahren ein Garant für Qualität

▶ **Mit dem Wissen, dass die Haustür und die Garage isoliert, schalldämmend und gegen Einbruch gesichert sind, kann man ruhig schlafen. Ein Aargauer KMU mit 50-jähriger Erfahrung sorgt dafür.**

**EIN HALBES JAHRHUNDERT SOLIDE TÜREN UND TORE.** RFP. 1963 verkaufte die damalige Güller + Co. die ersten Garagentore in der Schweiz. Im weiteren Verlauf ging die Firma immer mit der Zeit, richtete sich nach den stets steigenden Anforderungen aus und bemühte sich um Optimierungen. Nach 50 Jahren kommt nun der stolze Blick zurück: Das Unternehmen heisst heute Güller Bausysteme AG und ist mit 20 Mitarbeitern zu einem stattlichen KMU geworden. Die Qualität der Firma aus Würenlos ist in der Branche «Tür und Tor» sicher verankert. Das nicht zuletzt auch dank dem Kundendienst, der weit über den Verkauf hinausreicht. Güller fabriziert zum einen einbruchhemmende, schalldämmende und isolierte Haustüren. Je nach Bedarf stehen auch ausgeklügelte Stahltüren mit Schallschutz, Brandschutz, Schusssicherheit oder mit Einbruchschutz WK4 zur Verfügung. Zum anderen stellt Güller Garagento-

re mit besten Isolierwerten im Minergiestandard her. Das Güller Standardtor überzeugt mit ausgereifter Technik und sicheren Antriebslösungen. Mit dem Güller System sind Anfertigungen von starken Konstruktionen auch nach Zeichnung des Kunden/Architekten möglich. Dabei kann unter Tausenden von Designs ausgewählt werden. Güller beachtet bei modernster Technik auch Aspekte des Heimatschutzes beim Anpassen von Toren ins Dorfbild. Aber auch auf Industrietore, Anpassungsrampen und Torabdichtungen für alle grossen und mittleren Gewerbebezüge ist Verlass. Güller findet seit 50 Jahren in jedem Fall die Lösung. Zum Jubiläum lanciert Güller für alle Renovationsfreudigen eine Eintauschaktion. Wer ein neues automatisches Güller Garagentor kauft, erhält den passenden Torantrieb dazu kostenlos. Güller ist übrigens auch in der Bauarena in Volketswil präsent. Weitere Infos und ein Video über Garagentorsanierung gibt es unter [www.gueller.ch](http://www.gueller.ch) oder [bauarena@gueller.ch](mailto:bauarena@gueller.ch).

▶ **WEITERE INFORMATIONEN**

Güllere Bausysteme AG  
Grosszelgstrasse 24, 5436 Würenlos  
Telefon 056 416 90 00

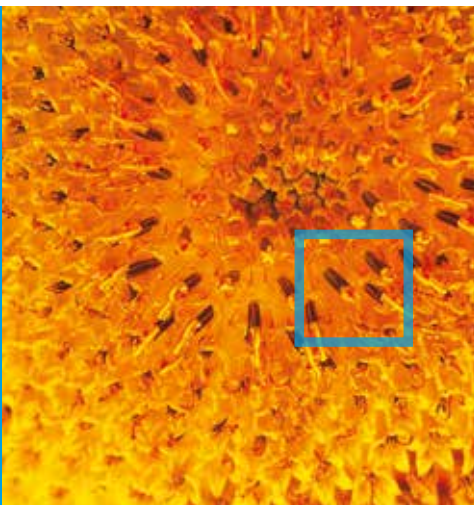


Starke Türkonstruktionen im Minergie-Standard nach speziellem System

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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## Nachhaltigkeit beim Briefkasten Reparieren statt wegwerfen

► **Dass auch ein Briefkasten unter ökologischen Aspekten betrachtet werden kann und bezüglich Nachhaltigkeit über seine ganze Lebensdauer hinweg sehr gute Werte aufweist, zeigt die Ernst Schweizer AG mit ihrem Produkt. So wirkt ein Briefkasten oder eine ganze Anlage über Jahrzehnte als Visitenkarte einer Liegenschaft.**

Anfang der 1970er Jahre führten die Anforderungen der neuen Postvorschriften und der Wunsch nach einem designten Normbriefkasten den Künstler und Industriedesigner Andreas Christen und den Unternehmer Ernst Schweizer zusammen. Sie entwickelten eine Neuheit, den Brief- und Depotkasten, dem sie den schlichten Namen B74 gaben. Einfach und reduziert widerspiegelte der Name den Zeitgeist, genau so einfach ist die durchdachte Konstruktion. Das B steht für Briefkasten und die Zahl 74 für das Jahr der Markteinführung.

**NACHHALTIGKEIT FLIESST BEREITS BEI DER ENTWICKLUNG EIN.** Die Ernst Schweizer AG hat sich der Nachhaltigkeit verpflichtet. Umwelt- und soziale Aspekte sind seit jeher Bestandteil der Firmenpolitik und im Leitbild entsprechend verankert. Seit 2012 sind diese mit dem «Eco Design and Safety in Design»-Programm im Entwicklungsprozess festgehalten und fließen in alle Innovationen ein. Als fester Bestandteil aller Objekte werden bereits in der Vorphase eines jeden Entwicklungsprojektes umweltbedingte, soziale, gesundheitliche und sicherheitsrelevante Aspekte im Produktlebenszyklus bedacht.

Bereits zum damaligen Zeitpunkt bei der Entwicklung des Briefkastens legte Schweizer grossen Wert auf einen modularen Aufbau aus möglichst einfachen Komponenten. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Einzelne Module lassen sich jederzeit leicht gegen neue Module austauschen. Auch Weiterentwicklungen innerhalb einzelner Bauteile bedingen nicht den Ausbau des ganzen Objektes, sondern können lokal begrenzt werden. Möchte der Kunde ein neues Schliesssystem einbauen oder die Oberflächenbeschaffenheit der Briefkastentür dem Architekturtrend anpassen, so ist ein Auswechseln problemlos auch bei bereits bestehenden, älteren Briefkastenanlagen möglich. Genau setzt sich ein Briefkasten von Schweizer aus ca. 50 Einzelteilen zusammen, wovon ca. 15 mit gängigem Werkzeug separat auswechselbar sind – und das schnell und einfach. Der Briefkastenbesitzer, in der Regel der Hauswart,

kann somit Einzelteile selbst wechseln, was Zeit und auch Kosten spart. Dass alle Ersatzteile für die Lebensdauer eines Briefkastens, in der Regel über 30 Jahre, lieferbar sind, ist ein wichtiger Beitrag zur Nachhaltigkeit. Diese massiv verlängerte Lebensdauer wirkt sich Ressourcen sparend auf die Umwelt aus.

**DER WERKSTOFF ALUMINIUM WIRD RECYCELTE.** Sicher war es eine glückliche Fügung, dass Andreas Christen damals gerade mit Kunststoff experimentierte, waren doch zu dieser Zeit Ökobilanzstudien noch gänzlich unbekannt. Die von Schweizer in den 1970er-Jahren in Auftrag gegebenen Ökobilanzstudien zeigen auf, dass mit der damals gewählten Materialisierung – innen hochwertiger, wasserdichter Kunststoff, umschlossen von einer schützenden Aussenverkleidung aus Aluminium – ein deutlich besserer Wert gegenüber einer Konstruktion aus Ganzmetall erreicht wird. Das stimmt auch heute noch.

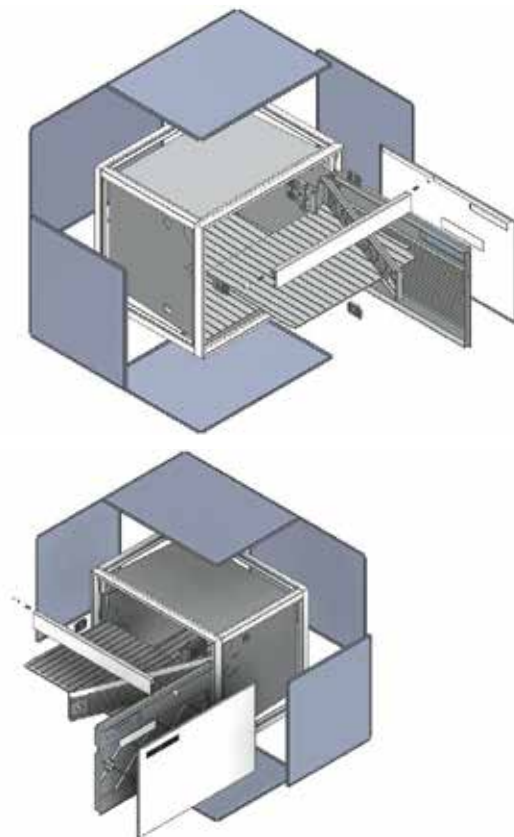
Hat ein Briefkasten von Schweizer trotzdem einmal ausgedient, ermöglicht dessen Modularität einen einwandfreien Rückbau: Das demontierte Modell wird in seine Grundmaterialien Aluminium und ABS-Kunststoff zerlegt und sortengerecht, im Sinne einer zyklischen Ressourcennutzung nach dem cradle-to-cradle-Prinzip\*, der Wiederverwertung zugeführt. Aus dem zu Granulat gemahlenem Kunststoff können wiederum Briefkastenteile gefertigt werden. Das Aluminium wird ebenfalls vollumfänglich wiederverwertet.

Mittlerweile sind Kunden sensibilisiert für dieses Thema, was ein markanter Anstieg des Rücknahmeanteils 2012 um 24,5% gegenüber dem Vorjahr verdeutlicht. Heute bestehen über 30 Prozent der Neubauteile eines Schweizer Briefkastens aus recycelten Briefkastenteilen. Der Anteil an recyceltem Aluminium deckt bei der Ernst Schweizer AG über 60 Prozent des Bedarfs.

\* Produkte nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip konzipiert verursachen keinen Abfall, beziehungsweise dieser wird recycelt. Die eingesetzten Materialien befinden sich in einem geschlossenen Kreislauf ohne Verlust von natürlichen Ressourcen.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Ernst Schweizer AG, Metallbau  
CH-8908 Hedingen  
Telefon +41 44 763 61 11  
Telefax +41 44 763 61 19  
info@schweizer-metallbau.ch  
www.schweizer-metallbau.ch



Der modulartige Aufbau des Briefkastens bewährt sich seit fast 40 Jahren. Kein Wunder, ist der Briefkasten von Schweizer zum Klassiker geworden.



Ob zeitlos klassisch oder modern und trendig – Farben und Formen lassen sich durch das modulare System einfach und individuell kombinieren. Vom Einzelbriefkasten bis zu grossen Anlagen – dem Kunden stehen fast unendlich viele Möglichkeiten zu Verfügung.

## EXPO REAL 2013 geht neue Wege

► **Von einer überarbeiteten Webseite und Blog, über eine nachhaltige Standgestaltung bis hin zu neuen Konferenzthemen bietet die EXPO REAL Ausstellern und Besuchern viele Highlights. Die 16. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen findet vom 7. bis 9. Oktober 2013, Montag bis Mittwoch, auf dem Gelände der Messe München statt.**

Nicht zu übersehen ist die neu gestaltete Webseite. Eine einfache Navigation und ein klarer Seitenaufbau sollen dem Nutzer helfen, sich noch schneller auf der Webseite zu orientieren. Auch die Social Media Aktivitäten der EXPO REAL wurden durch entsprechend große Symbole in den Vordergrund gerückt. Bereits im letzten Jahr hat die Messe ihre Aktivitäten auf Facebook, Twitter, LinkedIn und Co. gestartet. Dieses Jahr werden diese Bemühungen weiter intensiviert. Zentrale Plattform ist dafür der Blog. Zukünftig soll sich dort die gesamte Kommunikation rund um die Messe bündeln. Den Leser erwarten zum Beispiel Beiträge aus der Immobilienbranche aber auch gezielte Tipps zur Vorberei-

tung des Messebesuchs. Ab dem 13. August 2013 können über den Blog auch wieder Immobilien- und Investmentprojekte für die diesjährige John-Jacob-Astor-Competition eingereicht werden.

Eine sichtbare Rolle, im wahrsten Sinne des Wortes, hat erneut das Thema Nachhaltigkeit. Das PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM in der Halle A2 wird erstmalig komplett aus nachhaltigen Material gebaut – aus Paletten. Nach der Messe werden diese in den Logistik-Kreislauf zurückgeführt, somit entsteht kein Abfall. Passend dazu wird unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit auch das Thema «intelligent urbanization» erneut aufgegriffen. In Zusammenarbeit mit der Bundesarchitektenkammer (BAK) und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat die EXPO REAL ein gemeinschaftliches Konzept zu «intelligent urbanization» erarbeitet. Einerseits greifen die BAK und die DGNB das Thema an ihrem Stand auf, andererseits widmet die Messe dem Thema eine eigene Ausstellungsfläche in unmittelbarer Nähe, auf der eine Sonder-

schau präsentiert wird. Außerdem wird es im PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM am Dienstag, 8. Oktober 2013, verschiedene Diskussionsrunden geben, zum Beispiel zu «Zukunftssicher planen und investieren: Nachhaltige Stadtentwicklung» und «Internationale Beispiele für innovative/intelligente Lösungen und Konzepte zur künftigen Stadtentwicklung».

Für den ersten Messetag wird zudem Günther Oettinger, EU-Kommissar für Energie, erwartet. Er wird im Rahmen des EXPO REAL FORUMS einen Vortrag halten zu «Erneuerbare Energien in Europa: Die Bedeutung für Immobilien, Infrastruktur und Investitionen».

Nach wie vor ein viel gefragtes Thema ist die Finanzierung und damit verbunden die Regulierung, mit dem sich das Konferenzprogramm ebenfalls befasst. «Schattenbanken im Aufwind? – Neue Finanzierer am Markt» und «Rules are for fools – or not? Wie setzt die Immobilienbranche die neuen AIFM-Regelungen um?» sind dabei nur einige der Fragen, die aufgegriffen werden. Alternative Investments wie Pflegeheime und Kliniken

rücken ebenfalls zunehmend in den Fokus. Gleiches gilt für Logistik- und Hotelimmobilien, die mittlerweile als vielversprechende Anlagealternative für Immobilieninvestoren gelten.

Erstmalig ist es auch gelungen Mittel-, Ost- und Südosteuropa gemeinsam in der Halle A1 zu vereinen. Vertreten sind unter anderem Bosnien Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien und Wien. Österreich ist der größte internationale Aussteller und mit zwei Gemeinschaftsständen vertreten. Auch Polen hat erneut eine starke Beteiligung. Montenegro dagegen ist zum ersten Mal auf der EXPO REAL vertreten. Ebenso wie ein russischer Regionenstand mit den Regionen Altai, Leningrad, Nizhny Novgorod, Oblast Wolgograd und Tula.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
EXPO REAL  
[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)  
<http://blog.exporeal.net>  
Vertretung Schweiz und Fürstentum Liechtenstein:  
INTERMESS DÖRGELOH AG  
Zürich



# Handläufe bringen Sicherheit – und Rechtssicherheit!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

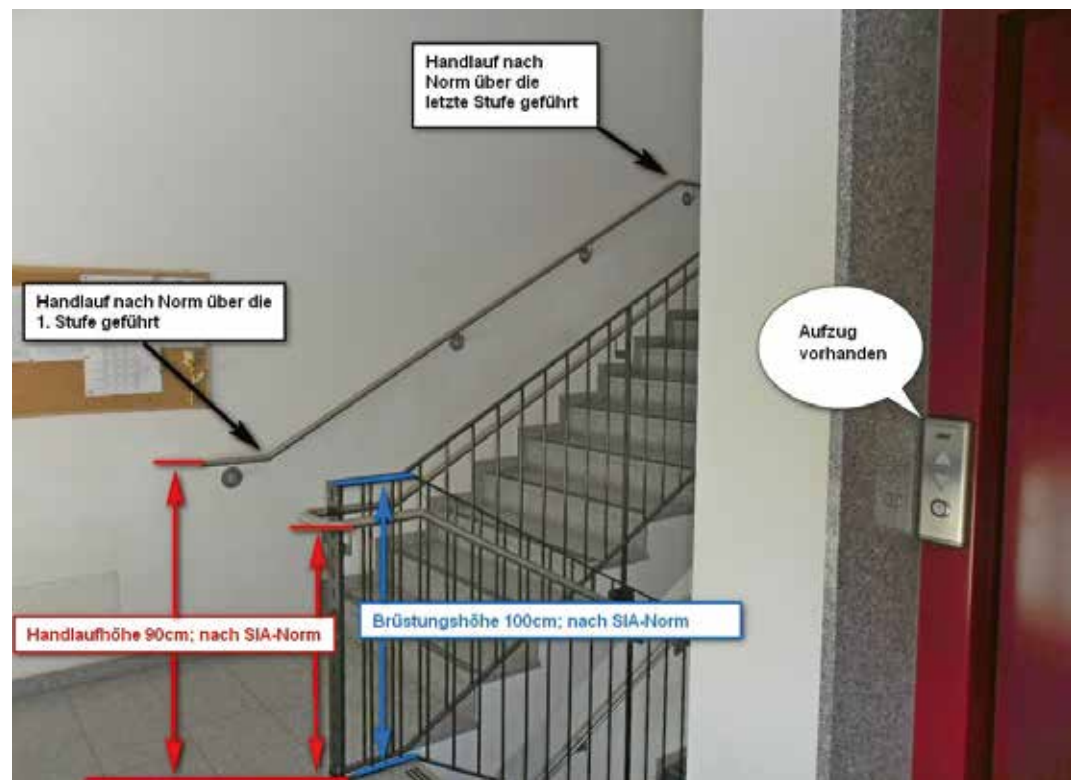
► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Flexo-Handlauf  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur  
Telefon 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



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



Nachgerüstet mit einem griffigen Holzhandlauf



Treppenhaus nach Norm und Gesetz, für alle Menschen nutzbar!

A-I

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

# ROHRMAX®

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

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

RohrMax AG – schweizweit  
24h-Service 0848 852 856

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



isskanal.ch

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

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

▶ BAUMPFLEGE

**baumART**

Pflege und Diagnose  
für den Baum

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

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

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

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER BAUCONTROL AG**

Baumimmissionsüberwachung

- Rissaufnahmen
- Nivellements
- Schadenexpertisen
- Erschütterungsmessungen
- Pfahlprüfungen

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

▶ DACHFENSTER

**VELUX®**

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

**Sicherheit.**

**certum**  
Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ FOTOVOLTAIK

**ELEKTRO FÜRST**

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
INNENSANIERUNG UND  
ZUSTANDSANALYSEN

**Naef**  
HAT-SYSTEM

...von den Erfindern der Rohrinne-  
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



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

▶ 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  
Nätel 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 Immobilieninserationen  
in der Schweiz

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

**X homegate.ch**  
Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

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

▶ IMMOBILIENPORTFOLIO-  
ANALYSE SYSTEM

**revis**

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

I-S

IMMOBILIENSFTWARE



Ihr Vertriebspartner für  
**ABA IMMO**  
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



**Effektives Immobilien-Management**

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



**Integrationspartner für Immobilien-**

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

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



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

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für  
**ABA IMMO**  
abacus business software

**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



**Software für Facility Management und  
Liegenschaftsverwaltung  
– ID-IMMO  
– FM ServiceDesk  
– conjeetFM**

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



**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**  
Brauerstrasse 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**



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@wvimmo.ch  
www.wvimmo.ch

**INNENSANIERUNG UND  
ZUSTANDSANALYSEN  
TRINKWASSERROHRE**



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

**Naef GROUP**  
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach  
Tel.: 044 786 79 00  
Fax: 044 786 79 10  
info@naef-group.com  
www.anrosan.com

**LEITUNGSSANIERUNG**



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



Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsaniierung

**SPR Schweiz**

Verband Schimmelpilz- und  
Raumgiftsaniierung  
Eifenstrasse 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. B, P 75  
6055 Alpnach Dorf

Tel. 041 677 91 11  
Fax 041 677 91 10  
www.bimbo.ch



**Oeko-Handels AG**

Spielgeräte & Parkmobiliar  
Riedmühlestrasse 23  
CH-8545 Rickenbach Sulz  
Tel. +41 (0)52 337 08 55  
Fax +41 (0)52 337 08 65  
info@oeko-handels.ch  
www.oeko-handels.ch

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



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

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

**TROCKAG AG**

Moosmattstrasse 9  
8953 Dietikon  
Tel. 043 322 40 00  
Fax 043 322 40 09



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
Entfeuchtungs-Systeme

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

**Lunor, G. Kull AG**

Allmendstrasse 127  
8041 Zürich  
Tel. 044 488 66 00  
Fax 044 488 66 10  
info@lunor.ch, www.lunor.ch

▶ WELLNESS-ANLAGEN

**Fitness-Partner AG**

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  
baark@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.

**SWISS REAL ESTATE SCHOOL**

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



# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

**Präsident:** Urs Gribi, GRIBI Management AG, Birsstrasse 320B, 4052 Basel  
urs.gribi@gribi.com

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort Mitglieder-Service & Marketing:

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, 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

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 Media Square

29.11.13 Zürich

### SVIT-Campus

19.-21.10.14 Pontresina

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

-

### Basel

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

### Bern

17.10.13 InfoMeet

### Graubünden

19.09.13 Herbstversammlung  
06.01.14 Neujahrsapéro

### Ostschweiz

04.11.13 Mitgliederveranstaltung  
(Schulung)  
06.01.14 Neujahrsapéro

### Romandie

-

### Solothurn

21.11.13 Bänzenjass mit Fondue

### Ticino

Sett. Meeting autunnale

### Zentralschweiz

07.-12.11 Zebi Luzern  
20.11.13 Bildungsforum  
10.01.14 Neujahrsapéro  
16.05.14 Generalversammlung

### Zürich

19.09.13 Herbstevent  
03.10.13 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

12.11.13 Lunchgespräch, Au Premier,  
HB, Zürich

### Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK I

19.09.13 Valuation Congress 2013,  
KK Thun  
16.10.13 Seminar «Hotellerie und  
Gastronomie», Bern  
23.10.13 Erfa St. Gallen, Thema  
Contracting  
29.10.13 Erfa Zürich, Thema IFRS 13  
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

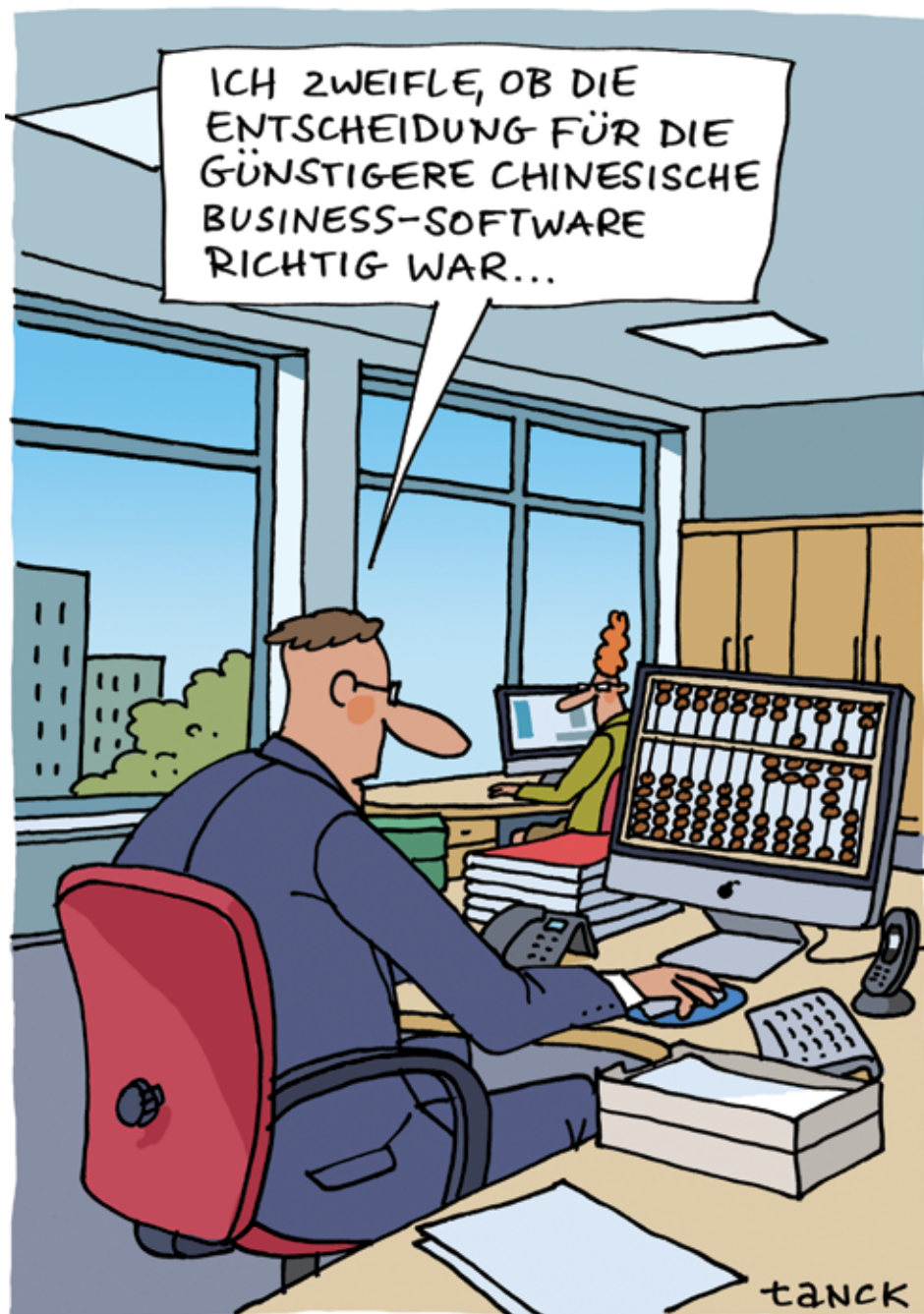
**REDAKTION**  
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)  
Simon Hubacher  
Mirjam Michel Dreier  
Corina Roeleven-Meister

**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 Sirmach  
Telefon 071 969 60 30  
Telefax 071 969 60 31  
info@wincons.ch  
www.wincons.ch

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



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



**livit**  
Real Estate Management

## **Livit – auf Ihrer Augenhöhe.**

Kunden-Erfolgsgeschichten.

Lesen Sie mehr dazu auf [www.livit.ch](http://www.livit.ch).

- 9 Niederlassungen.
- 50 Jahre Erfahrung.
- 400 Mitarbeitende.
- 130 000 Mietverträge.
- 900 000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche.
- CHF 50 Mio. Handelsvolumen.
- CHF 24 Mia. Anlagevolumen.

## Service Plus – das Servicepaket für Ihre Liegenschaft

Weitere Infos unter [upc-cablecom.ch/serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)



# Mehrwert für Ihre Liegenschaft: der HD-Kabelanschluss mit noch mehr Leistung

Entscheiden Sie sich noch heute für das Netz der Zukunft. Mit der leistungsstarken, bewährten Infrastruktur von upc cablecom erfüllt Ihre Liegenschaft garantiert auch morgen höchste Ansprüche an Fernsehen und Telekommunikation.

### Alle Vorteile des HD-Kabelanschlusses:

- Analoges und neu digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität
- Empfang der Sender in jedem Raum mit Kabeldose möglich
- Neu mit 2'000 Kbit/s kostenlos im Internet surfen
- Gleichzeitige Nutzung unserer Produkte ohne Qualitätseinbussen

Für schnelleres Surfen mit bis zu 150'000 Kbit/s, noch mehr digitaler TV-Unterhaltung und attraktiven Telefonie-Angeboten ist der HD-Kabelanschluss der perfekte Zugang.



HD-Kabelanschluss

=



Digital TV

+



Internet

+



Phone

Weitere Infos unter **0800 66 88 66**  
oder [upc-cablecom.ch/kabelanschluss](http://upc-cablecom.ch/kabelanschluss)



upc cablecom

Mehr Leistung, mehr Freude.