

immobilia



AUFZÜGE

SEITEN 04/40/42

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Mangelndes Angebot verursacht die Wohnungsknappheit.....	28
IMMOBILIENRECHT. Zweitwohnungsbau – das Bundesgericht weist den Weg.....	34
VERBAND. SVIT Plenum – Verbandsführung im Zeichen der Kontinuität.....	60

BESTE AUSSICHTEN



URS GRIBI
«Die Delegierten-
versammlung
setzte ein klares
Zeichen für
Kontinuität.»

• Als Dachverband der Schweizer Immobilienwirtschaft ist der SVIT Schweiz heute besser positioniert denn je. Ob Aus- und Weiterbildung, Mitgliederdienstleistungen oder politische Interessenvertretung – der SVIT stellt für Branchenprofis die erste Adresse dar. Mit den Aufgaben wachsen auch die Anforderungen an einen Verband dieser Grösse. Organisatorisch und personell gut aufgestellt zu sein, ist von zentraler Bedeutung für die Schlagkraft des Verbandes.

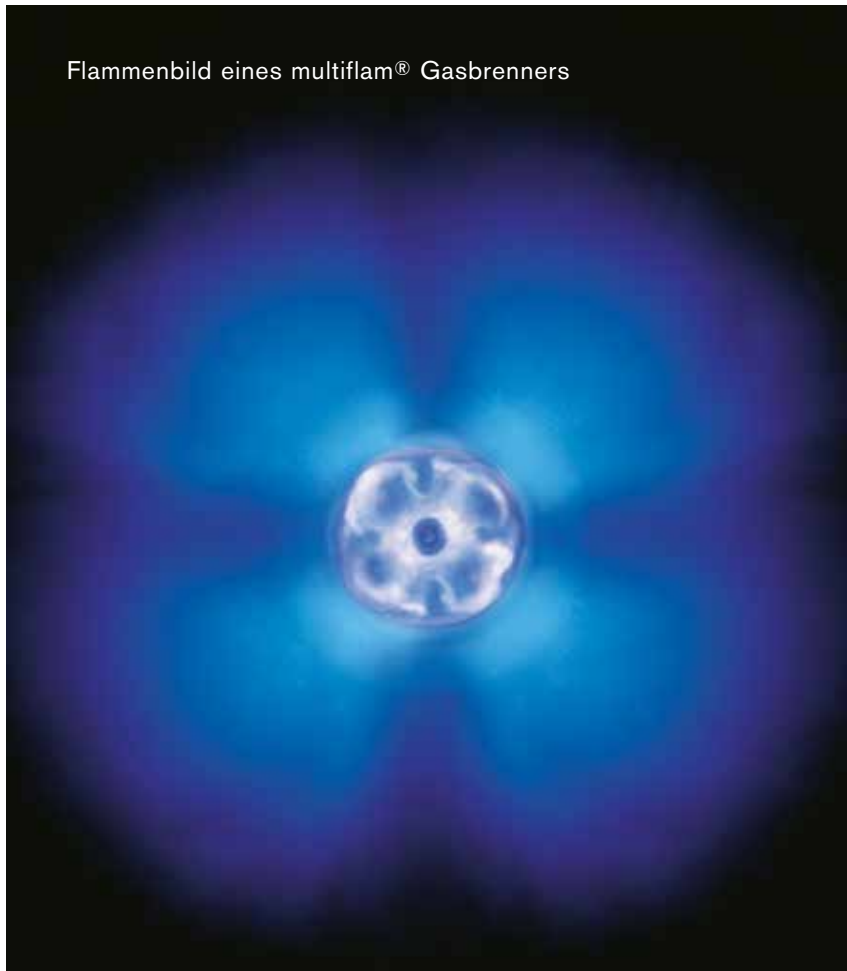
Was die Mannschaft an der Spitze anbelangt, haben die Delegierten am SVIT-Plenum 2013 in Bad Ragaz wichtige Weichenstellungen vorgenommen. Per Juni 2017 werde ich mein Amt als Präsident des SVIT Schweiz an den heutigen Vizepräsidenten Andreas Ingold übergeben. Die Delegiertenversammlung setzte damit ein klares Zeichen für Kontinuität. Ich freue mich ausserordentlich über diese Lösung. Es ist keine Selbstverständlichkeit, dass sich Persönlichkeiten, die in der Wirtschaft eine Führungsposition besetzen, für ein derart zeitintensives Milizamt verpflichten.

Mit der Wahl meines Nachfolgers hat die Delegiertenversammlung den Auftrag an mich verbunden, die bereits eingeleitete Professionalisierung der betrieblichen Strukturen auf der Geschäftsstelle des SVIT Schweiz umzusetzen.

Packen wir es an – es gibt viel zu tun!

Ihr
Urs Gribi •

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, www.meteocentrale.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen

immobilia



Titelbild:
Rainer Roten, CEO Schindler Schweiz AG
(Foto: zVg)

FOKUS

04 IM FAHRSTUHL NACH OBEN

Der CEO der Firma Schindler gibt Einblick in die Firmenpolitik und -kultur des grössten Schweizer Anlagebauers von Aufzügen und Fahrtreppen.

IMMOBILIENPOLITIK

10 STREIT UM BAU- UND ZONENORDNUNG

Die Zürcher Immobilienwirtschaft wehrt sich gegen noch mehr Bürokratie zulasten eines zukunftsweisenden Städtebaus.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 AUFWERTUNGSDRUCK LÄSST NACH

Gemäss Analysten der UBS rückt bei abnehmender Wertsteigerung mittelfristig die Einkommensrendite ins Zentrum.

15 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

21 WARUM AUTORITÄTSPERSONEN GUT MANIPULIEREN

Lars Grosenik empfiehlt Teilnehmern der Immobilienbranche, sich durch fachliche Qualitäten Autorität zu verschaffen.

22 PREISGÜNSTIGES WOHNEN

Mit der Abkühlung des hochpreisigen Segments des Wohnungsmarktes rückt die untere Preisklasse in den Fokus.

24 POTENZIALE BESSER NUTZEN

In der Stadt Zürich wird der Wohnraum noch knapper. Private Hauseigentümer als grösste Eigentümergruppe sind nun gefragt.

27 SHOPPINGCENTER MIT ANPASSUNGSBEDARF

Schweizer Center kommen ins Alter. Ob sie bestehen können, hängt von der Anpassungsfähigkeit an die Megatrends des Detailhandels ab.

28 EINE FRAGE DES ANGEBOTS

In Zürich sind weniger die Zuwanderungszahlen als vielmehr die geringe Produktion Schuld an der Wohnungsnot.

IMMOBILIENRECHT

30 ÜBERTRAGUNG DER MIETE AUF DRITTE

Mehrere gemeinsame Mieter müssen gemeinsam ein Gesuch zur Übertragung des Mietverhältnisses auf Dritte stellen.

32 UMGANG MIT LEERSTÄNDEN

Wann besteht während eines Leerstandes einer unternehmerisch nutzbaren Immobilie das Recht auf Vorsteuerabzug?

34 ZWEITWOHNUNGEN: BUNDESGERICHT WEIST DEN WEG

Das Gericht hat über die Kostenfolgen zurückgezogener Baugesuche während laufenden Bundesgerichtsverfahren entschieden.

MANAGEMENT

39 KONFLIKTMANAGEMENT IM KMU

Die wirtschaftlichen und sozialen Vorteile von Konfliktmanagement-Systemen sind gerade für KMU und gewerbliche Unternehmen gross.

BAU & HAUS

40 URBANE MOBILITÄT

Aufzüge und architektonische Innovationen lassen den Bau grosser Gebäude zu.

42 HANDLUNGSBEDARF BEI ÄLTEREN AUFZÜGEN

Rund 100 000 Anlagen sind über 20 Jahre alt und sicherheitstechnisch nicht auf dem heutigen Stand.

44 ZUKUNFT DES BAUENS

Die Swissbau in Basel hält im Januar 2014 nebst dem grossen Ausstellungsbereich wiederum ein spannendes Veranstaltungsprogramm bereit.

46 PRÄVENTION IM BÜRO ONLINE

Dank der EKAS-Box können Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Büro mit wenig Aufwand verbessert werden.

49 «TREPPENSTÜRZE MÜSSEN NICHT SEIN»

Antje Eber, Geschäftsführerin des Institutes für Treppensicherheit, spricht im Interview über Gründe für Unfälle auf Treppen.

IMMOBILIENBERUF

50 BRANCHENTREFFEN AM FLUGHAFEN

180 FM-Interessierte haben bei «Good Morning Facility Management!» dem Flughafen Zürich einen Besuch abgestattet.

54 SEMINARE UND TAGUNGEN

55 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

60 IM ZEICHEN DER KONTINUITÄT

Mitte Oktober fand in Bad Ragaz das SVIT Plenum statt. Dabei haben die Delegierten das Präsidium über das Jahr 2017 hinaus bestellt.

65 VORSCHAU SVIT-IMMOBILIENFORUM

66 POSITIVE NEUIGKEITEN AUS LUZERN

Die Generalversammlung der Schweizerischen Maklerkammer SMK schloss das vergangene Jahr der Fachkammer ab.

MARKTPLATZ

58 STELLENINSERATE

68 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLEN REGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETZT

78 IMPRESSUM

• ZITIERT



Es besteht kein Grund zur Sorge, die heissen Regionen im Immobilienmarkt kühlen sich allmählich wieder ab.»

DIDIER SORNETTE

Professor für Entrepreneurial Risks an der ETH Zürich im Immobilien-Report der ETH Zürich und dem Internetvergleichsdienst Comparis.



IM FAHRSTUHL NACH OBEN

Die Zentralschweizer Firma Schindler gehört weltweit zu den grössten Anlagebauern von Aufzügen und Fahrtreppen. Im Gespräch mit ImmoBilia gibt Rainer Roten, der neue CEO des Mutterhauses Schindler Schweiz, Einblick in die Firmenpolitik und -kultur.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

– Rainer Roten, Sie sind seit zehn Monaten Chef von Schindler Schweiz. Eine kurze Zwischenbilanz?

– Schindler Schweiz ist eine wichtige, starke und erfolgreiche Gesellschaft innerhalb des Gesamtkonzerns. Diese Position gilt es, zu erhalten und alle Voraussetzungen zu schaffen, um weiterhin Erfolg und Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Damit wir uns auf diesem hohen Niveau behaupten können, braucht es permanente Anstrengungen aller Beteiligten.

– Sie kamen vor gut drei Jahren zu Schindler und waren Geschäftsführer der grössten Schweizer Niederlassung in Zürich. Ein schneller, gewollter Aufstieg...

– Für viele kam dies überraschend schnell. Auch für mich. Doch wenn die Voraussetzungen stimmen und sich entsprechende Konstellationen ergeben, muss man bereit sein. Planen lässt sich das freilich nicht. Dazu ein Zitat, frei nach Seneca: «Glück ist, was herauskommt, wenn Vorbereitung auf Gelegenheit trifft.»

– Als CEO bei Schärer Schweizer Mettler waren Sie vor «Schindler» Hans Widmer, einem Sanierer und Verwaltungsratspräsidenten unterstellt, der vor einschneidenden Massnahmen nicht zurückschreckte.

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne satit!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

„Damit es mit Schindler weiterhin aufwärts geht, dürfen wir nicht nachlassen und müssen über den Markt hinaus wachsam bleiben.“

• **BIOGRAPHIE**
RAINER ROTEN

(*1966) ist seit Januar 2013 CEO bei Schindler Aufzüge AG Schweiz. Er kam 2010 als Leiter der Niederlassung Zürich zu Schindler. Vorher war er drei Jahre CEO der Division Textilmaschinen des Technologiekonzerns Schärer Schweiter Mettler. Rainer Roten war von 1995 bis 2007 bei OC Oerlikon/Unaxis tätig, zuletzt als Vizepräsident im Bereich Strategisches Finanzmanagement. Er ist eidg. dipl. Betriebsökonom HWV/FH und verfügt über ein MBA, erworben an den Universitäten Bern und Rochester New York. Roten präsidiert den Verband Schweizerischer Aufzugsunternehmen VSA/ASA. ●



Sie sind also – in der Sprache der Metallindustrie – besonders abgehärtet?

– Man muss auf dieser Stufe schon abgehärtet sein, um bestehen zu können; es braucht ein gewisses Mass an Zähigkeit und Durchhaltevermögen. Ich kenne Hans Widmer schon aus meiner Zeit bei Oerlikon-Bührle und hatte mit seinem Vorgehen keinerlei Probleme. Wenn ein Unternehmen ums Überleben kämpft, sind harte, oft einschneidende Entscheide nötig.

– Sie waren acht Jahren lang auch Gemeindepräsident in Fischbach-Göslikon (AG). Können Sie etwas von der politischen Tätigkeit in die Unternehmenswelt einbringen?

– Einer kleinen Gemeinde mit 1500 Einwohnern vorzustehen, bedeutet viel persönliches Engagement. Gerade bei heiklen und sehr schwierigen Themen kann man nicht einfach auf eine grosse Verwaltung mit vielen Spezialisten zurückgreifen. Entsprechend blieb eben viel an mir hängen. Aber ich konnte auch sehr viel lernen, vor allem im Umgang mit unterschiedlichsten Menschen. Das war eine gute Lebensschule und brachte unbezahlbare Erfahrungen, besonders in Sachen

Krisenmanagement und Menschenführung. Auch wenn dieser Abschnitt zeitintensiv und oft anstrengend war, möchte ich ihn dennoch nicht missen. Man bleibt bodennah und geerdet.

– Richten wir den Blick auf die Schweiz bzw. den Schweizer Markt des Schindler-Stammhauses. Ist etwas am schleichenden Wegzug des Konzerns aus der Schweiz dran, wie die «NZZ am Sonntag» unlängst schrieb?

– Die Schweiz ist und bleibt unsere Basis. Unser bodenständiges wie auch innovatives Land prägt nach wie vor unser Markenimage. Schindler und die Schweiz sind untrennbar miteinander verbunden.

– Die Schweizer Bauwirtschaft floriert seit Jahren – mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die Aufzugsbranche. Wie beurteilen Sie die Konjunkturaussichten?

– Die Aussichten sind weiterhin gut. Allerdings dürfte der Höhepunkt der gegenwärtigen Baukonjunktur überschritten sein. Wir bewegen uns auf einem hohen Niveau seitwärts.

– Was meint man bei Schindler zum revidierten, in knapp zwei Monaten in

Kraft tretenden Raumplanungsgesetz? Sehen Sie Auswirkungen für die Baubranche oder zumindest für Objekte die Aufzüge und Fahrtreppen benötigen?

– Das neue Raumplanungsgesetz definiert stärker als zuvor, wo die Nachfrage befriedigt werden soll. Es bleibt abzuwarten, wie sich die einzelnen Kantone mit ihrer Raumplanung auseinandersetzen und die Vorgaben umsetzen. Das wird letztlich auch entscheiden, wie sehr die Baubranche – und somit auch wir – davon betroffen sein werden. Aber die Schweiz hat ein grosses Modernisierungspotenzial bei älteren, nicht mehr zeitgemässen und sanierungsbedürftigen Aufzugsanlagen. Die Arbeit dürfte uns also auch in den kommenden Jahren nicht ausgehen.

– Eine nationale Reputationsstudie im letzten Jahr setzte Schindler Aufzüge auf den sechsten Platz der führenden Schweizer Firmen. Befriedigung oder Verpflichtung?

– Beides. Solche Rangierungen bereiten Freude und spornen an. Gute Geschäfte und Erfolg dürfen aber nicht zu Selbstgefälligkeit oder zu Schlendrian führen. Wir

müssen weiterhin hart arbeiten, um am hart umkämpften Markt bestehen zu können. Das ist für mich eine Herzensangelegenheit und Bestandteil meines Auftrags.

–Trotz hartem Wettbewerb und entsprechendem Druck ist Schindler bei den Mitarbeitern beliebt. Das Unternehmen wurde kürzlich zum sechsten Mal als «Top-Arbeitgeber der Schweiz» ausgezeichnet...

–Eine tolle Auszeichnung, die uns ausserordentlich freut und die nur dank des guten Zusammenspiels und dem Mitziehen aller möglich wurde.

–Seit gut zehn Jahren führt Schindler den Wettbewerb «Schindler Award» für angehende Architektinnen und Architekten durch. Worum geht es?

–Schindler legt viel Wert auf eine gute Nachwuchsförderung. Wir bilden in der Schweiz jedes Jahr rund 300 Lernende aus. Beim international ausgeschriebenen Schindler Award erhalten Architekturstudenten Gelegenheit, anhand konkreter Problemstellungen Konzepte zur Mobilität zu entwickeln.

–Ihr Patron Alfred N. Schindler erwähnt stets, dass die «Compliance» absolut notwendig ist, um die Vorgaben und ethischen Werte auch tatsächlich umzusetzen und vorzuleben. Was heisst das im Alltag?

–Schindler unternimmt hierzu seit Jahren grosse Anstrengungen und war ein «Early Mover» und Wegbereiter. Umso bedauerlicher und für unseren Haupteigener zu Recht enttäuschend waren die Verfahren mit hohen Bussen wegen Marktsprachen in Europa. Wir investieren viel in die Schulung unserer Mitarbeiter und führen regelmässig Compliance-Befragungen mit entsprechenden Kontrollen durch.

–Wie wichtig ist Schindler eine regelmässige und transparente Kommunikation?

–Es ist unser Bestreben, transparent zu sein. Aber es gibt immer noch Verbesserungspotenzial in Sachen Kundenkommunikation und Öffentlichkeitsarbeit.

–Die Aufzugsbranche hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten stark verändert: Aus technikorientierten Firmen sind umfassende, integrale Dienstleister geworden. Dies wird unter anderem eindrücklich durch das moderne Kunden-Callcenter am Hauptsitz in Ebikon unterstrichen. Welche Überlegungen stehen hinter dieser Investition?

» Verlässlichkeit, gute Mitarbeiter, Innovationen sind Erfolgsfaktoren, die es zu hegen und zu pflegen gilt.«

–Die Serviceleistungen über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage erlangen einen immer grösseren Stellenwert: schnelle Reaktion, professionelle Betreuung der Anrufer, rasche Einsatzkoordination der Servicetechniker – dies in verschiedensten Sprachen und rund um die Uhr. Auch die Unterstützung von im Lift eingeschlossenen Menschen, die an Klaustrophobie leiden, gehört zu unserem Betreuungs- und Serviceprogramm.

–Auf die S-Bahn warten die meisten ohne grosses Murren auch mal fünf Minuten länger. Ist aber ein Aufzug nicht innerhalb einer halben Minute da, wird die Ungeduld sicht- und spürbar. Was tun Sie dagegen?

–Die Ansprüche an Aufzüge haben sich gewandelt: Es geht nicht mehr bloss um sichere und zuverlässige Vertikaltransporte von Personen und Gütern. Heute spielen vermehrt Aspekte wie Formensprache,

Kabinendesign und Fahrkomfort, Geschwindigkeit und Laufruhe sowie Energieeffizienz eine Rolle. Immer wichtiger wird vor allem die Optimierung des Personenflusses und damit die Leistungsfähigkeit. Unsere Transportalgorithmen gehören zu den besten der Welt. Schindler hat vor über einem Jahrzehnt die bahnbrechende Zielrufsteuerung erfolgreich auf den Markt gebracht und stetig weiterentwickelt: das PORT-System.

–Können Sie das an einem Beispiel erläutern?

–Man teilt dem System vor der Fahrt mit, wohin man gelangen möchte. Die optimale Transportvariante wird errechnet, und der Aufzug bringt die Fahrgäste auf schnellstem Weg ans Ziel. Mit der PORT-Technologie sind die Zeiten vorbei, in denen man in einen Lift zustieg und nicht wusste, wohin er zuerst fährt und wo er anhält, bis man schliesslich über Auf und Ab das Ziel leicht verärgert erreichte. Vorzüge der Zielrufsteuerung manifestieren sich besonders eindrücklich in Einkaufszentren sowie in grossen Büro- und Wohnhäusern.

–Fast alle können über Erlebnisse in Aufzügen berichten. An welche erinnern Sie sich gern oder vielleicht auch ungern?

–Es ist kaum zu glauben, zum ersten Mal in meinem Leben bin ich ausgerechnet hier im Hauptsitz in Ebikon in einem Lift steckengeblieben. Dazu war die Kabine auch noch voll besetzt. Bereits nach wenigen Minuten wurde es unangenehm. Dieses zum Glück seltene Praxiserlebnis zeigte mir, wie wichtig ein ausgezeichnetes Service insbesondere in einer Notfallsituation ist. Der über die Einsatzzentrale alarmierte Servicetechniker war rasch zur Stelle und befreite uns aus der ungemütlichen Lage.

–Obwohl Aufzugsanlagen zu den sichersten Transportmitteln gehören, leiden viele unter einer «Liftphobie».

ANZEIGE



Ihr kompetenter Partner für Ihre Anlageobjekte!



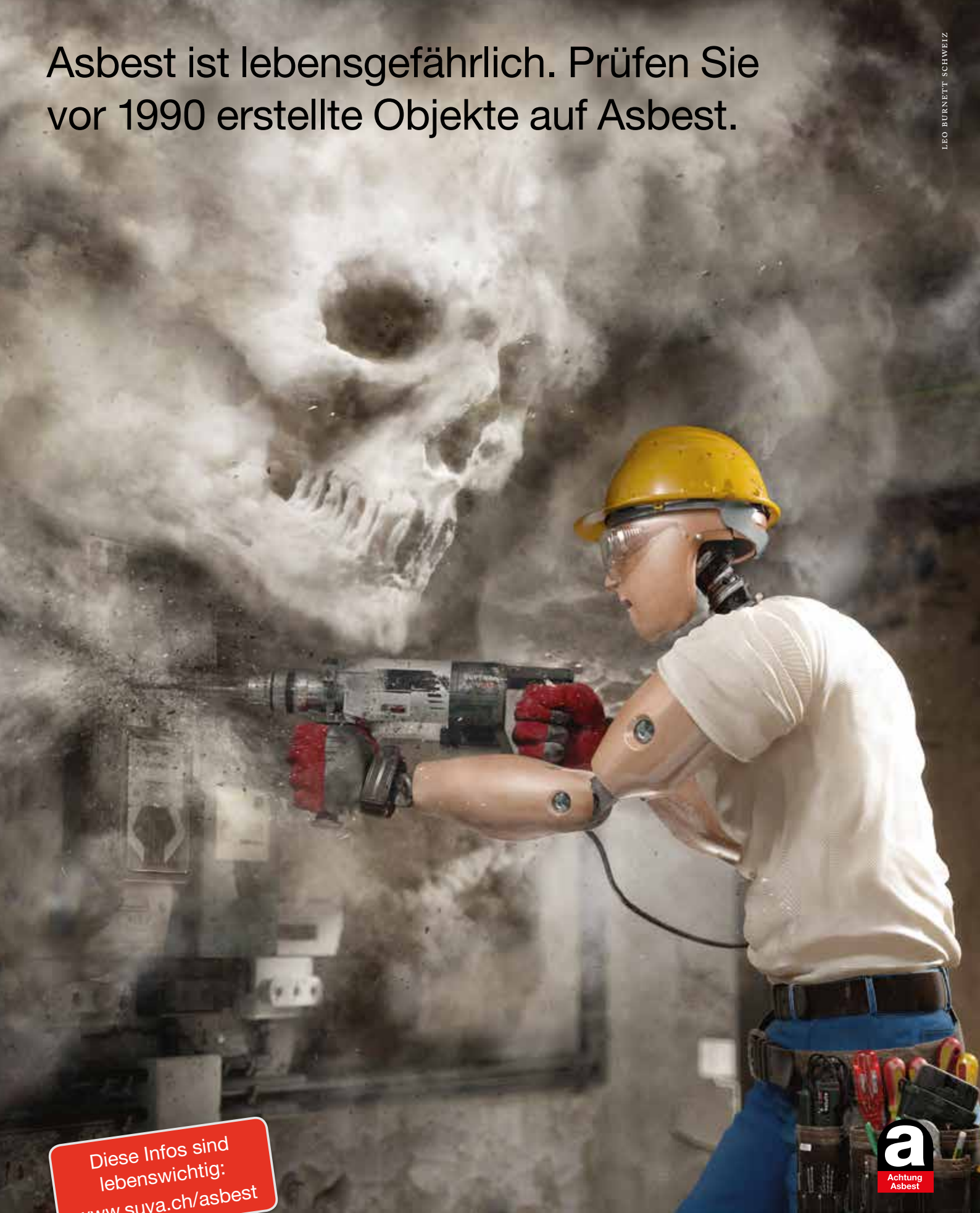
Unsere Kompetenzen im Verkauf:

Verkauf von Anlageobjekten / Transaktionsmanagement / Suche von Renditegesellschaften

www.markstein.ch

Asbest ist lebensgefährlich. Prüfen Sie vor 1990 erstellte Objekte auf Asbest.

LEO BURNETT SCHWEIZ



Diese Infos sind lebenswichtig:
www.suva.ch/asbest



Stoppen Sie bei Gefahr die Arbeit. Auch Ihrer Familie zuliebe. Obwohl Asbest in der Schweiz heute verboten ist, kommt dieser Werkstoff bei Gebäuden mit Baujahr vor 1990 noch häufig vor. Verhindern Sie Asbestfreisetzungen durch Umbauarbeiten. Denn bereits geringe Mengen Asbestfasern in der Luft können tödliche Folgen haben. Keine Arbeit ist so wichtig, dass man dafür sein Leben riskiert.

suvapro

Sicher arbeiten

Was kann man dagegen tun?

– Es ist ähnlich wie beim Fliegen: Je mehr man über die Anlagen und Systeme weiss, desto besser und sicherer fühlt man sich. Und falls trotzdem jemand an massiver Liftphobie leidet, so dürfen und können sich diese Personen bei uns melden. Wir sind überzeugt, auch diesen Menschen weiterhelfen zu können.

– Liftfahren oder Treppensteigen?

Anders herum gefragt: Menschen, die anstatt des Lifts Treppen benutzen, tun doch etwas für ihre Gesundheit. Wie halten Sie dagegen?

– Gar nicht, denn beides hat nebeneinander Platz. Mit der Gebäudehöhe wird es zunehmend eine Frage der Praktikabilität, die halt dem Aufzug Vorteile verschafft. Zeitersparnis und eine ruhigere, frische Ankunft auf dem Zielgeschoss dürften Ihre Frage spätestens ab fünf Stockwerken wohl doch zugunsten des Aufzuges beantworten.

» Die am stärksten frequentierten Aufzüge von Schindler bringen es pro Woche auf 20 000 Fahrten.«

– Seit Mitte 2004 gilt SNEL als SIA-Norm auch für die Schweiz. Was beinhaltet diese Norm in aller Kürze, und wie ist der Umsetzungsstand?

– SNEL beinhaltet 74 sicherheitsrelevante Punkte. Diese SIA-Norm zeigt den aktuellen Stand der Technik bezüglich Sicherheit. Leider ist die Umsetzung in der Schweiz höchst bescheiden. Die Kantone Genf und Zürich waren Vorreiter. Zürich hat die sieben wesentlichsten Punkte von SNEL in die ESBA-Verordnung (Erweiterung der Sicherheit an bestehenden Aufzügen) aufgenommen, die dort seit 2008 in Kraft ist und bis zum Jahre 2020 umgesetzt werden soll. Wenige weitere Kantone sind jetzt aktiv geworden. Alle anderen scheint diese immer akuter werdende Sicherheitsfrage von bestehenden, alten Aufzugsanlagen wenig zu interessieren.

– Auch in der Schweiz ist ein Trend zum Hochhaus erkennbar. Als Beispiel sind Städte wie Chur, Zürich, Basel und selbst Zug zu nennen. Was für

Herausforderungen stellt das an die Liftbauer?

– Vor allem weil die Geschwindigkeiten und die Nutzlasten der Aufzüge in solchen Bauten deutlich höher sind, stellt dies auch besondere und höhere Anforderungen an sämtliche Aufzugskomponenten.

– Da auch Schindler Schweiz in den vergangenen Jahren mit immer grösseren Projekten konfrontiert war, hat Schindler ein sogenanntes Grossprojektleiter-Team (GPL) aufgebaut. Was sind Aufgaben und Ziele des GPL-Teams, und hat es sich bewährt?

– Die Aufgabe besteht, einfach und knapp ausgedrückt, darin, auf solchen hoch komplexen Baustellen einen garantiert reibungslosen Ablauf von der Anlieferung über die Montage bis zur Abnahme und Übergabe an den Kunden zu gewährleisten. Die Einführung dieser GPL-Teams hat sich bestens bewährt.

– Was sind die ausgefallenen Wünsche und Projekte von Bauherren und Architekten, die Schindler Schweiz in den vergangenen zehn Jahren plante und ausführte?

– Sehr speziell sind sicher die Glasaufzüge in den Treppenaugen im Bundeshaus in

Bern. Wirklich ausgefallen! Dazu sind auch viele Anlagen zu erwähnen, die wir in namhaften Schweizer Hotels einbauen durften.

– Die Begriffe Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sind mittlerweile reichlich abgenutzt. Gleichwohl: Gibt es denn auch energieeffiziente Aufzüge?

– Ja, die gibt es. Wir sind bestrebt, Aufzüge und Fahrtreppen nicht nur sicher, sondern auch möglichst energieeffizient zu bauen. In diesen Bereichen gab es viele Innovationen. Die Antriebe sind heute deutlich stromsparender, die verbauten Materialien leichter. Es wurden Energie-Rekuperations-Systeme entwickelt, und sogar Solaraufzüge sind bei Schindler erhältlich.

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



SCHINDLER BEWEGT MENSCHEN



Liftschacht im Prime Tower, Zürich

● **Seine Aufzüge und Fahrtreppen kennen alle. Alfred N. Schindler ist ein erfolgreicher und eindrücklicher Unternehmer, der seinen Innerschweizer Konzern weltweit in 100 Ländern aufgebaut und verankert hat.**

Der 64-jährige Alfred N. Schindler trat 1977 – als Nachkomme in vierter Generation – in die von Robert Schindler 1874 in Luzern gegründete Firma ein, die zunächst landwirtschaftliche Maschinen herstellte. Zusammen mit seinen Jugendfreunden Uli Sigg und Luc Bonnard, deren Väter und Vorfäter das Unternehmen ebenfalls mitgeprägt hatten, gestaltete Alfred N. Schindler den Konzern um und übernahm ihn Anfang der 1980er-Jahre ganz. Unbeirrt und präzise, seiner Vision folgend, expandierte Schindler. Bereits vor über 30 Jahren entschied er sich für den heute so stark expandierenden Chinamarkt. 2011, nach über 30 Jahren als Konzernchef, trat Alfred N. Schindler zurück, blieb aber Patron, Strategie und Verwaltungsratspräsident.

1892 begann Schindler mit der Fabrikation von elektrisch betriebenen Aufzügen, und bereits 1906 gründete er in Berlin die erste Auslandsniederlassung. Und vor 34 Jahren stellte Schindler die ersten Hochleis-

tungs lifte her. Alfred N. Schindler als Viertgenerationler erkannte schon vor 30 Jahren, dass man im Markt nur bestehen kann, wenn es gelingt, aus dem stammhauslastigen und exportabhängigen Unternehmen einen weltweit verankerten Grosskonzern mit «lokaler Schlagkraft» zu erschaffen, wie es der grosse Rivale Otis schon früher erfolgreich getan hatte. Schindler setzte seine Vision mit aller Konsequenz durch und um. So erarbeiteten 2012 die weltweit tätigen 45 000 Mitarbeitenden, davon knapp 10% in der Schweiz, einen Umsatz von über 8 Mrd. CHF mit Reingewinn von 730 Mio. CHF. Und: Inzwischen be-nützen täglich rund 1 Mrd. Menschen Schindler-Aufzüge. In der «NZZ am Sonntag» vom 27. Oktober 2013 erschien im Wirtschaftsband ein Frontartikel mit dem Titel: «Der schleichende Wegzug von Schindlers». Darin heisst es, dass das Traditionsunternehmen sich immer stärker nach Asien verlagere: «In China und Indien baut die Firma gerade vier Fabriken und beschäftigt heute schon dreimal so viele Mitarbeitende wie in der Schweiz.» Seit 1971 ist Schindler an der Börse mit einem Börsenwert von rund 15 Mrd. CHF. Und: Es ist auch kein Geheimnis, dass der Weltkonzern darüber nachdenkt, die Aktien von der Börse zu nehmen. ●

Streit um Bau- und Zonenordnung

Zukunftsweisender Städtebau bleibt in Zürich auf der Strecke. Stattdessen setzt die grösste Schweizer Stadt auf noch mehr Bürokratie. Die Immobilienwirtschaft setzt sich dagegen zur Wehr.



Kleingeist in der «little big city» (UlrikeA / photocase.com).

SIMON HUBACHER*

KEINE AUFZONUNG, KEINE VERDICHTUNG. Die Bau- und Zonenordnung (BZO) der Stadt Zürich sorgte bereits in der Vergangenheit immer wieder für rote Köpfe. Legendär waren die Auseinandersetzungen mit der früheren Hochbauvorsteherin Ursula Koch, die gemischte Nutzungen alter Fabrikareale verhindern wollte. Jetzt hat der Stadtrat wieder eine BZO-Teilrevision präsentiert. Und stösst damit bei der Immobilienwirtschaft grösstenteils auf Ablehnung.

Der Stadtrat stellt sich gegen grossflächige Um- und Aufzonungen oder Verdichtungen, weil die bestehende BZO grosse Reserven aufweise. Theoretisch könne damit noch Raum geschaffen werden für rund 115 000 zusätzliche Einwohner sowie 160 000 Arbeitsplätze. Heute leben in Zü-

rich 394 000 Personen. Prognosen rechnen damit, dass sich die Zahl bis 2030 auf 454 000 erhöhen könnte. In der neuen BZO wird es zwar zusätzliche Gebiete «mit erhöhter Ausnutzung» geben. Im Zentrum steht aber für den Stadtrat die Erhaltung des Stadtbildes, der Quartierstrukturen und des Grün- und Freiraums.

EINSEITIGE FÖRDERUNG DER GENOSSENSCHAFTEN. Eine weitere Stossrichtung der revidierten BZO ist, dass an Passantenlagen und in Zentren die Erdgeschosse für Läden und Gewerbe geöffnet werden sollen. Zudem werden Genossenschaften gefördert, wie es auch schon das Stadtzürcher Stimmvolk verlangt hat. Grundeigentümer, die Wohnraum zur Kostenmiete anbieten, sollen mit einer erhöhten Ausnutzungsziffer «belohnt» werden.

Genau dieser Vorschlag wird heftig kritisiert. Denn die vom Stadtrat propagierte «kooperative Planung» als Voraussetzung für eine erhöhte Ausnutzungsziffer unterliegt vollständig dem Goodwill der Behörden. Die «Neue Zürcher Zeitung» schreibt dazu: «Geht es um Ersatzneubauten, so braucht es einzig klare Planungsgrundlagen; die Bauherren amtlich an die Hand zu nehmen, ist überflüssig.» Und weiter: «Bauwillige Grundbesitzer nach Belieben dazu zu verknurren, Kostenmiete einzuführen oder Land an Genossenschaften abzugeben, ist in einem freien Land nicht nur fragwürdig, es ist auch ineffizient und bläht den Verwaltungsapparat auf. Bei Projekten von grossen Immobilienunternehmen liesse sich das vielleicht noch handhaben. Aber in Zürich befindet sich jede zweite Liegenschaft in privater Hand. Würde nur jeder Zehnte eine solch massgeschneiderte Planung verlangen, so wäre die Verwaltung bald lahmgelegt.»

Die Teilrevision der BZO geht nun in die öffentliche Auflage. Im Frühling 2014 soll die Überarbeitung der Pläne abgeschlossen sein, sodass die teilrevidierte BZO spätestens im Herbst 2014 dem Gemeinderat und 2015 der kantonalen Baudirektion zur Festsetzung und Genehmigung vorgelegt werden kann.



*SIMON HUBACHER

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

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



«BZO SCHAFFT RECHTS-UNSICHERHEIT»



Albert Leiser, Präsident HEV Zürich

• Die Vorschläge des Zürcher Stadtrats sind politisch gefärbt, sagt Gemeinderat und HEV-Zürich-Direktor Albert Leiser. Wichtige Weichenstellungen wurden verpasst.

Gemeinsam haben SVIT Zürich, HEV Zürich und die Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen (VZI) im Vorfeld sechs Forderungen an den Zürcher Stadtrat zur Teilrevision der Bau- und Zonenordnung (BZO) gestellt. Nur gerade die neue Erdgeschossnutzung nimmt diese auf. Als Sprecher der Arbeitsgruppe «BZO 2013» zeigt sich Albert Leiser denn auch von den BZO-Vorschlägen enttäuscht: «Ich habe den Eindruck, dass der Stadtrat Wohnraum bewusst knapp lässt, um den gemeinnützigen Wohnungsbau noch stärker fördern zu können.» Dies sei der falsche Weg, denn Genossenschaftswohnungen habe es nie genügend. «Ohne privaten Wohnungsbau geht es gar nicht.» Durch die Aufstockung um eine Etage könnten aus

Sicht der Arbeitsgruppe rund 25 000 zusätzliche Wohnungen geschaffen werden. Davon will der Zürcher Stadtrat aber nichts wissen. Stattdessen soll in der neuen BZO ein Anreizsystem geschaffen werden: Bauherren, die im Rahmen eines kooperativen Verfahrens Gebiete mit preisgünstigem Wohnen bzw. Kostenteile anbieten, können dafür mit einer höheren Ausnützung rechnen. «Dieses Vorgehen schafft Rechtsunsicherheit und ist ein Eingriff ins Grundeigentum», sagt Albert Leiser. Eine Aufstockung hätte viele Eigentümer motiviert, ihre Liegenschaften auszubauen. Doch ohne entsprechende Renditeaussichten falle dieser Anreiz weg. Hausbesitzern und Grundeigentümern rät Leiser, die BZO-Teilrevision zu studieren (insbesondere die neue Zonenordnung), Expertenrat einzuholen und allenfalls Einwand zu erheben. •

www.stadt-zuerich.ch/bzo-teilrevision

SCHWEIZ

10 BEWERBER FÜR NATIONALES SCHNEESPORTZENTRUM

Das VBS prüft die Machbarkeit eines Nationalen Schneesportzentrums. Im Zug der Abklärungen haben sich verschiedene Regionen und Kantone als mögliche Standorte gemeldet. Deshalb wurde Anfang Juni ein Bewerbungsverfahren gestartet. Folgende zehn Bewerber aus sieben Kantonen haben ihre Dossiers eingereicht: Grindelwald, Davos, Lenzerheide, S-chanf, Engelberg, Wildhaus / Alt St. Johann, Andermatt, Les Diablerets (eingereicht durch die

Gemeinde Ormont-Dessus), Crans-Montana und Fiesch. Es ist geplant, dass das Expertenteam gegen Ende Jahr eine Standortempfehlung zuhanden des zuständigen Departements verabschiedet.

ZIVILE NUTZUNG VON PAYERNE

Das Bundesamt für Zivilluftfahrt (Bazl) hat das zivile Betriebsreglement für den Sichtflugverkehr auf dem Militärflugplatz Payerne genehmigt. Es legt die Grundsätze für die zivile Nutzung des Flugplatzes fest, namentlich den An- und Abflug und die Öffnungszeiten. Das Betriebs-

ANZEIGE

Die 400 wichtigsten Begriffe auf 30 Seiten
Das praktische Glossar der Autoren des Standardwerks «Immobilien-Marketing: Mehrwert für Liegenschaften» Dr. Roman H. Bolliger und Bernhard Ruhstaller
«Dieses Glossar gehört ins Regal jedes Immobilien-Profis.»

CHF 15.– zuzüglich Versand
auf www.immobiliemarketing.ch

reglement entspricht den geltenden internationalen Vorschriften für zivile Flugplätze.

BUNDES RAT GEGEN STROMEFFIZIENZ-INITIATIVE

Der Bundesrat will den sparsamen Umgang mit Energie im Allgemeinen und Strom im Speziellen fördern. Trotzdem lehnt er die Stromeffizienz-Initiative ohne Gegenvorschlag ab. Zwar teilt er die grundsätzlichen Anliegen der Initianten, will aber am eingeschlagenen Weg der Energiestrategie 2050 festhalten, die umfassende Ziele und ausgewogene Massnahmenkonzepte zum Umbau der Energieversorgung vorsieht. Der Bundesrat will bis März 2014 eine entsprechende Botschaft zuhanden des Parlaments verabschieden.



ERLEICHTERUNGEN FÜR GEMEINNÜTZIGEN WOHNUNGSBAU

Der Bundesrat hat eine Änderung der Verordnung über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum gutgeheissen. Damit wird den gemeinnützigen Bauträgern ermöglicht, zinsgünstige Darlehen nicht nur für Bauinvestitionen, sondern auch für den Erwerb von Bauland zu beanspruchen. Die Stärkung des gemeinnützigen Wohnungsbaus ist Teil des wohnungspolitischen Massnahmenpakets, das der Bundesrat im Mai dieses Jahres verabschiedet hat. Es zielt darauf ab, das Angebot an preisgünstigem Wohnraum auszuweiten, ohne den Wohnungsmarkt und damit die Neubautätigkeit negativ zu beeinflussen.

NEUE REGELN FÜR DIE KEV

Photovoltaik-Anlagen und Kleinwasserkraftwerke, die nach dem 1. Januar 2014 in Betrieb gehen, erhalten gemäss Entscheid vom Bundesrat die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) nur

noch während 20 statt 25 Jahren. Die Vergütungssätze für Photovoltaikanlagen werden weniger stark gekürzt als in der Anhörung vorgeschlagen, sollen aber künftig regelmässig an die Preisentwicklung der Photovoltaikmodule angepasst werden. Ausserdem werden die Energieetiketten für bestimmte Elektrogeräte den Neuerungen in der EU angepasst. Die entsprechenden Änderungen der Energieverordnung treten per 1. Januar 2014 in Kraft.

WEKO DEHNT UNTERSUCHUNG AUS

Am 15. April 2013 eröffnete die Wettbewerbskommission (Weko) eine Untersuchung gegen verschiedene Unternehmen im Bereich Strassen- und Tiefbau in der Region Seegaster des Kantons St. Gallen und in angrenzenden Regionen. Am 21. Oktober 2013 dehnte sie diese Untersuchung auf weitere Unternehmen im Bereich Strassen- und Tiefbau derselben Regionen aus. Bei den neuen Verfahrensadressaten wurden Hausdurchsuchungen durchgeführt.

TESSIN

BUNDES RAT GENEHMIGT REVIDIERTEN RICHTPLAN

Der Kanton Tessin hat seinen Richtplan aus dem Jahr 1995 komplett überarbeitet und insbesondere in den Bereichen Siedlung, Verkehr und Landschaft wesentlich erweitert. Er strebt unter anderem ein kantoniales Städte-system «Città Ticino» mit den Agglomerationen Lugano, Locarno, Bellinzona sowie Chiasso-Mendrisio an. «Città Ticino» will den Standort Tessin stärken und ihn mit den benachbarten Schweizer und norditalienischen Städten insbesondere in wirtschaftlicher, kultureller und verkehrlicher Hinsicht verknüpfen. Der Bundesrat hat den revidierten Richtplan genehmigt.

ZÜRICH

BEZAHLBARES WOHNEN IN WINTERTHUR

Nachdem der Grosse Gemeinderat der Stadt Winterthur die Gültigkeit der Volksinitiative «Stiftung für bezahlbaren Wohn- und Gewerberaum» festgestellt und den Stadtrat mit der Ausarbeitung einer Umsetzungsvorlage beauftragt hat, unterbreitet der Stadtrat dem Rat nun zuhanden der Volksabstimmung sowohl eine Umsetzungsvorlage (Errichtung einer Stiftung) als auch einen Gegenvorschlag (zwei Rahmenkredite für Abschreibungsbeiträge und zinslose Darlehen) mit der Empfehlung, die beiden Rahmenkredite der Gründung einer Stiftung vorzuziehen.

KLEINE PHOTOVOLTAIKANLAGEN OHNE PLANGENEHMIGUNG

Der Bundesrat hat die Teilrevision der Verordnung über das Plangenehmigungsverfahren gutgeheissen. Dank der neuen Regelungen können kleine Photovoltaikanlagen und andere kleine Stromerzeugungsanlagen künftig ohne Genehmigung des Eidgenössischen Starkstrominspektorats ESTI gebaut werden. Eine Plangenehmigungspflicht besteht nur noch für Anlagen mit einer Leistung über 30 kVA. Die revidierte Verordnung tritt am 1. Dezember 2013 in Kraft.

ANZEIGE



Kommen Sie mit:
Auf direktem Weg zu
Ihren Zielgruppen.

aclado ist für **Geschäftsimmobilien** massgeschneidert.
Inserieren Sie auf der innovativen Online-Plattform
und sichern Sie sich eine maximale Wirkung.



Geschäftsimmobilien wie z.B. Büros, Gewerbe- oder Retailflächen zu vermieten, ist anspruchsvoll. Wünschen Sie sich als Besitzer oder Vermarkter eine spezialisierte Online-Plattform? Dann prüfen Sie **aclado.ch**! Unser Portal ist kompromisslos auf Geschäftsimmobilien ausgerichtet, von den Suchkriterien, über die Analysetools bis zur Abbildung von Teilflächen und zu aktuellen Schnittstellen (**REM**, **IDX 3.01**, **REMCAT**, **FlowFact**, **Rimo R4** und **weitere auf Anfrage**).

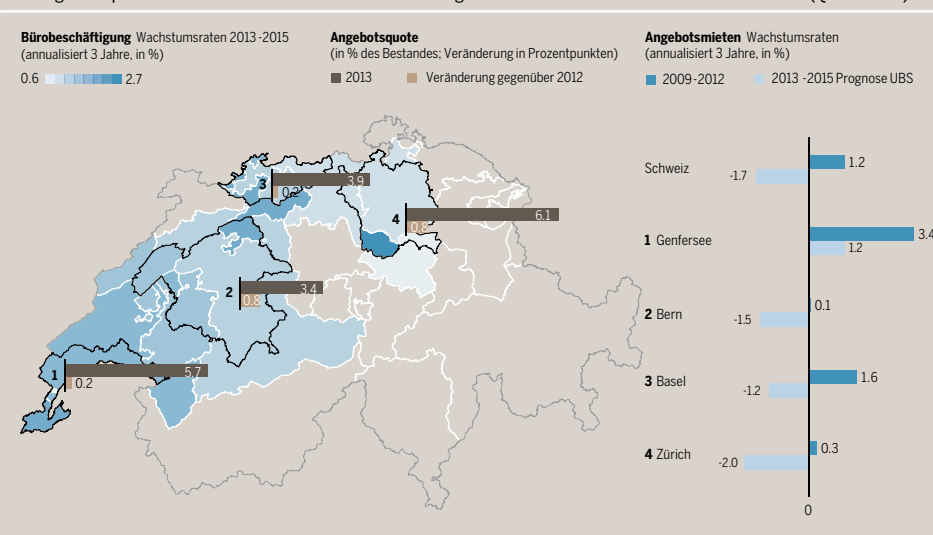
aclado.ch – wir bringen Sie effizient, präzise und kostengünstig mit Mietinteressenten zusammen.

Auf Einkommensrendite fokussiert

Der Aufwertungsdruck auf dem Schweizer Markt für Immobilienanlagen dürfte an Fahrt verlieren. Dies erwarten die Analysten der UBS gemäss ihrem Marktausblick. Für Immobilienanleger rückt die Einkommensrendite vermehrt in den Fokus.

BÜROMARKT SCHWEIZ: RÜCKLÄUFIGE ANGEBOTSMIETEN IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

Die Angebotsquote beschreibt die innerhalb 6 Monaten verfügbaren Büroflächen in % des Flächenbestandes (Quelle: UBS).



RED. ● **AUSSERORDENTLICHE WERTSTEIGERUNG.** Auf dem Schweizer Markt für Immobilienanlagen wurden in den vergangenen Jahren Rekordwerte der Wertsteigerungsrenditen erzielt. Für die ausgezeichnete Performance gibt es zwei Hauptursachen: sinkende Kapitalmarktzinsen und Mietzinspotenzialwachstum. Zwischen 2002 bis 2012 wurden die in den Liegenschaftsbewertungen angewendeten Diskontierungssätze bei Geschäftsimmobiliien um 10% und bei Wohnrenditeliegenschaften um 12% gesenkt. Diese Anpassung ist den rückläufigen Kapitalmarktzinsen zu verdanken. Ein weiterer Werttreiber ist in der Entwicklung der Marktmieten zu orten, welche die Mietzinshöhe bei Neuvermietung widerspiegeln. Seit 2002 haben die Bewerter die Annahmen zu den Marktmieten im

Wohnsektor um 10% und im Büro- und Detailhandelssektor um 7% bzw. 15% nach oben revidiert. Angesichts der Tatsache, dass eine vollständige Mieterumwälzung im Durchschnitt bereits nach acht Jahren erfolgt, fällt auch diese Massnahme stark ins Gewicht. Das Zinsniveau dürfte den Tiefpunkt jedoch im Mai 2013 erreicht haben.

WOHNUNGSBAU BOOMT WEITER. Der Expansionskurs im Wohnungsbau hält an. Die Zahl der im Bau befindlichen und neu bewilligten Wohnungen hat einen Höchststand erreicht. Die Angebotsausweitung dürfte schweizweit jedoch kaum zu einem Überangebot führen. Hierfür sind die Nachfrageimpulse weiterhin zu stark.

Auch wenn der Gesamtausblick positiv ist, sind lokale Preisrückgänge auf

dem Liegenschaftsmarkt möglich. Eine erhöhte Angebotsausweitung ist nach wie vor in nachfrageschwachen Regionen auszumachen, so dass an B- und C-Lagen mit zunehmenden Überangebotsrisiken gerechnet werden muss. Des Weiteren dürfte die Vermietung grosser Wohnungen im oberen Preissegment weiterhin schwierig bleiben, da diese in direkter Konkurrenz zum immer noch günstigeren Wohneigentum stehen. Allerdings dürften auch die Bestandsmieten als Folge des auf den Rekordtiefstwert von 2% gesunkenen Referenzzinssatzes vermehrt unter Druck geraten, womit auch die Differenz zwischen Miet- und Eigentumskosten in der Tendenz abnimmt.

BÜROLIEGENSCHAFTEN UNTER DRUCK. Abgeschwächtes Beschäftigungswachstum und starke Angebotsausweitung bringen die Mietpreise der Büroliegenschaften unter Druck. Die insgesamt verhaltenen Aussichten für den Büroflächenmarkt, manifestieren sich gegenwärtig in der Anlagepräferenz auf dem Transaktionsmarkt. Während die Nachfrage nach Wohnrenditeliegenschaften hoch bleibt, ist bei kommerziellen Immobilien eine gewisse Zurückhaltung und damit ein höherer Preisverhandlungsspielraum zu beobachten. Für institutionelle Anleger können sich hier Kaufmöglichkeiten mit interessanten Risiko-Rendite-Profilen ergeben. Positiv zu vermerken ist der weiterhin hohe Grad an Indexierung der Mietverträge, gerade auch im Vergleich zum Sektor Wohnen. In einer Phase steigender Zinsen ein klarer Vorteil.

PREISDRUCK BEI DETAILHANDELSLIEGENSCHAFTEN. Die Konsumfreude gepaart mit der andauernden Zuwanderung hat 2012 zu einem Anstieg der realen Detailhandelsumsätze um 3% geführt. Die zunehmende Wettbewerbsintensität im Schweizer Detailhandel sowie preisliche Vorteile beim Einkauf im grenznahen Ausland liessen die Margen allerdings weiter erodieren. Die Gewinne konnten 2012 mit 0,6% nur leicht gesteigert werden. Die tiefere Profitabilität schmälert die Zahlungsbereitschaft für Detailhandelsflächen. Nach einem starken Wachstum der Angebotsmieten im Jahr 2012 (6,3%) waren die Preise

ANZEIGE

arnold systems.ch
bedachungssysteme olten 062/2968181

im ersten Halbjahr 2013 mit $-1,3\%$ bereits leicht rückläufig. Für die kommenden drei Jahre erwarten wir lediglich einen leichten Anstieg der Angebotsmieten von jährlich $0,2\%$ (annualisiert). Zur Abschwächung des Mietpreiswachstums trägt auch die Neubautätigkeit bei. Per April 2013 waren schweizweit insgesamt 11 neue Shoppingcenter mit einer Gesamtverkaufsfläche von $135\,600\text{ m}^2$ im Bau. Weitere 17 Einkaufszentren mit einer Gesamtfläche von $297\,600\text{ m}^2$ sind in Planung.

RENDITEN UNTER DRUCK. Die starke Bevorzugung des Wohnsektors widerspiegelt sich in der Renditeentwicklung. Bei Wohnrenditeobjekten sind die Spitzennettorenditen für Mehrfamilienhäuser im Vergleich zum Vorjahr erneut gesunken. In der Stadt Zürich betrug der Rückgang 30 Basispunkte auf $2,6\%$ (1. Quartal 2013). Die Stadt Genf weist gegenwärtig Spitzennettorenditen von $3,0\%$, was im Vorjahresvergleich ebenfalls einem Rückgang um 30 Basispunkte gleichkommt.

Bei kommerziellen Liegenschaften scheint sich hingegen eine gewisse Abflachung der Renditekompression abzuzeichnen. Zwar sind in Zürich die Spitzennettorenditen für Büro- und Detailhandelsliegenschaften im Vorjahresvergleich ebenfalls um 30 Basispunkte auf $2,9\%$ bzw. $3,0\%$ gesunken (1. Quartal 2013). Allerdings verharrte die Spitzenrendite auf gleichem Niveau wie bereits im Vorquartal. Das gleiche war auch bei den Spitzennettorenditen auf dem Genfer Markt zu beobachten.

Bei tieferen Wertsteigerungskomponenten dürfte mittelfristig die Einkommensrendite wieder vermehrt in den Fokus der Anleger rücken. Diese bildet das eigentliche Kernelement der Anlageklasse und wird massgeblich durch eine erfolgreiche Liegenschaftsbewirtschaftung und diszipliniertes Kostenmanagement bestimmt. •

Quelle: UBS Global Asset Management

SCHWEIZ

GEWINNER DES CADRE D'OR 2013

Rund 300 Gäste haben am 24. Oktober 2013 im Kursaal Bern an der Preisverleihung des Cadre d'Or teilgenommen. Ausgezeichnet werden mit dem Preis aussergewöhnliche Leistungen, die inspirierend und wegweisend für die Schweizer Baubranche sind. Den Ausbildungspreis erhielt Beat Jenni aus Ipsach. Er führte über 14 Jahre das grösste Weiterbildungszentrum des Bauhauptgewerbes, das heutige Campus Sursee Bildungszentrum Bau. Für seine Verdienste im Holzbau erhielt Max Renggli aus Luzern einen Preis. Newcomer 2013 ist Reto von Gunten, Boss Holzbau AG, Thun. Zum Champion, dem besten Arbeitgeber, wurde vom Publikum per Internet-Voting die Butti Bauunternehmung AG aus Pfäffikon gewählt.



Gewinner des Cadre d'Or 2013 (von links nach rechts Max Renggli, Reto von Gunten, Beat Jenni, Gian Reto Lazzarini für die Butti Bauunternehmung AG)

AUFWERTUNG VON STADT- UND ORTSKERNEN

Der Schweizerische Gemeindeverband und der Schweizerische Gewerbeverband haben zusammen den Leitfaden «Revitalisierung von Stadt- und Ortskernen» herausgegeben. Er beinhaltet Beispiele aus elf Gemeinden, Erfolgskriterien und zehn Hand-

lungsempfehlungen. Damit sollen andere Städte und Gemeinden ermuntert werden, ebenfalls Revitalisierungsprojekte zu lancieren. Die Broschüre kann auf den Websites der beiden Verbände heruntergeladen werden.

BAUARBEITER PROFITIEREN VON AUFTRAGSLAGE

Die Baubranche hat ihre Mitarbeiter an der guten Auftragslage der letzten Jahre teilhaben lassen: Die Löhne im Bauhauptgewerbe sind seit 2008 um real $5,5\%$ gestiegen. Die Margen der Baufirmen sind dabei kaum gestiegen: Baukosten und Baupreise bewegen sich seit Jahren im Gleichschritt seitwärts. Mit Mindestlöhnen von 5500 CHF für Maurer und Strassenbauer EFZ zahlt das Bauhauptgewerbe heute die höchsten Handwerkerlöhne in der Schweiz.

LEICHT RÜCK-LÄUFIGE WOHN-EIGENTUMSPREISE

Nach dem zeitweise starken Preisanstieg der vergangenen Jahre sind die Preise für Wohneigentum im 3. Quartal 2013 laut Fahrländer Partner AG in den meisten Regionen leicht rückläufig. Ausgenommen von dieser Entwicklung ist das gehobene Segment, das sowohl bei den Eigentumswohnungen (EWG) als auch bei den Einfamilienhäusern (EFH) mehr als 2% zugelegt hat. Am deutlichsten bilden sich die Preise für mittlere Eigentumswohnungen im Mittelland ($-3,1\%$) und in der Region Genfersee ($-2,5\%$) zurück. Gehobene EWG werden indessen in allen Landesregionen teurer, am deutlichsten in der Region Zürich ($+3,3\%$) und in der Ost-

schweiz (+2,7%). Im Vergleich zum Vorjahresquartal legt dieses Segment landesweit damit um 11,7% zu. Ein ähnliches Bild präsentiert sich bei den EFH, wobei der Preisrückgang im mittleren Segment etwas weniger stark ist als bei den Wohnungen. Die Preissteigerung im gehobenen Segment ist dafür umso deutlicher, insbesondere in der Ostschweiz (+4,5%) und in der Region Basel (+3,9%).

RÜCKLÄUFIGE ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz verzeichnen im September im Monatsvergleich einen leichten Rückgang um 0,09%. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 1,57%. Der Homegate-Index Schweiz steht bei 109,8 Punkten. Einen leichten Anstieg verzeichneten die Angebotsmieten in den Kantonen Zürich (0,09%), Bern (0,19%), Solothurn (0,65%), St. Gallen und Tessin (0,37%). In den Kantonen Luzern (-0,80%), Basel-Land und Basel-Stadt (je -0,18%), Aargau (-0,19%), Thurgau (-0,09%), Waadt und Genf (je -0,17%) sanken die Angebotsmieten.

POTENTIALE PRIVATER VERMIETER BESSER NUTZEN

Aufbauend auf den Prognosen einer Statistik der Stadt Zürich werden bis ins Jahr 2020 rund 2500 zusätzliche Wohnungen pro Jahr nachgefragt. Seit 2001 sind in der Stadt pro Jahr le-

diglich rund 1500 neue Wohnungen entstanden, obwohl damals noch mehr einfach erschliessbare Baulandreserven vorhanden waren. Soll die Nachfrage befriedigt werden, muss die grösste Hauseigentümergeuppe, die privaten Hauseigentümer, vermehrt für den Mietwohnungsbau gewonnen werden. Diese Gruppe versorgt untere und mittlere Vermögenschichten mit Mietwohnungen in vergleichbarem Umfang wie die Genossenschaften. Im Auftrag des Hauseigentümergeuppenverbands Zürich führte das Swiss Real Estate Institut der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich eine repräsentative Untersuchung bei dieser Eigentümergruppe durch. Die Resultate werden publiziert in der Studie «Private Hauseigentümer: Der schlafende Riese im Mietwohnungsbau» (Siehe Beitrag in dieser Ausgabe).

ZUNAHME DER BAUBEWILLIGTEN WOHNUNGEN

Gemäss den aktuellen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik wurden im 1. Quartal 2013 in der Schweiz 7740 Wohnungen (inkl. Wohnungen in Einfamilienhäusern) neu erstellt. Damit reduzierte sich die Anzahl neuer Wohnungen gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal um 0,5%. Ende März 2013 befanden sich 76770 Wohnungen im Bau, was einem Anstieg um 3% innert Jahresfrist gleichkommt. Die Zahl der baubewilligten Wohnungen nahm im Vergleich zum entsprechen-

den Vorjahresquartal um 20% auf 13330 Einheiten zu.

COMPARIS UND ETH PROGNOSTIZIEREN ABKÜHLUNG

Die Lage am Schweizer Immobilienmarkt hat sich in den vergangenen sechs Monaten entspannt. So bestehen derzeit nur noch in drei Bezirken starke und in zwei Bezirken schwache Anzeichen einer Immobilienblase. Vor einem halben Jahr sei die Situation noch in elf Bezirken kritisch gewesen, heisst es in dem halbjährlich erscheinenden Immobilien-Report der ETH Zürich und dem Internetvergleichsdienst Comparis. Die drei Bezirke mit starken Anzeichen einer Immobilienblase sind gemäss der Studie Bülach, Baden und Dielsdorf. Zu erwarten sei in diesen Bezirken weiterhin kein verhängnisvoller Crash, sondern vielmehr eine allmähliche Abflachung des Preisanstiegs oder eine Stagnation der Preise.

BAULANDDATENBANK IM KANTON GLARUS

Der Kanton und die Gemeinden Glarus Nord, Glarus und Glarus Süd lancieren eine Baulanddatenbank auf www.glarus.ch/bauland respektive auf den Gemeindeseiten. Dort finden Interessenten für Privat- und Industriegrundstücke eine stets aktuelle Übersicht über bebaubare Parzellen, inklusive Informationen über die Umgebung, die Exposition und die Lage.

PROJEKTE

ERSTES MCS-MIETWOHNHAUS

Das europaweit erste Mietwohnhaus für eine breite Gruppe von Menschen mit Multipler Chemikalien-Unverträglichkeit (MCS) wird derzeit in Zürich-Leimbach fertiggestellt. Die Bauweise, der Einbezug MCS-Betroffener in die Wahl der Baustoffe, die Art der Vermietung, die wissenschaftliche Begleitung, die breite Finanzierung und die Solidarität machen dieses Haus aussergewöhnlich. Die fünfzehn Wohnungen erfüllen höchste bauökologische und elektrobiologische Anforderungen. Sie sind auf 1. Dezember 2013 bezugsbereit.



Keramische Plattenbeläge und Kalkzementputz an den Wänden. Bild Simon Zangger

Spektakulärer JTI-Hauptsitz in Genf

In Genfs Stadtteil Sécheron entsteht derzeit mit dem Hauptsitz der Japan Tobacco International (JTI) ein spektakuläres Bürogebäude. Der Entwurf stammt vom internationalen Architekturbüro SOM (Skidmore Owings & Merrill LLP). Der Neubau besitzt einen dreieckigen Grundriss. Eine Ecke schwebt hoch über dem Boden. Das Gebäude wird mit einer vollständig verglasten Fassade eingekleidet. Die ungewöhnliche und gewagte Form beruht auf einer raffinierten Stahlkonstruktion.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

Insgesamt 5600 t Stahl und 16 500 m² Glas werden bei diesem Projekt verbaut. Die Stahlbaukompetenz stammt vom Unternehmen Zwahlen & Mayr aus Aigle VD. Der neue Hauptsitz wird rund 1000 Mitarbeitern als Arbeitsstätte dienen und soll bis 2015 bezugsbereit sein.



Foto: Stahlbauzentrum Schweiz

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR HOTEL SYMOND-PARK IN DAVOS

In Davos fand die Grundsteinlegung für das Hotelprojekt SymondPark des UBS Fonds «Sima» statt. Das Projekt sieht ein Hotel im 4-Sterne-Plus-Segment mit rund 148 Zimmern vor, das von der Ameron Hotelgruppe Köln betrieben wird. Zudem wird es durch einen Migros-Markt und weitere Geschäftsflächen ergänzt. Das Investitionsvolumen be-

läuft sich auf rund 80 Mio. CHF, und die Eröffnung ist für die Wintersaison 2015/16 geplant.

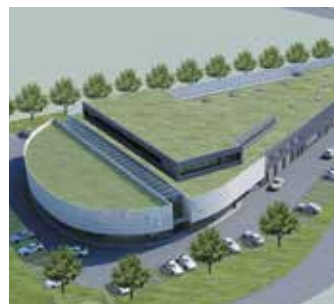
SPATENSTICH FÜR SUNSHINE SCENERY IN UITIKON

An der Gläserenstrasse im zürcherischen Uitikon ist der Spatenstich für 76 Eigentumswohnungen in zwei Etappen erfolgt. Bezugsbereit sind diese ab Frühling 2015. Bauherrin ist die Kumaro Alpha AG, vertreten durch die HRS Real Estate AG. Entwickelt wurde das Projekt mit einem Investitionsvolumen von rund 100 Mio. CHF von der HRS Real Estate AG, die dieses zugleich als Totalunternehmerin realisieren wird. Das Architekturbüro Züst Gübeli Gambetti Architektur und Städtebau AG ist für die Planung zuständig.



BAUBEGINN FÜR SITZ DER PORSCHE SCHWEIZ AG

In Risch/Rotkreuz haben die Bauarbeiten am neuen Firmensitz der Porsche Schweiz AG begonnen. Auf dem rund 10 000 m² grossen Gelände im Industriegebiet Blegi errichtet die Porsche Schweiz AG ein dreigeschossiges Gebäude plus Untergeschoss mit einer Nutzfläche von etwa 9900 m². Neben Büros für 50 Mitarbeiter entsteht die erste Porsche Niederlassung, die von der Porsche Schweiz AG betrieben wird. Im Gebäude findet zudem ein integriertes Trainings- und Ausbildungszentrum mit einer Fläche von 400 m² Platz. Die neue Adresse ersetzt mit deren Eröffnung Ende 2014 den heutigen Betrieb an der Alten Steinhäuserstrasse in Cham.



SBB ERÖFFNEN TEIL VON «WESTLINK»

Das Grossbauprojekt Westlink in Zürich Altstetten ist einen Schritt weiter. Die SBB haben das dazugehörige Gebäude «Plaza» eröffnet. Es enthält Geschäfte, Gastronomie, 80 Mietwohnungen und Büros für 720 SBB-Angestellte. Der Gebäudekomplex auf der Nordseite des Bahnhofs ist Teil des Grossbauprojektes «Westlink». Parallel dazu hat das Tiefbauamt der Stadt Zürich auf dem Areal den Vulkanplatz mit der Endschleife des Trams Zürich-West erstellt. Der Vulkanplatz selbst ist als Begegnungsort gedacht, auf dem auch Quartierfeste und Märkte möglich sind.



CS-FONDS ERWIRBT ÜBERBAUUNG IN WALLISELLEN

Der Immobilienfonds Credit Suisse Real Estate Fund Green Property kauft von

ANZEIGE



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

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

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

Über 140'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993.

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

Promotec



ABAIMMO
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

ABACUS
business software

Allreal die Überbauung «Zentrum Wallisellen» für 126,5 Mio. CHF. Das Wohn- und Geschäftshaus mit rund 20 000 m² Mietfläche besticht durch seinen Standort direkt am Bahnhof und den attraktiven Nutzungsmix. Die zwei viergeschossigen Längsbauten wurden 2010 fertiggestellt und sind nach Minergie-Standard zertifiziert.



BIT BEZIEHT VERWALTUNGSGEBÄUDE IN ZOLLIKOFEN

Der Neubau für das Bundesamt für Informatik und Telekommunikation (BIT) in Zollikofen ist in Betrieb genommen und bezogen worden. Mit dem neuen Gebäude erhält das BIT Platz für rund 700 Arbeitsplätze. Das ursprünglich auf sieben verschiedene Objekte verteilte Amt kann somit seine Standorte auf den Hauptsitz in Bern an der Monbijoustrasse und dieses zweite Verwaltungsgebäude in Zollikofen konzentrieren.



UNTERNEHMUNGEN

IMMO VISION BASEL GUT UNTERWEGS

Die Immo Vision Basel AG blickt auf ihr 18. Geschäftsjahr zurück. Die langfristige Vision zahlt sich mit einem Wertezuwachs im Geschäftsjahr 2012/13 von 6,55% aus. Die Durchschnittsrendite über 18 Jahre beträgt 8,1% p.a. Immo Vision konzentriert sich auf Wohnimmobilien an gut erschlossenen Lagen in der Region Basel. Aufgrund von zwei grösseren Umbauprojekten stieg der Umsatz um 5,4% auf 5,21 Mio. CHF. Der Cashflow erreichte 1,89 Mio. CHF (Vorjahr 1,65 Mio. CHF). Der Reingewinn betrug 0,62 Mio. CHF (im Vorjahr 0,6 Mio. CHF). Im laufenden Geschäftsjahr rechnet Immo Vision aufgrund der Vermietung der fertiggestellten Umbauten wieder mit einer Erhöhung der Mieteinnahmen.

WEITERER GROSSAUFTRAG FÜR IMPLLENIA IN NORWEGEN

Die Lyse Produksjon AS hat Implenia mit dem Bau des neuen Wasserkraftwerks «Lysebotn II» beauftragt. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf über 90 Mio. CHF. Lysebotn II wird ein bestehendes Wasserkraftwerk ersetzen und eine jährliche Produktion von 1,5 TWh aufweisen, was einer Zunahme von 14% entspricht. Die Arbeiten in der nahe der südnorwegischen Küstenstadt Stavanger gelegenen Ortschaft Lysebotn beginnen im Mai 2014 und werden knapp vier Jahre dauern. Der Auftragsbestand von Implenia Norge liegt dank diesem neu akquirierten Grossprojekt

mit rund 320 Mio. CHF auf neuem Rekordniveau und überschreitet die letztjährige Produktionsleistung des Geschäftsbereichs.



ELECTROLUX SUSTAINABILITY-BRANCHENFÜHRER



Electrolux wurde auch 2013 in den renommierten «Dow Jones Sustainability World Index» (DJSI World) aufgenommen und behauptet damit das siebte Jahr in Folge seine Position als Branchenführer in der Kategorie Langlebige Haushaltsprodukte. Der DJSI World umfasst 10% der Unternehmen, die, gemessen an wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Kriterien, unter den 2500 grössten Unternehmen der Welt in ihrer Branche am besten abschneiden. Electrolux erfüllte als einziges Unternehmen in der Kategorie «Langlebige Haushaltprodukte» die Kriterien für die Aufnahme in den DJSI World und war seit der Lancierung 1999 jedes Jahr darin enthalten. Im Rahmen der jährlichen Beurteilung, die von RobecoSAM veröffentlicht wird, wurde Electrolux

auch in den DJSI Europe aufgenommen.

IMMOSCOUT24 MIT MEISTEN UNIQUE CLIENTS

Mit über 1,5 Mio. Unique Clients pro Monat und mehr als 67 000 Objekten ist ImmoScout24 im Kopf-an-Kopf-Rennen um die Marktführerschaft das grösste Portal für Wohn- und Gewerbeimmobilien der Schweiz. Dies geht aus der aktuellen Internet-Nutzungsstudie NET-Matrix Audit hervor. Top-Websites der Schweiz sind local.ch, search.ch und 20min.ch mit 4,2, 3,7 bzw. 3,6 Mio. Unique Clients pro Monat.

LEDERMANN SISTIERT BÖRSENGANG

Die Ledermann Immobilien AG in Zürich hat ihren angekündigten Börsengang in Absprache mit dem Lead Manager (UBS) vorerst sistiert. Der erste Handelstag der Ledermann Immobilien AG-Aktien war auf den 8. Oktober 2013 vorgesehen.

ERFREULICHES SEMESTER FÜR FORTIMO

Die Fortimo Group AG entwickelt sich auch 2013 positiv. Der konsolidierte Reingewinn für das 1. Semester 2013 beträgt 5,29 Mio. CHF (Vorjahresperiode 4,85 Mio. CHF) und die Entwicklungsliegenschaften sind per 30. Juni 2013 mit 204,7 Mio. CHF (193,2. per 31.12.2012 Mio. CHF) bilanziert. Die Eigenkapitalquote beträgt 34,0% (35,8%). Die Fortimo blickt mit Zuversicht in die Zukunft und erweitert ihre Projekte-Pipeline mit attraktiven Grundstücken.

INTERNATIONAL

MILLIARDENBUSSEN FÜR HYPOTHEKARGESCHÄFTE

Den US-Grossbanken JPMorgan Chase und Bank of America wird vorgeworfen, Investoren beim Verkauf von Hypothekenspapieren über den Tisch gezogen zu haben, indem sie den Käufern verschwiegen haben, wie schlecht es um viele der darin enthaltenen Hauskredite stehe. JPMorgan Chase einigte sich mit der Behörde FHFA, die für die Immobilienfinanzierung zuständig ist, auf eine Zahlung von 5,1 Mrd. USD. Nach Informationen von US-

Medien soll JPMorgan insgesamt 13 Mrd. USD bezahlen. FHFA verhandelte für die Immobilienfinanzierer Fannie Mae und Freddie Mac, die in der Finanzkrise vom Staat gerettet werden mussten.

STEIGENDE PREISE DÄMPFEN NACHFRAGE IN DEUTSCHLAND

Die gestiegenen Immobilienpreise in Deutschland dämpfen die Zuversicht von Kaufinteressenten. Mehr Menschen als noch vor einem Jahr glauben heute, dass sie sich für einen Immobilienkauf einschränken

Dedicated to People Flow™ **KONE**

Neuste Aufzugslösung

Was ist drin für Sie?

1996 revolutionierte KONE die Aufzugsindustrie mit dem ersten maschinenraumlosen Aufzug der Welt – dem KONE MonoSpace®. Wir haben unseren Kunden gut zugehört und jedes Detail unserer branchenführenden Aufzugslösungen sorgfältig analysiert und von Grund auf überarbeitet. So haben wir alles, was bereits gut war, noch verbessert. Das Ergebnis: mehr Öko- und Raumeffizienz, besserer Fahrkomfort und ein neuartiges Design. KONE Aufzüge – THE BEST MADE BETTER.

Entdecken Sie den preisgekrönten Aufzug unter:
www.kone.ch/thebestmadebetter

KONE MonoSpace®

A	A
B	
C	
D	
E	
F	
G	

müssten. Vor allem Eigentümer befürchten Abstriche in ihren Konsumgewohnheiten. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von Interhyp und ImmobilienScout24. Die Experten raten, sich nicht verunsichern zu lassen. Denn aufgrund der Einkommensentwicklung und günstiger Kreditzinsen ist die Erschwinglichkeit von Immobilien noch immer hoch. Die Umfrage «Immobilienbarometer», für die jetzt 2787 Kaufinteressenten befragt wurden, wird seit 2010 jährlich wiederholt.

PERSONEN

PERSONELLE VERÄNDERUNG BEI SWISSCANTO

Karl Theiler, Leiter Immobilienanlagen, hat sich entschieden, Swisscanto per 31. März 2014 zu verlassen. In den vergangenen knapp neun Jahren war Karl Theiler zuerst Leiter Finanzen und Controlling Immobilienanlagen und seit 2008 Leiter Immobilienanlagen. Karl Theiler verlässt Swisscanto in Richtung der USA, wohin er

seine Familie begleitet. Bis die Nachfolge geregelt ist, wird er seine Funktion weiter ausüben.

NEUE LEITERIN BEWIRTSCHAFTUNG BEI RHOMBUS

Marianne Cesaro hat per 1. November bei Rhombus Partner Immobilien AG, Zürich, die Leitung Bewirtschaftung übernommen. Die Fachfrau und eidg. dipl. Immobilienreuhänderin wird durch ein 12-köpfiges Team aus den Bereichen Renditeliegenschaften und Stockwerkeigentum unterstützt.



HANS RUDOLF HAURI WIRD CHAIRMAN RICS SWITZERLAND

RICS Switzerland hat ein neues Board bestimmt. Hans

Rudolf Hauri, FRICS, Geschäftsleiter der RUAG Real Estate AG, ist neuer Chairman der RICS Switzerland. Das Board wird alle drei Jahre neu zusammengesetzt. Hans Rudolf Hauri ist CEO der RUAG Real Estate AG, dem Kompetenzzentrum für Immobilien der RUAG Holding, einem internationalen Technologiekonzern im Bereich Aerospace und Defence. Daneben ist Hauri Präsident der Nidwalden AirPark AG. Die Mitglieder des Boards sind ausserdem: Bertrand Dubois (MR&A, Nyon), Jean-Pierre Valenghi (Newhome, Zürich), Pierre Stämpfli (DTZ, Genf), Vincent Leroux (CBRE, Genf), Benjamin Zemann (ECAS, Zürich), Stefan Roost (Manor, Basel) und Andreas Deuber (HTW Chur).



Bild: Hans Rudolf Hauri

VERANSTALTUNGEN

BAUHOLZENERGIE-MESSE IN BERN

Die Schweizer BauHolzEnergie-Messe findet vom 21. bis 24. November 2013 in Bern statt. Rund 400 Aussteller informieren zu den Themen Energieeffizienz, erneuerbare Energien und moderner Holzbau. Neu werden die Bereiche Küche, Bad, Bäder-Welten und Innenausbau ausgestellt. Am Eröffnungstag findet das 19. Herbstseminar mit dem Thema «Energiewende realisieren!» statt. Ein attraktives Kongressprogramm umrahmt die Messe. Dazu zählt der 3. Internationale Plusenergie-Kongress. Die Beraterstrasse der Kantone wird mit rund 15 Verbänden und Organisationen wie energie-cluster.ch, Minergie, Swissolar, Gebäudehülle Schweiz, suissetec bestritten.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE



Für Qualität auf lange Sicht:
Die Holz/Metall-Fenster von Schweizer
und seinen Partnern.

Infoline 0800 337 587 www.fenster-plus.ch



«EINMAL ALLEINAUFTRAG BITTE, HERR DOKTOR»



• **Kennen Sie das:** Der Arzt betritt den Wartebereich des Krankenhauses, und alle sind augenblicklich still. Welche wichtige Mitteilung wird er machen? – Selbst, wenn er nur seinen Patienten persönlich abholt, werden ihm ausschliesslich aufgrund seines äusseren Erscheinens – weisser Kittel, Namensschild – bestimmte Eigenschaften zugesprochen wie Kompetenz, Erfahrung, Wissen. Dieser Automatismus heisst Autorität.

Autoritätspersonen haben signifikanten Einfluss auf das Verhalten von Menschen. Insignien der Macht sind z. B. der Arztkittel oder Titel. Wie die Immobilienbranche sich das Prinzip der Autorität zunutze machen kann und wie es gelingt, offizielle Kompetenz ausstrahlen, lesen Sie hier.

Warum das Prinzip der Autorität so gut funktioniert, erklärt Robert B. Cialdini¹. Es ist uns nicht bewusst. Es beeinflusst uns. Es löst Re-

aktionen in uns aus: In jedem Menschen sind feste Verhaltensmuster angelegt. Wer diese kennt, kann sie auf verschiedene Arten zur Beeinflussung anderer nutzen. Denn diese Muster lösen feste Automatismen in uns aus und beeinflussen, wie wir zu unserer eigenen Meinung gelangen.

«Insignien der Macht» wie der Dokortitel werden auch von der Konsumgüterindustrie gerne dafür genutzt, die Menschen zu manipulieren und die Umsätze anzukurbeln. Cialdini berichtet von einem Schauspieler, der in einer beliebten US-Serie einen Arzt spielte. Als er in einem Werbespot das Trinken einer bestimmten Kaffeesorte empfahl, stiegen die Umsätze signifikant an – spannend, oder? Was aber tun, wenn a) kein weisser Kittel im Schrank hängt oder b) auch der (zumindest medizinische) Dokortitel in unserer Branche nur eingeschränkt funktioniert? Es gibt für die Teilnehmer

der Immobilienbranche zahlreiche Möglichkeiten, Autorität auszustrahlen. Einen Status als Experte aufzubauen ist wohl die professionellste Art, das Prinzip der Autorität für sich zu nutzen. Das kann auf verschiedene Wege geschehen. Beliebt in unserer Branche sind Titel rund um das Wertgutachten wie Sachverständiger, Baugutachter oder Fachgutachter.

Auch die moderne Suchanzeige nutzt das Prinzip der Autorität, indem sie Wissen weitergibt, von dem Eigentümer partizipieren. Die Anzeige kann zum Beispiel aus einem grossen, professionell angefertigten Foto des Maklers selber bestehen, ergänzt um ein hervorgehobenes «Zitat», in dem der Experte solides Basiswissen an Eigentümer weitergibt. Etwa: «Meine Empfehlung: Lassen Sie sich vor dem Notartermin eine Finanzierungsbestätigung zeigen – danach kann es zu spät sein!» Oder: «Lassen Sie beim Ihrem Architekten Grundrisse erstellen, um gute Unterlagen zu haben und Ihren Interessen eine Vorstellung zu geben.»
Autor und Autorität? Immobilienunterneh-

men nutzen aktuell gerne das Prinzip Autorität via Expertenstatus über ihre Marktstudien. Das zieht neben der Markenbekanntheit und einem Image als echter Experte auch sehr positive PR-Effekte nach sich. Marktberichte funktionieren sowohl für inhabergeführte Mittelständler als auch für Konzerne, die sich ihrer jeweiligen Sparte widmen – man denke an Gewerbeimmobilienberichte oder Detailhandelsimmobilien-Berichte. •

¹ Robert B. Cialdini, Die Psychologie des Überzeugens, Huber Verlag 2009.



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

Blick wendet sich nach unten

Die Abkühlung im hochpreisigen Bereich des Wohnungsmarktes rückt das untere Preissegment vermehrt in den Fokus. Hier besteht durchaus Potenzial. Allerdings sind nicht alle Faktoren beeinflussbar, die den Mietpreis treiben.



Preisgünstiges Wohnen erfordert andere Ansätze als in den 1970er-Jahren – Hardauhochhäuser in Zürich (krockenmitte / photocase.com).

IVO CATHOMEN*

LANGSAMERE GANGART AM WOHNUNGSMARKT.

Der Absatz im oberen Preissegment des Schweizer Wohnungsmarktes ist ins Stocken geraten. Dies zeigen Meldungen von Verkäufern über einen zögerlichen Absatz von Neubauprojekten am Eigentumsmarkt. Die Gründe sind vielfältig. So scheinen die Massnahmen der Nationalbank zur Begrenzung des Hypothekarvolumens Wirkung zu zeigen. Auch – und dies betrifft vor allem den «Hotspot» Zürich – fliessen die Boni der Finanzinstitute an ihre Kader nicht mehr so reichlich. Und schliesslich hat sich das Zinsniveau von den Tiefstständen vom Mai 2013 gelöst, was zusammen mit den höheren Zuschlägen der Banken zu einer leichten Verteuerung der Fremdfinanzierung geführt hat. Im Ergebnis hat bereits in einzelnen Regionen eine leichte Preiskorrektur oder zumindest der Übergang zu einem weniger steilen Pfad oder zu einer Seitwärtsbewegung eingesetzt. Die weitere Entwicklung wird von der Produktion, von den Zinsen und dem Bevölkerungswachstum abhängen.

Die Devise «Noch grösser, noch teurer» scheint damit fürs Erste vom Tisch zu sein. Mit etwas kühleren Köpfen wenden sich die Entwickler und Promotoren auch einem Segment zu, das man bisher getrost dem Mietwohnungsbau und dem genossenschaftlichen Wohnen überliess: das preisgünstige Wohnen. Auffallend

» 17 bis 33% geringere Fläche pro Wohnung ergibt im Mittel 37% günstigeren Anfangsmietzins.«

ERGEBNIS DER STUDIE «GÜNSTIGER MIETWOHNUNGSBAU IST MÖGLICH».

häufig wird dieses in Veranstaltungen und Publikationen thematisiert, so unter anderem im jüngsten «Immo-Monitoring» von Wüest & Partner und an der Immobilienkonferenz des Institutes für Finanzdienstleistungen Zug von Anfang Oktober.

Durch den starken Preisanstieg der vergangenen Jahre ist das untere Preis-

segment sehr schmal geworden, obwohl hier prozentual die grösste Nachfrage besteht. So hat das Angebot von Mietwohnungen unter 1200 CHF in der Schweiz von 40% im Jahr 2008 bis heute auf knapp über 20% abgenommen. Waren 2008 noch über 80% der Mietwohnungen unter 2000 CHF zu haben, so ist

deren Anteil heute unter 70%. Im Eigentumssegment ist diese Entwicklung noch akzentuierter.

STEIGENDE WOHNUNGSGRÖSSE, SINKENDE BELEGUNG. Tatsache ist, dass die Wohnungsgrösse in der Vergangenheit konti-

nuiertlich gestiegen und die Einwohnerdichte trotz Verdichtungsbemühungen kaum zugenommen hat. Dabei würden Interessenten lieber flächenmässig kleinere Wohnungen mieten als auf dem Markt angeboten und produziert werden. Auch haben der Ausbaustandard der Wohnungen sowie die Kosten für die Gebäudeinfrastruktur wegen höhe-

ren Auflagen stetig zugelegt. Der Bodenpreis ist ein dritter, wenn auch nicht entscheidender Kostentreiber. Wegen steigenden Einkommen konnten es sich die meisten Mieter und Eigentümer leisten, mehr Wohnen zu konsumieren – aber eben nicht alle.

Neben der Wohnungsgrösse ist die Belegung der Wohnungen ein wesentlicher Treiber der Mietkosten. Waren Wohnungen vor 100 Jahren im Schnitt mit 4,45 Personen belegt, waren es zuletzt noch 2,17. Die Zahl der Einpersonenhaushalte ist im gleichen Zeitraum von 8,5% auf 35,9% am jeweiligen Gesamtbestand gestiegen.

In diesem Licht werden sich die Entwickler vermehrt neuen Konzepten für bezahlbaren und raumeffizienten, verdichteten Wohnraum zuwenden müssen. Nicht die Finanzierung oder die Renditeerwartungen sind massgebend, sondern raumplanerische, architektonische und technische Aspekte. Das zeigt eine Studie des Bundesamtes für Wohnungswesen, Halter Unternehmungen und Pensimo Management* (vgl. Immo-bilia Oktober 2012). Entscheidende Treiber sind die Flächen, Kubaturen und Rohbau/Installationen. Allerdings darf man sich von der Neuentwicklung keine schnelle Heilung versprechen: Die Dynamik der Bevölkerungsentwicklung steht einem vergleichsweise starren, weil auf eine Lebensdauer von 50 bis 100 Jahren ausgerichteten Angebot gegenüber, das durch den Zugang an Neuwohnungen die Bedürfnisse einer breiten Bevölkerungsschicht nur sehr langsam aufzunehmen vermag.

ÖKONOMISCHE GRUNDREGELN. Wüest & Partner orten in ihrem «Immo-Monitoring» vier grundlegende ökonomische Grundregeln, die für den Neubau von preisgünstigem Wohnen zu respektieren sind:

1. Die Erstellungskosten für identische Gebäude sind in allen Regionen der Schweiz ähnlich hoch. Weder durch regionale Kostenunterschiede noch durch Vergünstigungen auf dem Beschaffungsmarkt von Bauteilen lassen sich massgebliche Einsparungen erzielen. Mehr Potenzial orten die Autoren in der Standardisierung und in Skaleneffekten durch grössere Projekte.

2. Je besser die Lage einer Liegenschaft ist, desto weniger wirken sich allfällige Kosteneinsparungen am Bau aus. Ein substanzieller Anteil der Gesamtinvestitionen liegt beim Erwerb des Baulandes.

» **Aufgrund des veränderten gesellschaftlichen Zusammenlebens besteht ein Ungleichgewicht zwischen dem sich langsam verändernden Wohnungsbestand und den neuen Haushaltsformen.»**

IMMO-MONITORING, WÜEST & PARTNER

3. Auch mit dem Verzicht auf einen hohen Ausbaustandard lassen sich keine grossen Einsparungen erzielen. Ein wesentlicher Anteil der Planungs- und Baukosten ist als Fixkosten zu betrachten.

4. Beim Bau von Mehrfamilienhäusern lassen sich zwei Arten von Skaleneffekten erzielen. Einerseits bei der Anzahl der realisierten Wohnungen und andererseits mit der Wohnungsgrösse. Die geringsten Kosten pro Wohnungen lassen sich nach Auffassung der Autoren mit Wohnungen mittlerer Grösse realisieren.

MIETRECHT ALS HINDERNIS. Diese Grundregeln lassen jedoch die Frage offen, wie der Bestand an Mietwohnungen mit seiner mehrheitlich festen Grösse mit den veränderten Bedürfnissen nach kleineren Wohnflächen und geringerer Belegung in Einklang gebracht werden kann.

Bei der Beantwortung dieser Frage ist sich vor Augen zu führen, dass eines der grössten Hindernisse für mehr Flexibilität und Liquidität des Wohnungsmarktes im geltenden Mietrecht zu orten ist. Während sich die Bestandesmieten selbst in den Hotspots bedingt durch die Indexierung praktisch entlang der Einkommensentwicklung bewegen, haben Neuabschlüsse eine deutliche Verteuerung erlebt. Diese Schere lässt einen

Wechsel in eine passendere, vielleicht kleinere Wohnung unvorteilhaft erscheinen. Das hat zur Konsequenz, dass Mieter in ihren langjährigen Mietwohnungen verbleiben, obwohl diese vielleicht zu gross sind. Wüest & Partner setzten

bei der Belegung der Wohnungen an, indem eine finanzielle Unterstützung oder der Zugang zu genossenschaftlichem Wohnen verstärkt an der Belegung anknüpft.

Das Potenzial ist tatsächlich erheblich, die Erschliessung desselben aber kaum flächendeckend praktikabel. Die Mieter – und auch Eigentümer – dürfen die Freiheit für sich in Anspruch nehmen, auf der Grundlage ihres verfügbaren Einkommens selbst über ihren Wohnraumkonsum zu entscheiden. Andersherum müssen sich Mietervertreter den Vorwurf gefallen lassen, dass eine künstliche Verbilligung des Wohnraums zu einer ineffizienten Allokation führt und einen Nachfrageüberhang produziert. Wenn nach den Bestandesmieten nun auch die Anfangsmieten stärker staatlich kontrolliert werden sollen, so haben sich alle Beteiligten vor Augen zu führen, dass dies den Flächenverbrauch nur noch weiter anheizt. ●

*BWO/Halter/Pensimo (Hrsg.): «Günstiger» Mietwohnungsbau ist möglich. Bern, 2012. Download: www.bwo.admin.ch/dokumentation

«IMMO-MONITORING» 2014

Herbstausgabe, 214 Seiten, deutsch, zum Preis von 325 CHF.

Zu beziehen bei:

www.wuestundpartner.com/immo_monitoring,
Wüest & Partner AG, Alte Börse, Bleicherweg 5,
8001 Zürich, Tel. 044 289 90 00



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immo-bilia.

Potenziale besser nutzen

In der Stadt Zürich werden künftig 2500 zusätzliche Wohnungen pro Jahr nachgefragt. Seit 2001 sind aber nur 1500 Wohnungen pro Jahr gebaut worden. Soll die Nachfrage befriedigt werden, muss die grösste Eigentümergruppe aktiviert werden: die privaten Hauseigentümer.



Zürich – Hotspot des Schweizer Wohnungsmarktes (Foto: 123rf.com).

MITG. • **PRIVATE VERMIETER GRÖSSTER ANBIETER VON WOHNRAUM.** Private Hauseigentümer sind die grössten Besitzer von Wohnliegenschaften in der Stadt Zürich. Sie sind aber eine Gruppe, die wenig neue Wohnungen produziert. Ihr Wohnungsangebot unterscheidet sich bezüglich Wohnungsgrössen und sozialen Schichten der Mieter (gemäss steuerbarem Vermögen) nicht wesentlich von genos-

senschaftlichen Wohnungen. Entsprechend sind die meisten Wohnungen, gemessen am Durchschnittseinkommen in der Stadt Zürich, auch bezahlbar. Eine durchschnittliche 3,5-Zimmer-Wohnung kostet bei 71% der im Rahmen der Studie befragten Eigentümer brutto unter 2000 CHF pro Monat.

PRIVATE EIGENTÜMER BESITZEN WENIGE LIEGENSCHAFTEN. Die meisten privaten

Hauseigentümer besitzen gemäss Umfrage wenige Liegenschaften: 60% besitzen nur ein Gebäude, 90% maximal 5 Gebäude. 66% haben in den nächsten fünfzehn Jahren Veränderungen mit ihren Liegenschaften geplant. Im Vordergrund stehen mit 42% Sanierungen und nicht der Wohnungsbau. Beim Wohnungsbau planen die befragten Eigentümer vor allem Aufstockungen (7%), Anbauten (6%) und Ersatzneubauten (6%).

» In den nächsten Jahren schwinden die Reserven auf den ehemaligen Industriebrachen, und die verbleibenden grünen Wiesen werden bebaut.«

Demgegenüber geben 44% an, keine weiteren Projekte mit ihren Liegenschaften zu planen. Für 22% dieser Gruppe sind die Kosten oder die Finanzierung zu hoch und für 13% die Vorschriften und Auflagen zu gross. 8% möchten oder können ihren Mietern nicht kündigen und ebenfalls 8% halten das Baubewilligungsverfahren für zu kompliziert.

MIETRECHT BREMST. Der überwiegende Teil der Privateigentümer besitzt nur ein Gebäude und trägt damit bei grösseren Bauprojekten ein finanzielles Klumpenrisiko. Zwei Drittel der Privateigentümer ist bereit, bei einer Rendite von 4 bis 8% auf das investierte Eigenkapital, das finanzielle Risiko einzugehen. Eine stark bauverhindernde Wirkung scheint momentan, aufgrund des tiefen Zinsniveaus, das Mietrecht zu haben: Bei umfassenden Sanierungen können laut Gesetz zwischen 50 und 70% der Investitionen als wertvermehrend auf die Mieten überwältigt werden. Damit darf die Nettorendite (Eigenkapitalverzinsung) 2,5% (Referenzzinssatz plus 0,5%) nicht übersteigen. Zu diesen Eigenkapitalrenditen sind aber weniger als ein Viertel der Eigentümer bereit zu investieren.

Bei einer Totalsanierung (mit Kündigung der laufenden Mietverträge) könnte ein höherer Zins auf dem investierten Eigenkapital erzielt werden. Allerdings verhindert dort die heutige Mieterstreckungspraxis von 12 Monaten und mehr

•pixelerate.ch

Visualisierungen
15% Neukundenrabatt

AKTIVIERUNG DES PRIVATEN MIETWOHNUNGSBAUS

bei zwei Drittel der Eigentümer das Bauvorhaben oder verzögert es zumindest deutlich. Die Vorstellung ein Mehrfamilienhaus bis auf wenige Parteien mit Mieterstreckungen leer stehen zu haben, doch nicht umbauen zu können, scheint für viele Eigentümer eine Investitionsbremse zu sein. Mehr als die Hälfte fordert eine maximale Mieterstreckung von 6 Monaten. Ein eigentümerfreundliches Mietrecht in diesen beiden Punkten würde helfen, dass mehr Wohnraum erstellt würde, was schlussendlich auch den Mietern dienen würde.

HÖHERES BAUEN ALS BEVORZUGTE OPTION.

Am meisten förderlich für den Wohnungsbau wird das Erlauben von Aufstockungen um plus zwei Geschosse (70%), die Reduktion der Grenzabstände (54%) und ein höherer Ausnützungsbonus bei kleineren Arealüberbauungen (47%) bewertet. Auch ein vollständiger steuerlicher Abzug der Ausgaben für Erweiterungs- und Ersatzneubauten würden mit 65% als sehr förderlich angesehen sowie der vollständige Abzug der Rücklagen für Erneuerungen (65%). Knapp die Hälfte würde bei einer solchen Veränderung der Spielregeln aktiv werden, sei es, dass sie grössere Projekte starten (39%) oder die Liegenschaft verkaufen oder vererben würden (7%). Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass sie nur aktiv werden, wenn die eingangs genannten Hinderungsgründe betreffend minimaler Renditeanforderungen und Mieterstreckungen eliminiert würden.

AUFWÄNDIGER BEWILLIGUNGSPROZESS. Auch der Baubewilligungsprozess sollte, vor allem bei kleineren Projekten, vereinfacht und amtsintern besser koordiniert werden (67%). In der Vergangenheit führte dies bei 20% der geplanten Projekte zu einem Projektabbruch oder zumindest zu höheren Kosten (45%) oder höheren Mieten (17%). Vor allem die Verringerung von Baueinsparungen wäre der Wohnungsproduktion aus Sicht der Privateigentümer sehr dienlich (66%). ●

Aus der Analyse der Antworten können im Wesentlichen folgende Potenziale zur Aktivierung des privaten Mietwohnungsbaus eruiert werden:

- Die Anreize für den verstärkten Wohnungsbau müssen für jede Liegenschaft einzeln umsetzbar sein und nicht von einer Zusammenarbeit verschiedener benachbarter Eigentümer abhängen. Dazu sind die Unterschiede bezüglich des gewünschten Umsetzungstempos, der finanziellen Möglichkeiten sowie auch die Tatsache, dass sich Eigentümer den Nachbarn nicht aussuchen können, zu gross. Externe Experten wurden als hilfreich beurteilt, um Potenziale aufzuzeigen. Dabei können sowohl private Fachpersonen, Interessenverbände als auch die städtischen Behörden diese Rolle übernehmen. Die Massnahmen für den zusätzlichen Wohnungsbau müssen die Situation von Eigentümern mit kleinem Portfolio und hohen finanziellen Klumpen-Risiken, welche den Grossteil ausmachen, berücksichtigen. Im Zentrum sollen renditeorientierte Anreize stehen, die zurzeit mindestens eine Rendite von vier bis sechs Prozent auf dem investierten Eigenkapital zulassen. Gleichzeitig ist eine hohe Sicherheit in der Rechtsprechung bezüglich der Dauer von Mieterstreckungsverfahren notwendig. Diese sollte auf sechs Monate beschränkt werden. Im Mietergericht sol-

len auch die Interessen der Eigentümer angemessen berücksichtigt werden, da diese sonst keine Anreize mehr haben, mehr Wohnraum zu erstellen. Die volle steuerliche Abzugsfähigkeit der Ausgaben für Erweiterungs- und Ersatzneubauten würden ebenfalls wesentlich die Investitionsbereitschaft fördern. Ohne Veränderungen der Rahmenbedingungen

mer dort, wo sie aufgrund von Planungen aus den 1960er-Jahren als Potenziale gesehen wurden. Im Baubewilligungsprozess soll sich die Stadtverwaltung auf ihre Rolle der juristischen Beurteilung der Projekte beschränken. Entscheidungen für Veränderungen am Projekt müssen früh im Bewilligungsprozess getroffen werden, damit Kostensteigerungen ver-

» Wie sich die höhere Dichte in der Stadt auf die Attraktivität der Stadt auswirkt, ist derzeit schwierig abzuschätzen.«

werden laut Befragung zwei Drittel der Privateigentümer zwar in den nächsten zehn Jahren investieren, allerdings vorwiegend in Werterhaltung und kleinere Wohnraumerweiterungen. Das Ändern der Spielregeln über das Erlauben von Aufstockungen um zwei Geschosse, Reduktion der Grenzabstände sowie ein Arealbonus auch bei kleineren Arealen würde bei rund der Hälfte der Befragten zu zusätzlicher Investitionstätigkeit führen, sprich zu zusätzlichem Wohnraum. Soll zusätzlicher Wohnraum geschaffen werden, muss zusätzliche Ausnützung dort erlaubt werden, wo investitionsbereite Eigentümer sind. Heute befinden sich die Reserven zum Grossteil noch im-

mieden werden können, die dann teilweise auch zu höheren Mieten führen. Um Widersprüche zwischen den Ämtern zu reduzieren, sollte jedes Dossier eine verantwortliche Person in der städtischen Verwaltung haben, welche den Antrag intern koordiniert. Die Regulierungsdichte wie auch die Komplexität vor allem bei kleinen Baubewilligungsverfahren müssen zugunsten des Wohnungsbaus reduziert werden. Dies betrifft auch das Nachbarrecht sowie die Möglichkeit zur Reduktion der Grenzabstände. Für die Umsetzung der Projekte ist eine Vermittlung oder Empfehlung von qualifizierten Experten mit einem angemessenen Preis-/Leistungsverhältnis hilfreich.

Für die Steuerzahlenden der Stadt Zürich stellt sich die Frage, ob sie die Forderung nach mehr (günstigem) Wohnungsbau in der Stadt Zürich mit Steuergeldern mitfinanzieren oder neben den Genossenschaften auch den Privateigentümern mehr Möglichkeiten schaffen wollen, sich als Kooperationspartner an der Wohnungsversorgung zu beteiligen. Dies, weil sich Mieterinnen und Mieter zwischen den beiden Segmenten betreffend ihren steuerbaren Vermögen, nur relativ wenig unterscheiden.

Alle Massnahmen würden allerdings zu einer höheren Bevölkerungsdichte in den Städten führen. Wie sich die höhere Dichte in der Stadt auf die Attraktivität der Stadt auswirkt, beziehungsweise auf die Nachfrage nach Wohnungen in verdichteten Quartieren, ist schwierig abzuschätzen. Denkbar wäre auch, dass dann Wohnen im Grünen oder zumindest in grünen Quartieren wieder attraktiver würde. Im Speziellen bei einer zunehmenden Klimaerwärmung, da hochverdichtete Gebiete im Sommer sogenannte Hitzeinseln bilden. Schlussendlich wird sich zeigen, ob das Leben in weniger verdichteten Gebieten, aber dafür mit mehr überbauten Naherholungsgebieten eine stärkere gesellschaftliche Akzeptanz findet oder ob eher das Leben in verdichteten Gebieten, aber dafür die Verfügbarkeit von mehr unbebauten Naherholungsgebieten bevorzugt wird. ●

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Vorhang auf für das neue Portal von ImmoScout24

Über 65'000 Objekte ab sofort in neuem Design
[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

IMMO
SCOUT 24

Spuren des Alters

Die Schweizer Shoppingcenter kommen in die Jahre. Ob sie bestehen können, hängt von der Anpassungsfähigkeit an die Megatrends des Detailhandels ab. Eine Studie zeigt Handlungsfelder auf.



Das Shoppingcenter wird zum vergrösserten Wohnzimmer der Konsumenten.

IVO CATHOMEN •

ZUKUNFTSFÄHIGKEIT IN FRAGE GESTELLT.

«Rund die Hälfte der Schweizer Einkaufszentren wurde zwischen 1970 und 1995 erbaut. Ihr Standard liegt häufig weit unter dem jüngerer Konkurrenten und erfüllt längst nicht mehr die heutigen Kundenanforderungen. Dies gilt insbesondere für die Architektur und Gestaltung dieser Einkaufszentren.» – Ein ernüchterndes Urteil, zu dem der Retail-Spezialist Thomas Stiefel in seiner «Studie zur Zukunft der Schweizer Shoppingcenter»* kommt. Darin geht er der Frage nach, wie gross der Anpassungsbedarf der Schweizer Shoppingcenter an aktuelle Retail-Megatrends ist.

Als solche Megatrends identifiziert die Studie deren drei: «Multichannel», also der Vertrieb über mehrere Absatzkanäle, «Silver Shopper», die Konsumenten über 60 Jahren, sowie «Third Place», der Aufenthaltsort zwischen Arbeitsplatz und Wohnzimmer. Stiefel belegt ihre überragende Bedeutung mit der Analyse von Fachbeiträgen und Experteninterviews.

TREND ZU ONLINE. Der grösste Anpassungsdruck – aufgrund der Relevanz einerseits und dem aktuellen Stand der Schweizer Center andererseits – ergibt sich aus dem Megatrend Multichannel. Besonders die

Nutzung und Verbreitung des Internets als Absatzkanal wächst seit Jahren ungebremst, was zu einer fortwährenden Verschiebung der Marktanteile führt. Shoppingcenter sind dieser Entwicklung aber nicht hilflos ausgeliefert, sofern sie ihre Stärken und Potenziale richtig einzusetzen wissen. Auch ist der Druck nicht überall gleich gross. Besonders ausgeprägt ist er an wenig bevorzugten, sogenannten C- und D-Standorten in lokalen Zentren mit eingeschränktem Einzugsgebiet.

In der Studie wird auf die verschiedentlich genannte Entwicklung hingewiesen, wonach sich vormalige Verkaufsflächen mehr und mehr zu Showrooms weiterentwickeln, in denen sich Konsumenten über Produkte informieren, um diese dann online zu erwerben. Anbieter sind damit gezwungen, ihren Kunden alternative Absatzkanäle anzubieten und die Angebote aufeinander abzustimmen. Die Präsentation im Shoppingcenter dient somit in erster Linie dazu, mit einem erlebnisorientierten Design eine Identität zu schaffen und die Markenbindung zu erhöhen. Faktoren wie Beleuchtung, Gestaltung, Komfort, Darstellung, Haptik und Branding rücken für Anbieter und Konsumenten ins Zentrum. Sie sollen dazu dienen, Emotionen auszulösen und Gefühle anzusprechen. Diese «Retail Experi-

ence» soll das Shoppingcenter von einem Ort des Warenaustausches in einen Raum verwandeln, der das Leben bereichert.

NEUE TECHNOLOGIEN AM «POINT OF SALE». Zu dieser Erlebniswelt gehört als weiteres Handlungsfeld die Einbindung von neuen Technologien am «Point of Sale». In diesem Zusammenhang nennen Experten Anwendungen der «Augmented Reality», also die Anreicherung der Wahrnehmung durch Animationen oder Multimedia.

Als weiteres Handlungsfeld nennt die Studie die flexible Flächenkonfiguration und die Fähigkeit, schnell auf Markttrends zu reagieren. In der Folge der Verlagerung hin zu elektronischen Vertriebskanälen ist die Flächenproduktivität pro Quadratmeter in den letzten Jahren deutlich geschrumpft. Dies hat zusammen mit dem Trend zu Showrooms zur Folge, dass der Bedarf nach kleineren Ladenflächen mit geringerer Tiefe steigt. Deren Rentabilität lässt sich nicht in Umsatzfranken pro Quadratmeter messen. Vielmehr wird ihre Daseinsberechtigung in Kombination mit intelligenten E-Shop-Lösungen zu beweisen sein. ●

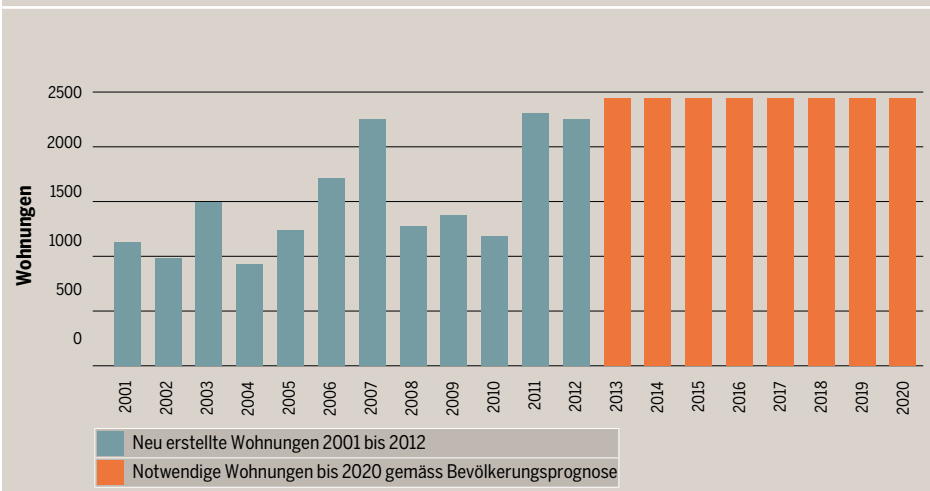
*Retailpartners (Hrsg.): Studie zur Zukunft der Schweizer Shoppingcenter. Wetzikon, 2013. Zu beziehen bei: www.retailpartners.ch

Eine Frage des Angebots

Schuld an der Wohnungsnot ist die Zuwanderung, sagen Medien und Bund. Damit lenken sie die Diskussion in die falsche Richtung. Eine Studie zeigt, dass Betroffene der Stadt Zürich vor allem die Mietpreise beklagen. Die Ursache: Das Angebot ist zu knapp.

VERGANGENES NEUWOHNUNGSANGEBOT UND ZUKÜNFTIGE WOHNUNGSNACHFRAGE

Prognose gemäss Bevölkerungsprognose der Stadt Zürich; Daten: Statistik Stadt Zürich, eigene Darstellung



DIE BEVÖLKERUNG BEKLAGT EINEN «MANGEL AN BEZAHLBAREN WOHNUNGEN».

In Wahrheit ist die Wohnungsnot also eine Frage des Angebots. Das sehen auch die befragten Stadtzürcherinnen und Stadtzürcher so. 59% der Umfrageteilnehmer erklären sich die Wohnungsnot in Zürich als Folge eines Angebotsproblems: Es werden zu teure und zu grosse Wohnungen gebaut, die nur teilweise den Bedürfnissen der Bevölkerung, aber sicher nicht derer realen Strukturen entsprechen. Ein Grossteil der Befragten beklagt sich über die zu hohen Mietpreise. Diese Einschätzung ist symptomatisch und deshalb wenig überraschend: Je knapper das Angebot, desto teurer der Wohnraum.

48% der Befragten sehen die endogene Nachfrage als weiteren Schuldigen: Der steigende Anspruch an den Lebensstandard und die veränderten Familienstrukturen führen dazu, dass der Platzverbrauch pro Person steigt. Stirbt ein Partner, scheiden sich die Eheleute, werden die Kinder flügge, schrumpft die Anzahl Personen pro Haushalt. Die Wohnung aber bleibt erschwinglich, in den Kampf um die wenigen Wohnungen will sich niemand freiwillig werfen, umgezogen wird also nicht.

Weniger oft als die endogene Nachfrage wird die exogene als treibender Faktor der Wohnungsnot genannt. 33% erklären sich die Notlage des Wohnungsmarktes durch den Zuzug von Menschen in die beliebten Stadtteile. Dabei gibt es einen leichten Effekt nach Alter und Einkommen: Je jünger respektive weniger Einkommen einer Person zu Verfügung steht, desto eher wird der starke Zuzug in die Stadt als Erklärung für die Wohnungsnot genannt. Dieser Effekt dürfte damit zu tun haben, dass junge Menschen wegen der Ausbildung oder wegen des Jobs zuziehen und die Erfahrung einer schwierigen Wohnungssuche relativ zeitnah selbst gemacht haben. Personen mit weniger Einkommen merken, dass sie in langen Schlangen für günstigen Wohnraum anstehen müssen.

14% nennen restriktive Vorschriften als Ursache für die Wohnungsnot – vor allem Männer und Gutverdiener. Am wenigsten genannt wird – entgegen der Darstellung durch die Medien – die internationale Zuwanderung als treibenden Faktor (13%).

JOËLLE ZIMMERLI & DARIA WILD*

FOLGE DER FREIZÜGIGKEIT? Die «Wohnungsnot» und hohen Mietpreise in den Städten geistern durch die Medien. Glaubt man den Tageszeitungen, liegt die Schuld bei den ausländischen Zuwanderern. Diese Erklärung ist mittlerweile so breit verankert, dass ihr sogar eine Fachtagung gewidmet wird. Im Rahmen der Grenchner Wohntage im November 2013 diskutiert das Bundesamt für Wohnungswesen die suggestive Frage: «Hohe Mieten als Folge der Personenfreizügigkeit?».

Zwar ist Personenfreizügigkeit nicht der einzige, genannte Schuldige: Bundesräte wiegeln ab und erklären, dass die Wohnungsnot auch hausgemacht ist. Differenzierte Argumente sind jedoch kaum im öffentlichen Diskurs verankert, die Erklärung der Wohnungsnot bleibt weitgehend im Dunkeln. Die Studie «Was steckt hinter der Wohnungsnot?» bringt Licht in dieses Dunkel. Sie erforscht die Ursachen der Wohnungsnot in der Stadt Zürich und gewährt zum ersten Mal Einblick in die Köpfe der – neben Genf – am stärksten Betroffenen, wie sie die Wohnungsnot einschätzen und wie sie diese erklären.

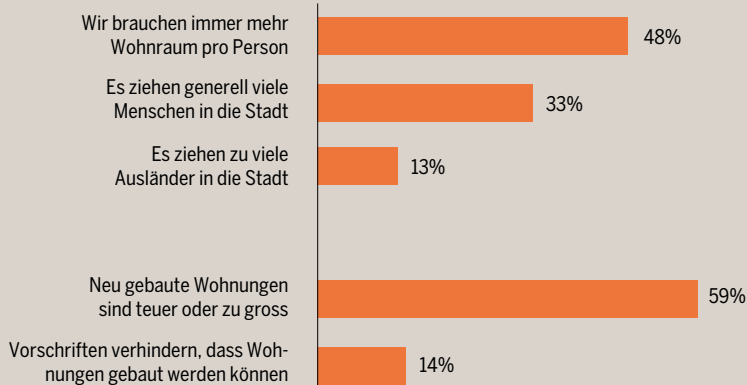
ZUWANDERER SIND NICHT DIE EINZIGEN «SCHULDIGEN». De facto kann nicht viel gegen das Argument von Bund und Medien eingewendet werden – eine steigende Nachfrage verschärft die Wohnungsnot. Jedoch ist das nur die halbe Wahrheit. Die

steigende Nachfrage verschärft die Wohnungsnot, weil das Angebot zu knapp ist, weil sich viele Personen um wenige Wohnungen streiten. Dies treibt die Preise in die Höhe. Verschärft wird diese Dynamik, wenn nicht nur zuziehende Personen mehr Wohnraum nachfragen, sondern, wenn auch die Zahl der Geburten zunimmt, alte Menschen länger leben und deshalb weniger Wohnungen frei werden, wenn die Ansprüche an die Grösse des Wohnraums zunehmen, sodass durchschnittlich weniger Personen in bestehenden oder neuen Wohnungen leben.

Besonders der Geburtenüberschuss wird in der Diskussion vernachlässigt. So haben mehr Geburten und weniger Sterbefälle seit 2005 teilweise über 50% der Bevölkerungsentwicklung in der Stadt Zürich zu verantworten. Das entspricht der Hälfte der zusätzlichen Wohnungsnachfrage. Mit einem Blick in die Zukunft wird sich die Situation also nicht entschärfen, sondern eher akzentuieren. Gemäss der Bevölkerungsprognose von Statistik Stadt Zürich müssten jährlich knapp 2500 Wohnungen gebaut werden, damit die Nachfrage befriedigt werden könnte. Diese hohe Zahl wurde in den letzten Jahren nicht einmal zu Spitzenzeiten erreicht. Im Durchschnitt sind knapp 1500 Wohnungen gebaut worden und dies dank der Transformation diverser Industrieareale in Wohn- und Dienstleistungsquartiere. Solche Areale gibt es in Zukunft nicht mehr.

WIE ERKLÄREN SIE SICH DIE WOHNUNGSNOT?

n = 1021; Daten: Befragung städtische Dichte, Zimmerraum



BZO SCHIESST AM ZIEL VORBEI. Die Auswertung macht deutlich, dass die Stadtzürcher die Wohnungsnot in erster Linie als Folge eines Angebotsproblems sehen. Dabei wird nicht die Quantität an Wohnungen bemängelt, sondern vor allem der Preis des Wohnraums. Die Ursache: Weil sich viele Menschen um wenige Wohnungen streiten, werden die Preise in die Höhe getrieben. Schuld ist also das zu knappe Angebot. Das wiederum führt zu einer geringeren Wohnmobilität und damit zu einer Anspannung des Wohnungsmarktes. Diese Entwicklung treibt Personen, die sich die Wohnungen auf dem offenen Markt – Wohnungen, um die gestritten

wird – nicht leisten können, aus der Stadt oder führt dazu, dass sie in ihren Wohnungen bleiben.

Es ist nicht abzustreiten, dass die steigende Nachfrage die Wohnungsnot verschärft – sich im Diskurs darauf zu konzentrieren führt jedoch ins Leere. Die Bevölkerung wird weiter wachsen – und das schweizweit, nicht nur in der Stadt Zürich. Damit wird die Nachfrage nach Wohnraum in begehrten innerstädtischen Lagen, die es in dieser urbanen Qualität in der Agglomeration und in den Kleinstädten nicht gibt, weiter zunehmen. Die Wohnungsnot wird grösser, wenn das Angebot nicht erweitert wird. Soll also keine wei-

tere Verdrängung der Bevölkerung in die Agglomeration und den ländlichen Raum stattfinden, soll Zürich nicht nur Genossenschaftern und Grossverdienern Platz bieten, muss die Stadt ihre Verantwortung zur Wohnversorgung der Bevölkerung wahrnehmen. Die Stadt Zürich macht vor, wie mit einer Revision der Bau- und Zonenordnung das Gegenteil bewirkt werden soll: Das Schweizer Bevölkerungswachstum ergiesst sich in die Vororte und die Agglomeration. Die Stadt wird zur architektonisch inszenierten Puppenstube. ●

WAS STECKT HINTER DER WOHNUNGSNOT?

Die Studie «Was steckt hinter der Wohnungsnot» ist eine Sonderauswertung aus der Befragung Städtische Dichte 2013. An der repräsentativen Umfrage, die im September 2013 in modifizierter Form zum zweiten Mal durchgeführt wurde, haben 1021 Bewohnerinnen und Bewohner der Stadt Zürich teilgenommen. Die Sonderauswertung zeigt Fakten zu Wohnungsnachfrage und -angebot und bietet einen Einblick in die Einschätzung der Wohnungsnot durch die Betroffenen. Sie deckt auf, dass die aktuelle Diskussion um die Wohnungsnot nicht nur in Zürich, sondern schweizweit ins Leere läuft. Statt die steigende Nachfrage zu beklagen sind Lösungen gefragt, die sich mit der Ausweitung des defizitären Angebots beschäftigen.



***JOËLLE ZIMMERLI**
lic. phil. I. Soziologin, Planerin FSU und
Inhaberin des Büros Zimmerli.



***DARIA WILD**
Journalistin und Mitarbeiterin des
Büros Zimmerli.

ANZEIGE

Firmenübernahme eines Immobilitätstreuhand- oder Immobilienunternehmens

Ein solides seit 85 Jahren geführtes Unternehmen ist im Teilbereich Immobilien im Wachstum begriffen. Im Rahmen dieses Wachstums wird eine Nachfolgeregelung eines gut eingeführten Immobilitätstreuhand- oder Immobilienunternehmens gesucht. Die Übernahme eines allfälligen Immobilienportfolios ist ebenfalls möglich.

Das erwartete Leistungsspektrum umfasst folgende Dienstleistungen:

- Akquisition und Verkauf von Immobilien
- Stockwerkeigentum, Verkauf und Verwaltung von Wohneigentum
- Verkauf von Projekten an Investoren
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum und komplette Umbauten/Renovationen jeglicher Art (Wohn- und Gewerbebauten)
- Realisierung und Finanzierung von Immobilienprojekten
- Allgemeines Immobilienmanagement

Interessenten melden sich bitte bei der Beauftragten: BDO AG,
Stephan Bolliger, +41 (0)62 834 91 19 / stephan.bolliger@bdo.ch



Übertragung der Miete auf Dritte

Im Falle einer Mehrzahl von Mietern, welche eine einfache Gesellschaft bilden, obliegt es den Mitmietern gemeinsam, dem Vermieter ein Gesuch um Zustimmung zur Übertragung des Mietverhältnisses an einen der Mitmieter oder an einen Dritten zu unterbreiten.

RED. ●

SACHVERHALT. Mit Mietvertrag für Geschäftsräume vom 22. Dezember 1987 vermietete die Y (nachfolgend: die Vermieterin Y) der Z (nachfolgend: die Mieterin Z) und dem X (nachfolgend: der Mieter X) eine Fläche von ca. 77 m² zum Betrieb einer Zahnarztpraxis.

Weil sich die Beziehungen zwischen der Mieterin Z und dem Mieter X im Verlauf der Mietdauer verschlechterte, entschied sich der Mieter X, die Mieträumlichkeiten zu verlassen. Mit Schreiben vom 19. November 2002 kündigte der Mieter X «seinen Teil der Miete» auf den nächstmöglichen Kündigungstermin, mithin per 31. Dezember 2003.

Mit Schreiben vom 28. Februar 2003 forderte die Vermieterin von den Mietern eine «weitergehende Aufklärung bezüglich der Schwierigkeiten zwischen den Parteien der einfachen Gesellschaft». Die Vermieterin hielt in ihrem Schreiben fest, dass sich das Mietverhältnis um eine weitere Periode von fünf Jahren verlängert habe, und wies darauf hin, dass es Sache des Mieters X sei, «sich um die Regelung der sich aus dem Mietvertrag zwischen den Parteien der einfachen Gesellschaft ergebenden Verantwortlichkeiten zu kümmern».

Von 2002 bis 2005 wurde die gesamte Miete über ein gemeinsam geführtes Bankkonto beglichen. Ab dem 1. August 2005 hatte die Mieterin Z nur noch die Hälfte der Miete bezahlt. In der Folge forderte die Vermieterin den Mieter mehrfach zur Bezahlung der ausstehenden Mietzinse auf und leitete schliesslich gegen den Mieter X eine Schuldbetreibung im Umfang der Hälfte des Mietzinsausstandes ein. Der Mieter X erhob gegen den Zahlungsbefehl Rechtsvorschlag.

Mit Einschreiben vom 4. September 2008 forderte die Vermieterin jeden einzelnen der Mieter unter Kündigungsandrohung im Sinne von Art. 257d OR dazu auf, die rückständige Miete zu bezahlen, und leitete schliesslich auch gegen die Mieterin Z im Umfang der Hälfte des Mietzinsausstandes eine Betreibung ein. Die Mieterin Z erhob gegen den Zahlungsbefehl Rechtsvorschlag.

Anfang 2009 kündigte die Vermieterin das Mietverhältnis in Anwendung von Art. 257d Abs. 2 OR unter Verwendung amtlicher, an jeden der Mieter separat ausgestellter Formulare. Daraufhin klagten die

Mieterin Z und der Mieter X in separaten Verfahren vor dem Mietgericht des Kantons Waadt.

Mit Urteil vom 13. Juli 2010 befand dieses, dass die von Mieter X ausgesprochene Kündigung des Mietvertrages unwirksam sei, und befand weiter, dass er und die Mieterin Z gegenüber der Vermieterin für den Mietzinsausstand im Betrag von 32 375 CHF zuzüglich Verzugszins solidarisch haftbar seien. Im Wesentlichen gingen die erstinstanzlichen Richter davon aus, dass die Mieterin Z und der Mieter X eine einfache Gesellschaft bildeten und dass die Vermieterin weder im Rahmen einer schriftli-

» Ein nur durch eine Partei unterzeichnetes Gesuch genügt den Anforderungen von Art. 263 OR nicht.«

chen oder mündlichen Vereinbarung noch durch stillschweigende Handlungen eingewilligt habe, den Mieter X aus dem Mietvertrag zu entlassen. Das Kantonsgericht wies beide Beschwerden der beiden Mieter ab, ebenso das Bundesgericht, soweit dieses auf die Beschwerde eintrat.

AUS DEN ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS.

Da die Beschwerdegegnerin einen Mietvertrag mit zwei Mitmietern abgeschlossen hat, die sich im Hinblick auf die Erreichung ihres Vorhabens zu einer einfachen Gesellschaft zusammengeschlossen hatten, hätte die 2002 ausgesprochene Kündigung von den Mitmietern gemeinsam ausgesprochen werden müssen, andernfalls diese als nichtig zu betrachten ist. Im vorliegenden Fall wird diese Voraussetzung für die fehlende Wirksamkeit der Kündigung nicht bestritten. Der Beschwerdeführer X behauptet indes, dass er alleine handeln konnte und sein Kündigungsschreiben vom 19. November 2002 gleichsam zu einer Übertragung des Mietverhältnisses auf Z im Sinne von Art. 263 OR geführt habe.

Wenn Geschäftsräume an zwei Mitmieter vermietet werden und einer davon auszieht, nehmen die Mitmieter eine Übertragung des Mietverhältnisses an denjenigen von ihnen vor, der weiterhin in den Räumlichkeiten verbleibt. Die Regeln über die

Übertragung der Miete (Art. 263 OR) sind diesfalls analog anwendbar. Nach Art. 263 Abs. 1 OR kann der Mieter von Geschäftsräumen das Mietverhältnis mit schriftlicher Zustimmung des Vermieters auf einen Dritten übertragen. Der Vermieter kann die Zustimmung nur aus wichtigem Grund verweigern (Art. 263 Abs. 2 OR).

Bewirkt die Übertragung der Miete einen Mieterwechsel, ergibt sich daraus eine grundlegende Änderung des ursprünglichen Vertragsverhältnisses, derart, dass es undenkbar wäre, ohne Kenntnis des Vermieters eine solche Handlung vorzunehmen (BGE 125 III 226, E. 2b, S.

228). Gleiches gilt, wenn der ursprünglich von zwei Mitmietern unterzeichnete Mietvertrag auf einen von ihnen übertragen wird, da der verbleibende Mitmieter nicht notwendigerweise über die finanziellen Möglichkeiten verfügt, die es ihm erlauben würden, die

Miete zu bezahlen, oder über die Fähigkeit verfügt, alleine den Betrieb zu führen.

Die Zustimmung des Vermieters, die von Art. 263 Abs. 1 OR gefordert wird, bedingt, dass dem Vermieter durch den Mieter ein Gesuch um Zustimmung zur Übertragung unterbreitet worden ist, wofür der Mieter den Nachweis zu erbringen hat. Im Falle einer Mehrzahl von Mietern erfolgt die Übertragung durch die Mitmieter, und es obliegt den Mitmietern gemeinsam, dem Vermieter ein Gesuch um Zustimmung zur Übertragung des Mietverhältnisses zu unterbreiten. Der Vermieter muss alsdann der Übertragung zustimmen. Ohne seine Zustimmung hat die zwischen dem austretenden Mieter (im vorliegenden Fall dem austretenden Mitmieter) und dem übernehmenden Dritten (hier dem verbleibenden Mitmieter) geschlossene Vereinbarung keine Wirkung auf die Rechtsbeziehungen zwischen dem Mieter (resp. den Mitmietern) und dem Vermieter. Aus beweisrechtlichen Gründen verlangt Art. 263 Abs. 1 OR, dass die Zustimmung des Vermieters in schriftlicher Form erfolgen muss.

Die Berufung auf die fehlende Schriftlichkeit der vermietetseitigen Zustimmung zur Übertragung eines Mietverhältnisses auf einen Dritten kann rechtsmissbräuchlich sein, wenn aufgrund der Umstände auf eine stillschweigende, durch konklu-

denes Verhalten erteilte Genehmigung zu schliessen ist (BGE 125 III 226, E. 2b, S. 229). Da aber Art. 263 Abs. 1 OR für die vermierterseitige Zustimmung ausdrücklich die Schriftlichkeit vorsieht, darf nur mit Zurückhaltung ein Rechtsmissbrauch angenommen werden.

Es ist unbestritten, dass es nie eine schriftliche Zustimmung seitens der Beschwerdegegnerin Y gegeben hat. Hätten der Beschwerdeführer X und die Beschwerdeführerin Z das Mietverhältnis auf die Beschwerdeführerin Z übertragen wollen, so hätten sie der Beschwerdegegnerin ein gemeinsames Gesuch um Zustimmung zu dieser Übertragung unterbreiten müssen.

Weiter ist die Frage zu erörtern, ob die Beschwerdegegnerin durch ihr anschließendes Verhalten die Zustimmung zur Übertragung des Mietverhältnisses still-

schweigend oder konkludent erteilt hat. Der Beschwerdegegnerin kann jedoch nicht angelastet werden, dass sie nicht – oder erst verspätet – auf das Kündigungsschreiben reagiert hat. Nach der Rechtsprechung ist es Sache des Mieters, den Richter anzurufen und sich auf eine Ablehnung ohne triftigen Grund zu berufen, wenn der Vermieter keine Antwort gibt oder seine Zustimmung verweigert (BGE 125 III 226, E. 2b, S. 229).

Auch nahm die Kündigung vom 19. November 2002 nicht explizit Bezug auf eine Übertragung der Miete. Der Beschwerdeführer teilte der Beschwerdegegnerin lediglich seinen Willen mit, «seinen Teil des Mietverhältnisses auf den nächsten Termin hin zu kündigen». Die Beschwerdegegnerin gab in ihrer Antwort vom 28. Februar 2003 nicht zu verstehen, dass sie einer

Übertragung zustimmen würde, sondern stellte klar, dass sie «weitergehende Aufklärung im Problembereich der Parteien der einfachen Gesellschaft» erwartete. ●

Urteil des Bundesgerichts 4A_352/2012 / 4A_358/2012 vom 21. November 2012, umfassend kommentiert von Martin Sohm in «MietRecht Aktuell», 3/2013.

MRA ABSTRACT

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

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

ANZEIGE



**Universität
Zürich** UZH

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildung Urban Psychology

Haben Sie sich schon gefragt, weshalb Sie volle Bars, aber keine vollen Busse mögen? Ob Dichte als störend empfunden wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Der Kurs vermittelt wissenschaftliche Erkenntnisse, wie Menschen die gebaute Umwelt erleben und sich darin verhalten. Dadurch erhalten Sie Denkanstösse zur optimalen Gestaltung von Gebäuden, Arealen sowie Städten – stets mit dem Ziel knappe Ressourcen bestmöglich einzusetzen.

Zielgruppe: Gestalterinnen und Gestalter sowie Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger aus den Bereichen Architektur, Immobilieninvestmentmanagement, Raumentwicklung, Städtebau, Immobilienprojektentwicklung, Standort- und Gebietsmanagement.

Dauer: 4 Tage: 28. Februar/1. März und 14./15. März 2014

Weitere Lehrgänge

- **Master of Advanced Studies in Real Estate**, 18 Monate, berufsbegleitend, Beginn am 3. März 2014
- **Grundlagen der Immobilienbewertung**, 4 Tage, Mai 2014
- **Immobilien Portfolio- und Assetmanagement**, 6 Tage, Juni/Juli 2014
- **Urban Management**, 6 Tage, August/September 2014
- **Indirekte Immobilienanlagen**, 4 Tage, Oktober 2014

Informationsabend
MAS in Real Estate

27. November 2013

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



the mark of
property
professionalism
worldwide



Umgang mit Leerständen

Inwiefern während eines Leerstandes einer unternehmerisch nutzbaren Immobilie das Recht auf Vorsteuerabzug besteht, ist abhängig von der vorangegangenen oder der künftigen Nutzung. Weiter ist zu prüfen, ob eine Nutzungsänderung eintritt.

RUDOLF SCHUMACHER*

AUSGENOMMEN. Der Gesetzgeber hat in Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) die Überlassung von Grundstücken und Grundstücksteilen zum Gebrauch oder zur Nutzung von der MWST ausgenommen. In der gleichen Gesetzesbestimmung sind demgegenüber gewisse Leistungen im Zusammenhang mit Immobilien explizit als steuerbar erklärt. Auf diese wird nachstehend nicht eingegangen.¹

OPTION. Die nach Art. 21 Abs. 2 Ziff. 20 und 21 MWSTG im Zusammenhang mit Immobilien von der MWST ausgenommenen Leistungen können freiwillig der MWST unterstellt werden (Option), soweit nicht eine ausschliesslich private Nutzung vorliegt (Art. 22 MWSTG).

VORSTEUERABZUG. Die steuerpflichtige Person kann im Rahmen ihrer unternehmerischen Tätigkeit den Vorsteuerabzug vornehmen, wenn die entsprechenden Nachweise nach Art. 28 MWSTG vorliegen. Der Anspruch auf Vorsteuerabzug ist ausgeschlossen, wenn die bezogenen Vorleistungen für die von der MWST ausgenommenen Leistungen verwendet werden. Im Ergebnis besteht somit bei Vorleistungen für die Verwendung mit Immobilien ein Anspruch auf Vorsteuerabzug, sofern die Immobilie für die unternehmerische steuerbare Leistungserbringung verwendet wird oder wenn die Immobilie entgeltlich Dritten überlassen wird und für die Versteuerung der Entgelte optiert wurde (Art. 22 MWSTG).² Wird die Immobilie nur teilweise unternehmerisch genutzt, ist die Vorsteuer entsprechend zu korrigieren.³

NUTZUNGSÄNDERUNG. Fallen die Voraussetzungen des Vorsteuerabzugs nachträglich weg oder treten diese nachträglich ein, liegt eine für die MWST relevante Nutzungsänderung vor. Der bisher vorgenommene oder bisher nicht mögliche Vorsteuerabzug auf wertvermehrenden Aufwendungen (Investitionen oder Grossrenovationen⁴) ist nachträglich zu korrigieren.⁵

ABGRENZUNG ZWISCHEN VORÜBERGEHENDER VERWENDUNG UND LEERSTAND. Eine lediglich vorübergehende Verwendung der Immobilie liegt vor, wenn die Änderung der Verwendung während maximal 12 Monaten erfolgt. In diesem Fall unterbleibt die

Abrechnung der Nutzungsänderung; eine Korrektur der Vorsteuer hat für diese Zeit zu erfolgen.⁶

Demgegenüber liegt ein mehrwertsteuerlich relevanter Leerstand vor, wenn eine Immobilie bzw. ein Immobilienteil vorübergehend nicht genutzt wird (z.B. wegen Unvermietbarkeit). Eine zeitliche Begrenzung des Leerstandes ist nicht festgelegt.⁷ Die während der Zeit des Leerstandes anfallenden Aufwendungen (wertvermehrnde Investitionen oder Grossrenovationen) sowie werterhaltende Unterhaltsaufwendungen und Betriebskosten sind grundsätzlich gleich zu behandeln wie bei der vorgängigen Vermietung.

» Als Zeitpunkt der Nutzungsänderung gilt der Beginn des neuen Mietverhältnisses oder der veränderten Eigennutzung.«

FOLGEN DES LEERSTANDES. Die nachstehenden Ausführungen stützen sich auf die Ausführungen der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) in der MWST-Branchen-Info 17 Liegenschaftsverwaltung / Vermietung und Verkauf von Immobilien, Ziff. 6.81.

Falls sich die Nutzung nach dem Leerstand ändert (Zu- oder Abnahme des Verhältnisses der steuerbaren bzw. von der Steuer ausgenommenen Tätigkeiten), liegt eine Nutzungsänderung vor. Ist eine Abnahme zu verzeichnen, ist die Vorsteuerkorrektur (Eigenverbrauch nach Art. 31 MWSTG) zu bemessen. Ist eine Zunahme zu verzeichnen, ist ebenfalls die Vorsteuerkorrektur (Einlageentsteuerung nach Art. 32 MWSTG) zu bemessen. Als Zeitpunkt der Nutzungsänderung gilt der Beginn des neuen Mietverhältnisses oder der veränderten Eigennutzung. Die gemäss den Bemessungsregeln für den Eigenverbrauch bzw. die Einlageentsteuerung vorzunehmenden Abschreibungen sind für die angefallenen wertvermehrenden Aufwendungen vor dem Leerstand vorzunehmen. Für die während des Leerstandes getätigten wertvermehrenden Aufwendungen sind keine Abschreibungen vorzunehmen. Entsprechend den Bemessungsregeln für Eigenverbrauch und Einlageentsteuerung fallen die werterhaltenden Aufwendungen

ohne Anlagekostencharakter (mit der Ausnahme bei Grossrenovationen) nicht in die Bemessung.

Für die während des Leerstandes getätigten werterhaltenden und wertvermehrenden Aufwendungen gelten folgende Regeln:

- Erfolgte vor dem Leerstand eine Nutzung für steuerbare unternehmerische Tätigkeiten oder eine Vermietung mit Option und wird wiederum eine steuerbare unternehmerische Verwendung / Vermietung mit Option angestrebt, kann der Vorsteuerabzug auf werterhaltenden und wertvermehrenden Aufwendungen vorgenommen werden. Steht jedoch

beim Beginn des Leerstandes fest, dass die Verwendung in der Nutzung ändert (z.B. Vermietung ohne Option), kann ab dem Zeitpunkt der geänderten Verwendungsab-

sicht kein Vorsteuerabzug mehr getätigt werden. Hat die steuerpflichtige Person dennoch ab dem Zeitpunkt der geänderten Verwendungsabsicht einen Vorsteuerabzug geltend gemacht, ist mittels einer Korrekturabrechnung⁸ (und nicht in der ordentlichen MWST-Abrechnung) die Vorsteuer zu berichtigen; nebst der Rückzahlung der getätigten Vorsteuer ist ein Verzugszins geschuldet (dieser wird von der ESTV, gestützt auf die Korrekturabrechnung, berechnet und in Rechnung gestellt). Die geänderte Verwendungsabsicht und der Zeitpunkt der Änderung sind mittels «externer Dokumente» (z.B. Baueingabe, Baubewilligung) zu belegen.

- Erfolgte vor dem Leerstand eine Nutzung für eine nicht steuerbare Tätigkeit (z. B. Vermietung ohne Option) und erfolgt nach dem Leerstand wiederum eine Nutzung für eine nicht steuerbare Tätigkeit, ist der Vorsteuerabzug während des Leerstandes nicht möglich.
- Erfolgte vor dem Leerstand eine Nutzung für eine nicht steuerbare Tätigkeit (z. B. Vermietung ohne Option) und wird nach dem Leerstand eine Nutzung für eine steuerbare unternehmerische Tätigkeit vorliegen (z. B. Vermietung mit Option) und kann diese geänderte Nutzungsab-



» Für die während des Leerstandes getätigten werterhaltenden und wertvermehrenden Aufwendungen gelten besondere Regeln für den Vorsteuerabzug.« (Foto: Autor)

sicht auch mittels «externer Dokumente» belegt werden, berechtigen die während des Leerstandes vorgenommenen werterhaltenden und wertvermehrenden Aufwendungen zum Vorsteuerabzug. Wird die vorgesehene Nutzung für eine steuerbare unternehmerische Tätigkeit bzw. die Vermietung mit Option jedoch nicht umgesetzt, muss die zu geltend gemachte Vorsteuer für die betreffenden Steuerperioden vollumfänglich korrigiert werden. Ein Verzugszins wird nicht erhoben, sofern die Korrektur in der Abrechnungsperiode, in welcher die geänderte Nutzungsabsicht eintritt, korrigiert wird.⁹

ERGEBNIS. Die MWST-Aspekte beim Leerstand und die möglichen relevanten Nutzungsänderungen, welche zu Vorsteuerkorrekturen führen können, sind zu

beachten. Der Dokumentation zum Nachweis der massgebenden Sachverhalte muss die notwendige Aufmerksamkeit gewidmet werden.

¹ Vgl. Rudolf Schumacher, *Immobilien*, April 2011, S. 32 f. «Einzelne steuerbare Leistungen»; *Immobilien*, Januar 2011, S. 32 f.: «Umgang mit Parkplätzen»; *Immobilien*, Juli 2013, S. 24 f.: «Vermietung von Ferienwohnungen».

² Vgl. Rudolf Schumacher, *Immobilien*, Februar 2011, S. 34 f.: «Option bei der Vermietung von Geschäftsimmobiliien»; *Immobilien*, März 2011, S. 46 f.: «Optieren beim Immobilienverkauf».

³ Vgl. Rudolf Schumacher, *Immobilien*, September 2013, S. 44 f.: «Gemischte Immobiliennutzung».

⁴ Nach Art. 74 Mehrwertsteuerverordnung (MWSTV) liegt eine Grossrenovation vor, wenn die Renovationskosten einer Bauphase insgesamt 5% des Gebäudeversicherungswerts vor der Renovation übersteigen.

⁵ Eigenverbrauch nach Art. 31 MWSTG bzw. Einlagesteuerung nach Art. 32 MWSTG. In diesen Gesetzesbestimmungen ist auch die Bemessung der Korrektur festgelegt. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre Praxis dazu festgelegt in MWST-Info 10 «Nutzungsänderungen».

⁶ Vgl. dazu die Praxis der ESTV in MWST-Info 10 «Nutzungsänderungen», Ziff. 4, S. 48 ff.

⁷ Unter dem bis zum 31. Dezember 2009 gültigen aMWSTG konnte bei einem Leerstand eine Nutzungsänderung unterbleiben, wenn der Leerstand unter 12 Monaten betrug oder nach Ablauf dieser Frist der Nachweis der getätigten Bemühungen zur Vermietung nachgewiesen werden konnte (z. B. Inserate).

⁸ Formular DM_0535 Korrekturabrechnung (effektive Methode).

⁹ Beispiele zu dieser Problematik sind der MWST-Branchen-Info 17 «Liegenschaftsverwaltung / Vermietung und Verkauf von Immobilien», Ziff. 6.8.1, S. 41 zu entnehmen. Ausführungen zum Thema der steuerlich relevanten Aufwendungen bei Immobilien sind der MWST-Info 10 «Nutzungsänderungen» zu entnehmen.



* RUDOLF SCHUMACHER

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

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

Ellams Self-Folding Rotary-Duplicator, 1920. Einer der ersten "Vervielfältiger" mit automatischer Papierablage für Rundschreiben an die Mieter. Eine echte Erleichterung! Und heute? Selektion und Ausdruck in Sekundenschnelle, moderne Software vorausgesetzt. Wir haben sie.

Bundesgericht weist den Weg

Nach dem richtungsweisenden Urteil des Bundesgerichtes vom Mai 2013 zur Beschwerdelegitimation und zur Inkraftsetzung hat das oberste Gericht im August über die Kostenfolgen von während laufendem Bundesgerichtsverfahren zurückgezogenen Baugesuchen entschieden.



Davos – eine von 550 Gemeinden mit mehr als 20% Zweitwohnungen (Foto: Christof Sonderegger / swiss-image.ch).

CHRISTOPHER TILLMAN & DANIEL REUDT* •

AUSGANGSLAGE. Am 11.3.2012 haben Volk und Stände die Volksinitiative «Stopp mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen» angenommen. Die neue Verfassungsbestimmung beschränkt den Anteil von Zweitwohnungen in einer Gemeinde auf höchstens 20% (Art. 75b Abs. 1 BV). Diese Verfassungsbestimmung ist direkt anwendbar, da keine Umsetzung auf Gesetzesstufe notwendig ist. Der zweite Absatz von Art. 75b BV enthält hingegen einen expliziten Gesetzgebungsauftrag. Eine Verfassungsänderung entfaltet Rechtskraft ab dem Tag, an dem sie von Volk und Ständen angenommen wird (Art. 195 BV, so auch Art. 15 Abs. 3 BPR). Aus diesem Grunde ging das Amt für Raumentwicklung (ARE) dementsprechend in seiner Stellungnahme vom 15.3.2012 davon aus, dass Art. 75b Abs. 1 BV am Tage der Annahme der Initiative in Kraft getreten sei. Baubewilligungen für Zweitwohnungen waren daher gemäss ARE ab dem 11.3.2012 in Gemeinden über dem 20%-Grenzwert verfassungswidrig. Baugesuche, die vor diesem Datum rechtskräftig erteilt wurden, blieben aber weiterhin gültig (Medienmitteilung des ARE vom 15.3.2013).

Am 22.8.2012 erliess der Bundesrat schliesslich eine Übergangsverordnung

(Verordnung über Zweitwohnungen) und setzte diese per 1.1.2013 in Kraft. Betroffen von dieser Verordnung sind alle Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von mehr als 20%; dies sind gemäss dem am 15.5.2013 bereits leicht reduzierten Anhang zu dieser Verordnung rund 550 Gemeinden. Diese Übergangsverordnung soll in Ergänzung zum angenommenen Verfassungstext solange gelten, bis die Ausführungsgesetzgebung des Parlaments zur Zweitwohnungsinitiative ausgearbeitet und in Kraft gesetzt ist (Art. 9 Abs. 2 der Verordnung über Zweitwohnungen). Für den Fall, dass diese nicht bis zum 12.3.2014 beschlossen wird und in Kraft tritt, hat der Bundesrat die nötigen Ausführungsbestimmungen zwingend selbst zu erlassen (Art. 197 Ziff. 9 Abs. 1 BV).

SOFORTIGE WIRKSAMKEIT DER ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE. Das Bundesgericht entschied am 22.5.2013 über Bauvorhaben von unbestrittenem Zweitwohnungsbau, wofür die jeweilige Gemeinde zwischen dem 11.3.2012 und dem 31.12.2012 noch Baubewilligungen erteilt hatte. Gegen diese Bauvorhaben wurde von privaten Nachbarn Beschwerde erhoben und diese haben dabei vor Bundesgericht geltend gemacht, dass seit dem 11.3.2012 Baubewilligungen

für neue Zweitwohnungen verfassungsrechtlich verboten sind. Nach Annahme der Zweitwohnungsinitiative am 11.3.2012 stellte sich die zentrale Frage für Bauherren und Gemeinden, welche im Zeitraum ab dem 11.3.2012 Baubewilligungsgesuche gestellt oder zu behandeln hatten, ob und gegebenenfalls bis wann Zweitwohnungen noch bewilligt und gebaut werden dürfen. Insbesondere war unklar, ob der 20%-Grenzwert bereits ab dem Tage der Volksabstimmung und damit ab dem 11.3.2012 oder erst ab dem Tage des Inkrafttretens der Übergangsverordnung und damit ab dem 1.1.2013 zu gelten habe. Mit der Inkraftsetzung der Übergangsverordnung vom 22.8.2012 erst auf den 1.1.2013 ist der Bundesrat noch um die Klärung dieser zentralen Frage herumgekommen. Dazu hat das Bundesgericht am 22.5.2013 in zwei Grundsatzentscheiden (BGE 139 II 243; BGE 139 II 263) nun folgendes entschieden:

- Baubewilligungen, die vor dem 11.3.2012 rechtskräftig wurden, fallen nicht unter die neuen Verfassungsbestimmungen der Zweitwohnungsinitiative. Diese Baubewilligungen bleiben gültig, unabhängig davon, ob bisher mit dem Bau begonnen wurde. Dies selbst dann, wenn der Anteil von Zweitwohnun-

gen in dieser Gemeinde mehr als 20% beträgt. Wer also vor dem 11.3.2012 eine Bewilligung für eine Zweitwohnung in solchen Gemeinden erlangt und noch nicht mit dem Bau begonnen hat, kann somit auch heute noch bauen, jedenfalls solange, bis die Baubewilligung gemäss kantonalem Recht verfällt (in der Regel 2 bis 3 Jahre nach der Erteilung der rechtskräftigen Baubewilligung). Weg-

„Jetzt ist die Zeit für innovative Betriebskonzepte im Bereich der Hotellerie und Parahotellerie gekommen.“

weisend für die Ausführungsgesetzgebung ist damit, dass sich die Zweitwohnungsinitiative grundsätzlich nicht auf sog. altrechtliche Zweitwohnungen auswirkt, die am 11.3.2012 bereits gebaut oder bewilligt waren. Dies wird nur dann der Fall sein, wenn seit dem 11.3.2012 neue Baugesuche für Umnutzungen oder Erweiterungen von bestehenden Zweitwohnungen gestellt werden.

- Wird der 20%-Grenzwert von Zweitwohnungen in Gemeinden überschritten, sind Baubewilligungen für Zweitwohnungen, die zwischen dem 11.3.2012 und dem 31.12.2012 erteilt wurden, aufzuheben, sofern sie nicht spätestens bis zum 31.12.2012 in Rechtskraft erwachsen sind. Wegweisend für die Ausführungsgesetzgebung ist diesbezüglich, dass der Art. 75b Abs. 1 BV direkt anwendbar ist und keiner Ausführungsbestimmungen auf Gesetzesstufe bedarf. Auch die Formulierung dieser Verfassungsbestimmung mit «ist...beschränkt» deutet darauf hin, dass es sich um eine unmittelbar verbindliche Vorgabe handelt. Die Erteilung von Baubewilligungen in Gemeinden über dem 20%-Grenzwert war somit seit dem 11.3.2012 verfassungswidrig. Wer als Bauherr allerdings seither keine Einsprachen zu gewärtigen hatte oder diese abgewiesen und nicht weiter gezogen wurden und in der Folge die von der Gemeinde erteilte Baubewilligung bis 31.12.2012 rechtskräftig geworden ist, hat dennoch nichts mehr zu befürchten, da in der Terminologie des Bundesgerichts diese Baubewilligungen nur an-



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

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

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

EINFACH NÄHER

Kurt Kaufmann
Leiter AS Aufzüge

Der Lift ist unser Ding

Bei mir und meinen Mitarbeitenden sind Sie richtig bei allen Fragen rund um den Lift. Unsere Kompetenz bei Spezialanlagen zeichnet uns ebenso aus wie das Multimarken Know-how bei der Wartung und Modernisierung bestehender Aufzüge.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**

fechtbar und nicht nichtig waren. Diese rechtskräftigen Baubewilligungen können nicht mehr neu angefochten werden.

- Zwar sind gemäss der Übergangsbestimmung von Art. 197 Ziff. 9 Abs. 2 BV Baubewilligungen für Zweitwohnungen, die ab dem 1.1.2013 erteilt wurden, nichtig. Die Anwendbarkeit dieser Bestimmung beschränkt sich auf ein vorsorgliches Baubewilligungsverbot bzw. einer Planungszone für Zweitwohnungen in den vom 20%-Grenzwert betroffenen Gemeinden. Der von verschiedenen Kreisen daraus im Vorfeld gezogene Umkehrschluss, dass Baubewilligungen noch bis am 31.12.2012 gültig erteilt werden konnten, ist unzulässig, da hier aufgrund der direkten Anwendbarkeit von Art. 75b Abs. 1 BV kein qualifiziertes Schweigen vorliegt, was Voraussetzung für einen Umkehrschluss aus dieser Übergangsbestimmung ist.
- Baubewilligungen nach dem 1.1.2013 in Gemeinden, die den 20%-Grenzwert überschreiten, sind nichtig und daher von allem Anfang an verfassungswidrig. Seit dem 1.1.2013 erteilte oder erst dann rechtskräftig gewordene Baubewilligungen für neue oder Erweiterungen bestehender Zweitwohnungen sind daher ungültig.

LEGITIMATION DER HELVETIA NOSTRA. Umstritten war die Legitimation der Helvetia Nostra zu Baueinsprachen und weiteren Rechtsmitteln aufgrund des Verbandsbeschwerderechts. Die Helvetia Nostra ist gemäss bundesgerichtlichem Urteil vom 22.5.2013 (BGE 139 II 271) nun legitimiert, Baubewilligungen für Zweitwohnungen wegen Verstosses gegen den Verfassungsartikel der Zweitwohnungsinitiative anzufechten, weil die Volksinitiative gemäss den Erläuterungen im Abstimmungsbüchlein auch den Schutz von Natur und Landschaft zum Ziele hat. Zweitwohnungsprojekte innerhalb von RPG-konformen Bauzonen zerstören zwar in der Regel keine Natur- und Landschaftsobjekte. Sie verbrauchen jedoch Baulandreserven, mit der Folge, dass für andere Bauvorhaben, wie insbesondere Erstwohnungen, Hotel- und Gewerbebetriebe, auf Kosten von Natur und Landschaft Neueinzonungen vorgenommen werden müssen. Die Legitimation der Helvetia Nostra als ideelle Verbandsbeschwerde aufgrund

von Art. 12 Abs. 1 lit. b NHG ist daher vom Bundesgericht bejaht worden.

KOSTENFOLGE DES BAUGESUCHSRÜCKZUGES. In vier Bundesgerichtsentscheiden vom 8.8.2013 (BGer 1C_66/2013, 1C_203/2013, 1C_225/2013 sowie 1C_294/2013) hat das Bundesgericht sodann über die Folgen von Rückzügen von Baugesuchen während laufendem Verfahren vor Bundesgericht nach seinen Grundsatzentscheiden vom 22.5.2013 entschieden. Da die vor Bundesgericht hängigen Verfahren in einem frühen Stadium zurückgezogen wurden, ist in diesen Fällen je eine reduzierte Gerichtsgebühr von 300 CHF festgesetzt worden, die nun die das Baugesuch zurückziehende Bauherrschaft zu bezahlen hat. In Bezug auf vorinstanzliche Verwaltungsgerichtsverfahren, wo die dortige Beschwerdeführerin nicht anwaltlich vertreten war, hat das Bundesgericht die Gerichtskostenverteilung vor Verwaltungsgericht gleich selbst der eingangs dargestellten neuen Situation nach dem 22.5.2013 angepasst und die zunächst der beschwerdeführenden Partei auferlegten Kosten nun der das Baugesuch zurückziehenden Bauherrschaft auferlegt. Hingegen sind die vorinstanzlichen Verwaltungsgerichte selber mit der Kostenfestsetzung angewiesen worden für Fälle, wo die beschwerdeführende Partei auch vor Verwaltungsgericht anwaltlich vertreten war.

ÄNDERUNGEN AN ALTRECHTLICHEN ZWEITWOHNUNGEN. Der Bundesrat hat am 27.6.2013 die Vernehmlassung zum Entwurf des Ausführungsgesetzes über Zweitwohnungen eröffnet. Die Vernehmlassungsfrist zum künftigen bundesrechtlichen Ausführungsgesetz über Zweitwohnungen ist am 20.10.2013 abgelaufen. Über deren Inhalt ist auf den Bericht in der ImmoBilia vom Oktober 2013, Seiten 13 f. zu verweisen. Ein besonderer Punkt wird hier ergänzend herausgegriffen:

Altrechtliche Wohnungen im Zusammenhang mit der Zweitwohnungsinitiative sind Wohnungen, die am 11.3.2012 bestanden oder rechtskräftig bewilligt waren. In Art. 12 des Entwurfes zum künftigen Ausführungsgesetz regelt der Bundesrat bauliche und nutzungsmässige Änderungen an bestehenden Zweitwohnungen und stellt gleich zwei Varianten vor. Die

erste Variante orientiert sich an der Regelung der geltenden Übergangsverordnung. Demnach können bestehende Erst- oder Zweitwohnungen grundsätzlich auch künftig umgenutzt, d. h. frei als Erst- oder Zweitwohnungen genutzt, verkauft oder vererbt werden. Das soll auch künftig so sein. Geringfügige Erweiterungen sollen dabei zugelassen sein, wobei gemäss Verordnungsentwurf zum Ausführungsgesetz diese Erweiterungen maximal 30%, höchstens aber 30m² betragen dürfen. Zusätzlich werden die Kantone verpflichtet, die nötigen Massnahmen zu ergreifen, um Missbräuche und unerwünschte Entwicklungen zu vermeiden (Art. 13 Entwurf). Missbräuchlich ist es beispielsweise, die eigene Erstwohnung als Zweitwohnung zu verkaufen und gleichzeitig eine neue Erstwohnung auf bisher noch unüberbautem Bauland in der Gemeinde oder in der Nachbargemeinde zu erstellen oder zu erwerben. Die zweite Variante sieht dagegen einschränkend vor, dass altrechtliche Wohnungen nur im Rahmen der bestehenden Hauptnutzungsfläche geändert werden dürfen und dass Umnutzungen nur dann zulässig sind, wenn sie durch besondere Gründe wie beispielsweise Todesfall, Zivilstandsänderung oder Arbeitsplatzwechsel an einen weit entfernten Ort oder ähnliche Gründe bedingt sind. Über die beiden Varianten und zum bundesrätlichen Entwurf der Ausführungsgesetzgebung werden National- und Ständerat demnächst entscheiden müssen. Bei allem anbahnenden Wandel in den betroffenen Bergregionen ist bereits heute festzustellen, dass einerseits jetzt die Zeit für innovative Betriebskonzepte im Bereich der Hotellerie und Parahotellerie gekommen ist und dass andererseits die Suche und weitere Entwicklung jener Gemeinden, die noch unterhalb des 20%-Grenzwerts liegen, begonnen hat. ●



LIC.IUR. CHRISTOPHER TILLMAN LL.M.

Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, www.legis-law.ch



LIC.IUR. DANIEL REUDT

Rechtsanwalt, Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, www.legis-law.ch

swissbau

Basel 21–25|01|2014

„Ich gehe hin,
weil Wissensvorsprung
die halbe Miete ist.“



swissbau.ch

Themenpartner



EgoKiefer
Fenster und Türen
Abhängig von der AFG


erdgas 

 glatrösch

LAUFEN
www.laufen.ch
arwa 
sonimatic 
www.arwa.com



Leading Partner Swissbau Focus

 energieschweiz

sia
SCHWEIZERISCHER INGENIEUR- UND ARCHITAKTENVEREIN
SOCIETÀ SVIZZERA DEI INGEGNERI E DEI ARCHITETTI
SOCIETÀ SVIZZERA DEGLI INGEGNERI E DEGLI ARCHITETTI
swiss society of engineers and architects

Konfliktmanagement im KMU

Konfliktmanagement-Systeme: etwas für Grosskonzerne? Falsch. Gerade KMU und gewerbliche Unternehmen könnten entscheidend von ihrem Einsatz profitieren. Die wirtschaftlichen und sozialen Vorteile sind gross.



Es braucht alle für den Erfolg (Seleneos / photocase.com).

ROLF DÜGGELIN*

ANERKENNUNG UND SELBSTWERTGEFÜHL. Der bekannte Industrielle Robert Bosch machte folgende Aussage: «Ich zahle nicht gute Löhne, weil ich viel Geld habe, sondern ich habe viel Geld, weil ich gute Löhne bezahle.» Es geht um die Frage, wie ein Unternehmen gute Leute findet und diese für lange Zeit für sich begeistert. Nur gute Mitarbeitende bringen ein Unternehmen weiter.

In der Schweiz leisten Erwerbstätige über 7 Mrd. Arbeitsstunden pro Jahr. Die Arbeit dient nicht nur zum Geldverdienen, sondern massgeblich auch zur Pflege der sozialen Anerkennung und des Selbstwertgefühls. Wenn die Erwerbsarbeit von innerbetrieblichen Konflikten überschattet wird, sind beträchtliche Auswirkungen auf das psychische und physische Wohlbefinden der Betroffenen zu erwarten. Die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft wird eingeschränkt. Schlechtes Arbeitsklima, innere Kündigung und sinkende Arbeitsleistung sind die Folge.

Umgekehrt sind Mitarbeitende, die sich im Unternehmen geschätzt fühlen, weil sie korrekt und anständig behandelt werden, deutlich besser motiviert. Sie setzen sich stärker ein für den guten Ruf der Firma, eine angenehme Firmenkultur und gute Beziehungen zur Kundschaft. Mitarbeitende, die mitreden und mitgestalten dürfen, die bei Vorschlägen auf Akzeptanz stossen, werden flexibler, innovativer und produktiver. Wo Konflikte konstruktiv ausgetragen werden, sinken Reibungsverluste und Fluk-

tuationsraten. Jeder Patron weiss, was das Ersetzen eines guten Mitarbeiters an Energie, Nerven und Geld kostet.

Die Mitarbeitenden in einem Unternehmen unterscheiden sich durch unterschiedliche Herkunft, Kultur, Alter, Geschlecht, Vorbildung, Interessen und Werthaltungen. Konflikte sind vorprogrammiert. Konflikte sind aber nicht à priori schädlich – nur unbewältigte destruktive Konflikte sind es. Ziel von Konfliktmanagement-Systemen (KMS) ist es, das kreative Potenzial von innerbetrieblichen Konflikten zu erkennen und zu nutzen. Damit Konflikte nicht aus dem psychologischen und finanziellen Ruder laufen.

ÜBERZEUGENDER NUTZEN. Was kostet die Implementierung eines KMS in die Organisation eines KMU oder eines Gewerbebetriebes? Im ersten Jahr fallen Entwicklungs- und Einführungskosten an, aufgeteilt in interne und externe Kosten. In den Folgejahren sind es die jährlich wiederkehrenden Kosten. Berechnungen zeigen, dass bei der Einführung eines KMS bei einem 10-Personenbetrieb die Kosten zwischen 1% und 3% des Jahresumsatzes liegen. Die jährlich wiederkehrenden Kosten in den Folgejahren liegen etwa halb so hoch.

Der Nutzen lässt sich nicht einfach auf den Franken genau berechnen – aber er lässt sich einfach darstellen. Wenn nur schon erreicht wird, dass alle fünf Jahre ein guter Mitarbeiter nicht kündigt, son-

dern in der Firma bleibt, hat sich die Investition bereits gelohnt. Weitere entscheidende Vorteile:

- Mehrumsatz durch zufriedene, motivierte und kreative Mitarbeitende
- Mehrumsatz durch zufriedeneren Kunden (zusätzliche erteilte direkte und indirekte Aufträge)
- Mehrumsatz durch höheres Kundenvertrauen (weniger Preisabhängigkeit)
- Senkung der Kosten durch bessere Organisation und Kommunikation
- Senkung der Kosten durch weniger gemachte Fehler und Schäden
- Senkung der Kosten durch weniger Absenzen (Krankheit usw.)
- Senkung der Konfliktkosten (Anwälte, Gerichte)
- Senkung der Kosten durch Zeitersparnis der Unternehmensleitung
- Deutliche Schonung der Nerven aller Beteiligten
- Deutlich besseres Betriebsklima.

Die Investition in ein Konfliktmanagement-System ist auch für kleine und mittlere Unternehmen, für Dienstleistungs- und Gewerbebetriebe, finanziell lohnenswert, weil sie sich in kurzer Zeit amortisiert und ihre Wirkung sofort entfaltet. ●



*ROLF DÜGGELIN

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

Urbane Mobilität

Städte gibt es zwar schon seit Jahrtausenden. Doch die moderne, in die Höhe wachsende Metropole ist neueren Datums. Die Entwicklung begann, als moderne Verkehrsmittel wie etwa der Aufzug und architektonische Innovationen die Errichtung grosser Gebäude ermöglichten.



Effiziente Aufzüge sind eine Grundvoraussetzung für immer höhere Bauten.

PIRMIN SCHILLIGER*

STAHLSCHELETT, ZENTRALHEIZUNG UND AUFZUG. Nahezu die Hälfte aller Menschen lebt heute in Städten. Es ist das Resultat einer vergleichsweise jüngeren Entwicklung, denn vor 200 Jahren lag der städtische Bevölkerungsanteil erst bei 3%. Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den modernen Urbanisierungsprozess ist die technische Möglichkeit, die Häuser in die Höhe bauen zu können. Dafür brauchte es drei Erfindungen: das Stahlskelett, die Zentralheizung und ... – den Aufzug.

Tatsächlich begannen sich die Städte erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts, kurz nach der Erfindung des modernen Aufzuges, himmelwärts zu recken. Die Aufzüge erlaubten den Bau der ersten grösseren Hochhäuser und Wolkenkratzer. Und sie veränderten gesellschaftliche Muster. Plötzlich galt nicht mehr der erste Stock, die sogenannte «Beletage», als bevorzugte Wohnlage. Prestigeträchtig, begehrt und am teuersten war jetzt

das oberste Stockwerk, das sogenannte «Penthouse».

Die Megacity von heute ist ohne Wolkenkratzer mit leistungsstarken Aufzügen undenkbar. Aufzüge sind eines der wichtigsten Verkehrsmittel für den Transport von Menschen und Gütern in städtischen Räumen. Und sie dürften in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Denn der Verstädterungsprozess geht in unvermindertem Tempo weiter. In wenigen Jahren dürfte es weltweit mehr als 40 Megacities geben, also Städte mit mehr als 10 Mio. Einwohnern. Zum Vergleich: Vor rund 50 Jahren zählten die beiden grössten Städte, nämlich London und New York, rund 8 Mio. Einwohner.

SCHLÜSSELFaktor DER URBANISIERUNG. Der 1874 gegründete Schindler-Konzern hat die Urbanisierung von den Anfängen bis heute mitgeprägt. Eine der auffälligsten Anlagen ist der 1905 gebaute Hammetschwand-Lift am Bürgenstock bei Luzern. Mit einer

Förderhöhe von 153 Metern ist er bis heute der höchste Aussenlift der Schweiz. Die Aufzugstechnik hat sich seit den Anfängen unaufhaltsam entwickelt. Moderne Hochleistungsaufzüge des Typs Schindler 7000 – etwa im ICC Tower in Hongkong (490 m) oder im Greenland Tower, Phase II, in Nanjing (450) – übertreffen den Hammetschwand-Lift bezüglich Förderhöhe um das Dreifache und mehr. Zudem sind sie mit einer Zielrufsteuerung und einem hocheffizienten Zutrittskontrollsystem ausgerüstet. Diese ermöglichen, die riesigen Verkehrsströme in Wolkenkratzern optimal zu steuern und zu bewältigen.

TRENDWENDE IN DER SCHWEIZ. Im Sog des Urbanisierungsprozesses befindet sich auch die Schweiz. Drei Viertel der Bevölkerung leben inzwischen in städtischen Gebieten. Der typische Schweizer wohnt in einem der rund 700 000 drei- und mehrgeschossigen Mehrfamilienhäuser und pendelt zur Arbeit. Seine Lebensform beruht auf einem



Hochhaus in der Schweiz jedoch eine Renaissance. Die Trendwende erfolgte – Zufall oder nicht – kurz nach einer der wichtigsten Innovationen im Aufzugsbereich: 1996 führte Schindler die Zielrufsteuerung im Markt ein. Zielrufsteuerungen sind zum Beispiel in den Aufzugsanlagen des Prime Towers in Zürich (126 m) eingebaut. Der im Sommer 2011 fertiggestellte Turm am Westrand der Limmatstadt ist zurzeit noch das höchste Gebäude der Schweiz. Er steht exemplarisch für den aktuellen Hochhausboom. Verschiedene weitere Projekte sind im Bau, etwa das Roche Hochhaus in Basel, oder geplant.

SCHARNIERE AN DEN KNOTENPUNKTEN. Im Verstädterungsprozess schlummert ein enormes wirtschaftliches und kulturelles Potenzial. Genutzt werden kann es nur, wenn das Wachstum der Städte in nachhaltige Bahnen gelenkt wird. Dazu gehört, dass Menschen und Waren in den verdichteten und vertikal geschichteten Siedlungsräumen ungehindert und komfortabel zirkulieren können.

Im modernen städtischen Verkehrsgefüge übernehmen die Aufzüge und Fahrtreppen eine spezielle Rolle: Sie müssen Höhenunterschiede überwinden und die verschiedenen Ebenen miteinander verbinden. Die Aufzüge und Fahrtreppen funktionieren gleichsam als Scharniere zwischen den Verkehrssystemen und den Bewegungsebenen. Ihr Einsatz kondensiert an den Knoten-, Umsteige- und Kreuzungspunkten des städtischen Treibens. Es sind genau jene Stellen, an denen sich die

Metropolen besonders dynamisch entwickeln. Hier werden bevorzugt auch die höchsten Gebäudetürme als architektonische Wahrzeichen hingesetzt.

In der Megacity fährt, statistisch gesehen, jeder Bewohner mehrmals täglich im Aufzug oder auf einer Fahrtreppe. Sie tragen entscheidend dazu bei, dass die moderne Stadt lebt und funktioniert.

EINE BESONDERE HERAUSFORDERUNG. Die von Schindler seit mehr als 110 Jahren entwickelten Mobilitätslösungen erschliessen Bahnhöfe, Metrostationen, Flughäfen, Spitäler, Einkaufszentren, Verwaltungs-

bauten, Bürohochhäuser, mehrgeschossige Wohnbauten und nicht zuletzt mehrere hundert Meter hohe Wolkenkratzer. Diese «Kathedralen der Urbanisierung» bilden eine besondere Herausforderung an die städtische Mobilität. Um die immensen Personen- und Güterströme in den riesigen Gebäuden zu bewältigen, sind innovative Lösungen gefragt. Die Mobilität darf nicht zum Erliegen kommen, sonst kollabiert die moderne Stadt. Verlässlichkeit ist gefragt, rund um die Uhr und überall.

KOMFORT UND MENSCHLICHKEIT. Zur richtigen Anwendung von Technik gehört auch das Wissen darum, was der Mensch überhaupt erträgt. Viele Nutzer reagieren mit Panik und Unwohlsein, wenn Aufzüge eine gewisse Geschwindigkeit überschreiten. Das Wissen um die humanen Belastungsgrenzen hilft den Aufzugsbauern, Benutzerfreundlichkeit, Qualität und urbane Mobilität in Einklang zu bringen. Hinzu kommt ein ästhetischer Aspekt: Ob Fahrtreppen, Aufzugsfronten, Panorama- oder Aussenaufzüge – alle charakterisieren und prägen sie ein Stück urbane Umgebung und tragen zum Gesamtbild der Megacity bei.

Urbane Mobilität beinhaltet also auch eine gestalterische Aufgabe. Zu deren Bewältigung müssen Städteplaner, Architekten, Verkehrsspezialisten und Aufzugsbauer zusammenarbeiten. Letztlich geht es nicht einfach um vertikalen Verkehr und Transport, sondern um freie und harmonische Bewegung. Der Aufzug, dieser – wie es Andreas Bernard in seiner «Geschichte des Fahrstuhls» formuliert – «bewegliche Ort der Moderne» soll auch in Zukunft eine angenehme und menschliche Einrichtung bleiben. ●

äusserst komplexen und intensiven Bewegungsmuster. Er nutzt dabei die verschiedensten Verkehrsmittel wie Auto, Bahn, Tram sowie – gleichsam im Vorbeigehen – auch Fahrtreppen und Aufzüge.

» Um die immensen Personen- und Güterströme in den riesigen Gebäuden zu bewältigen, sind innovative Lösungen gefragt.«

Charakteristisch für die Urbanisierung in der Schweiz ist die Tatsache, dass dieser Prozess lange Zeit unaufhaltsam in die Fläche, aber kaum in die Höhe erfolgte. Lediglich 2350 der insgesamt rund 1,7 Mio. Wohngebäude weisen zehn Stockwerke und mehr auf. Die Zahl der Hochhäuser, die die 100-Meter-Marke zumindest streifen, war lange Zeit an einer Hand abzuzählen. Seit einigen Jahren erlebt das

SICHERHEIT

Zwar gibt es keine Statistiken über Unfälle mit Aufzügen und Fahrtreppen. Auch die europäische «Lift-Association» verfügt nur über lückenhafte Daten. Doch es ist eine Tatsache, dass auf der ganzen Welt täglich mehrere Milliarden Menschen diese Anlagen nutzen. 1 Milliarde davon Schindler Aufzüge und Fahrtreppen. Im Laufe eines Jahres kommt es aber nur zu wenigen schweren Unfällen. Daraus lässt sich ableiten, dass Aufzüge und Fahrtreppen die sichersten Transportmittel überhaupt sind.

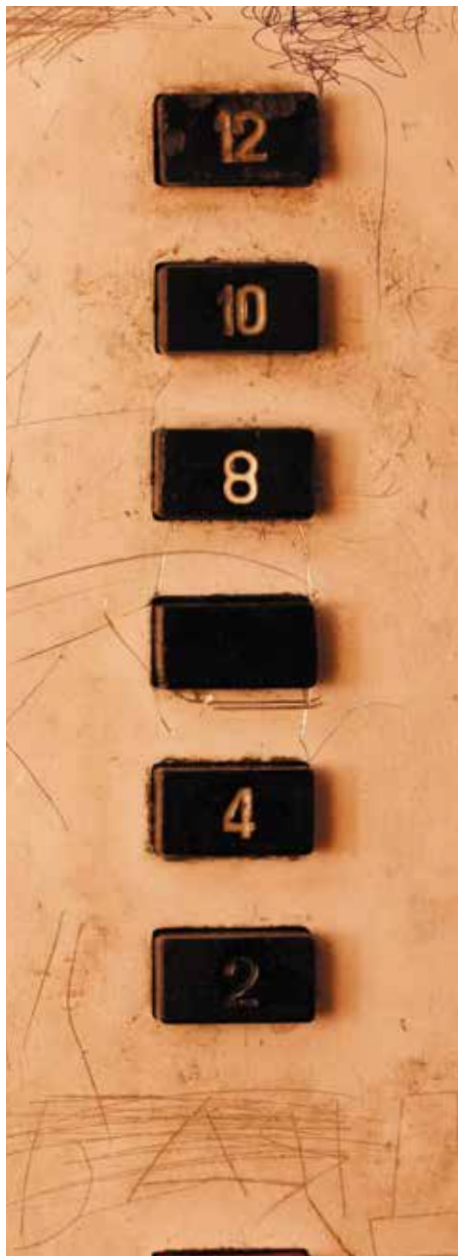


***PIRMIN SCHILLIGER**

Der Autor ist Texter und Journalist BR und arbeitet in Luzern.

Handlungsbedarf bei älteren Aufzügen

Die Schweiz hat weltweit die höchste Anzahl Aufzüge pro Kopf, aber auch den wohl ältesten Liftbestand in Europa. Rund 100 000 Anlagen sind über 20 Jahre alt und sicherheitstechnisch nicht auf dem heutigen Stand.



(Foto: 123rf.com)

ANGELO ZOPPET-BETSCHART

TÖDLICHE LIFTUNFÄLLE. Ende Oktober stürzte ein Bauarbeiter auf einer Baustelle in Auserschwyz in einem Liftschacht acht Meter in die Tiefe und verletzte sich schwer. Der Verunfallte war bei seinen Arbeiten auf eine im Liftschacht nicht mehr abgestützte Montageschalung getreten, die nachgab und zusammenfiel. Solch tragische Unfälle auf Baustellen ereignen sich oft. Leider werden die zwingend notwendigen, vorge-

schriebenen Abschränkungen und Montageböden vielfach unsachgemäss erstellt, unterhalten und zu wenig kontrolliert. Was der Autor aus seiner langjährigen Tätigkeit als Bauleiter bestätigen kann.

Dass ein grosses und öffentliches Interesse an sicheren Aufzügen besteht, zeigt nicht nur ein diesen Sommer veröffentlichtes Bundesgerichtsurteil. An einem Personenlift in einem Mehrfamilienhaus im Kanton Schaffhausen fehlte seit Tagen eine Scheibe an einer Lifttür. Ende Mai 2009 stieg ein knapp sechs Jahre alter Knabe durch die quasi offene Lifttür. Als der Lift plötzlich nach oben fuhr, wurde er eingeklemmt und erstickte schliesslich. Dem Liegenschaftsverwalter wurde von der Staatsanwaltschaft vorgeworfen, mindestens zwei Tage zuvor vom Fehlen der Scheibe gewusst zu haben. Er habe aber nichts dagegen unternommen. Deshalb wurde er vom Schaffhauser Obergericht zu einem Jahr Gefängnis wegen fahrlässiger Tötung und zu einer bedingten Geldstrafe von 156 000 CHF verurteilt. Das Bundesgericht bestätigte das Urteil und erläuterte, dass auch andere Liftbenutzer einer Gefahr ausgesetzt waren.

Rainer Roten, CEO Schindler Schweiz, bestätigt: «Die Gefahren, die von alten Anlagen ausgehen, werden leider allgemein unterschätzt. Das dürfte teilweise damit zusammenhängen, dass die Nutzung von Aufzügen eine alltägliche Selbstverständlichkeit ist und selbst bei schweren Unfallereignissen kaum darüber berichtet wird.» Nicht, dass die Liftbranche etwa solche Ereignisse absichtlich verschweigt oder gar medial zu unterdrücken versucht, nein, im Gegenteil, eine angemessene Berichterstattung soll das Bewusstsein zur raschen Umsetzung der europäischen Sicherheitsnorm schärfen. «Wir verzeichneten infolge fehlender Kabinenabschlusstüren in diesem Jahr bereits drei schwere Personenunfälle – allesamt mit Kindern. In allen Fällen funktionierten die vorhandenen Sicherheitssysteme dieser älteren Aufzüge einwandfrei, was aber leider schwere Verletzungen nicht immer zu verhindern vermag», ergänzt dazu Rainer Roten. Der Verband Schweizerischer Aufzugsunternehmen (VSA) schätzt, dass es im Lande täglich 300 Zwischenfälle bei Aufzügen und Fahrtreppen gibt. Die meisten gehen glimpflich aus und betreffen mehrheitlich ältere Anlagen.

NEUE SICHERHEITSNORM SEIT 2004. Auf europäischer Ebene sind in den letzten Jahren zahlreiche Normen entstanden, um die Sicherheit von Aufzügen zu verbessern und zu erhöhen. Vor genau zehn Jahren wurde die Europäische Sicherheitsnorm EN 81-80-Safety Norm for Existing Lifts (SNEL) von der Normenorganisation CEN in Kraft gesetzt. Die Schweiz ist auch Mitglied bei CEN und hat die vorerwähnte Sicherheitsnorm als SIA-Norm 370.080 vollständig übernommen. Sie gilt bei uns seit dem 1. Juli 2004.

Da insbesondere die SIA-Normen privatrechtlichen Status haben, sind die Kantone mit der Umsetzung der Sicherheitsnorm SNEL beauftragt. Sie müssen also die Norm, oder Teile davon, gesetzlich verankern. Doch in den vergangenen bald zehn Jahren haben es gerade mal drei Kantone geschafft, Grundsätze und Zielrichtung von SNEL gesetzlich zu verankern: Genf, Zürich und Glarus. Der Kanton Fribourg/Freiburg revidiert zurzeit seine Gesetzgebung. Das neue Feuerpolizeigesetz erhält eine Bestimmung zur Verbesserung der Sicherheit von bestehenden Aufzugsanlagen.

Was enthält die SIA-Norm 370.080? Sie umfasst eine Liste mit 74 möglichen Gefährdungen, dann Massnahmen zur Erhöhung der Sicherheit und Verfahren zur Erkennung und Bewertung von Gefährdungssituationen sowie eine Prüfliste zur Kontrolle des technischen Ist-Zustandes. Zu den häufigsten Unfallereignissen von veralteten Aufzugsanlagen gehören Stolpern und Stürze wegen ungenügender Anhaltgenauigkeit der Kabinen, Einziehen von Gliedmassen zwischen fahrender Kabine und Schachtwand, Erdrücken durch sich verkeilende Gegenstände wegen fehlender Kabinenabschlusstüren sowie fehlende Notrufeinrichtungen. An wen richtet sich die SIA-Norm 370.080? An Behörden, Aufzugseigentümer, weiter an Instandhaltungs- und Prüffirmen sowie an Planer und Architekten.

KANTONE SIND IN DER PFLICHT. Das Schweizerische Obligationenrecht (OR) umschreibt in Artikel 58 die Haftung des Werkeigentümers. Alle Aufzugseigentümer haften somit für fehlerhafte Anlagen und deren mangelhaften Unterhalt. Der Eigentümer ist daher auch für dessen Sicherheit verantwortlich. Auf Bundesebene besteht wohl eine Verordnung über die Sicherheit von Auf-

zügen. Sie gilt aber nur für Neuanlagen. Umbau und Erneuerung gebrauchter Aufzüge und Sicherheitsbauteile unterliegen wohl den sicherheitstechnischen Anforderungen der Aufzugsverordnung, aber nicht den formellen an das Inverkehrbringen neuer Aufzüge und Sicherheitsbauteile. Daher sind gesetzlichen Grundlagen der Kantone für das Umsetzen der Sicherheitsnorm SIA 370.080 notwendig und erforderlich. Das sieht leider die Mehrheit der Kantone noch immer nicht ein.

Eine Umfrage von Ende Oktober bei acht grossen bis mittleren Deutschschweizer Kantonen bestätigte dies eindrücklich. Die Kantone Luzern, Graubünden und Basel-Landschaft gingen auf die angefrag-

„Wir unterstützen alle Bemühungen, damit ältere Aufzüge sicherheitstechnisch rasch saniert und auf einen zeitgemässen Standard aufgerüstet werden.“

RAINER ROTEN, CEO SCHINDLER AUFZÜGE AG SCHWEIZ, EBikon

te Problematik ein und beantworteten die fünf Fragen. Im Kanton Luzern wird im Rahmen des am 1. Januar 2014 revidierten Planungs- und Baugesetzes die Kompetenz erteilt, für bestimmte Bauten und Anlagen besondere Sicherheitsvorschriften zu erlassen. Das Bau-, Umwelt und Wirtschaftsdepartement beantragt, dass in die Planungs- und Bauverordnung neu auch Sicherheitsvorschriften zu Aufzugsanlagen aufgenommen werden. Im Kanton Graubünden seien periodische behördliche Kontrollen von Aufzugsanlagen gesetzlich nicht vorgeschrieben. Immerhin findet man beim Amt für Industrie, Gewerbe und Arbeit Graubünden, dass es grundsätzlich richtig sei, auch die Kontrolle von sogenannten «altrechtlichen Anlagen» gesetzlich zu regeln, und bemerkt abschliessend, dass entsprechende Vorschriften auf Bundesebene erlassen werden sollten. Der Kanton Basel-Landschaft bestätigt, dass die gesetzliche Umsetzung der SIA-Norm 370.080 den einzelnen Kantonen obliege, es bestehe jedoch keine Pflicht hierzu. Weiter führt der kantonale Bauinspektor aus: «Der Kanton Basel-Landschaft setzt auf die Eigenverant-

wortung der Liftbetreiber.» Baselland will auch keine eigenen Prüfstandards einführen.

Noch einfacher machten es sich die Kantone Aargau, Schwyz, Bern und Zug. Das Aargauer Departement Bau, Verkehr und Umwelt anerkennt immerhin, dass ein Personenlift eine Gefahrenquelle darstellen kann und eine grundsätzlich überwachungsbedürftige Anlage ist. Aber dies sei nicht zwingend mit einer behördlich angeordneten Überwachung gleichzusetzen. Unfälle, wie beschrieben, seien im Kanton Aargau nicht bekannt, und sie seien auch mit zusätzlichen Richtlinien nicht zu verhindern. Die Schwyzer Behörden schreiben, dass privat genutzte Aufzüge nicht in den Aufsichtsbereich des Arbeitsinspektorates fallen, und es sei auch nicht geplant, ein kantonales Regulatorium zum Thema einzuführen. Die Berner antworteten in einem salbungsvollen Einzeiler: «Der Regierungsrat des Kantons Bern hat sich anlässlich der Beantwortung einer Motion im Jahr 2010 mit der Sicherheit

von Liften befasst. Die Motion wurde aufgrund der Antwort des Regierungsrates am 18. März 2010 zurückgezogen.» Antwort der Berner Regierung: «Die im Kanton Bern anzuwendenden Vorschriften regeln die Sicherheit bestehender Aufzüge umfassend. Antrag: Ablehnung der Motion.»

Aber den absoluten Vogel schoss der St. Galler Kantonsbaumeister ab, der offensichtlich auch für die Sicherheit von Aufzugsanlagen zuständig ist. Er schrieb dem Autor auf Nachfrage nach dem Verbleib der Antworten zu den fünf Fragen wortwörtlich: «Dem Hochbauamt des Kantons St. Gallen sind die einschlägigen Normen und Vorschriften bekannt. Auf die Beantwortung ihrer Fragen verzichte ich. Ausserdem sind die etwas suggestiv, was ich nicht nachvollziehen kann.» Fazit: Fahrlässiger Umgang mit wichtigen Teilen des Bevölkerungsschutz mit einer Prise Ignoranz, Fatalismus und Zynismus.

GENF UND ZÜRICH VORBILDICH – GLARUS UND FREIBURG ZIEHEN NACH. Im September 2008 hat der Kanton Zürich die ESBA-Richtlinie in Kraft gesetzt, die sieben Kriterien zur Anpassung von alten und älteren Aufzugsan-

lagen an den heutigen Stand der Technik umfasst. Die Umsetzung der ESBA-Richtlinie erfolgt anlässlich von ordentlichen periodischen Kontrollen, die in der Regel alle fünf Jahre stattfinden sowie bei geplanten Umbauten bestehender Anlagen. Die Umsetzungsfrist beträgt ab Verfügung ebenfalls fünf Jahre.

Aufgrund eines Postulats eines Freiburger Grossrats im Jahre 2009 erarbeitet der Kanton nun die gesetzlichen Grundlagen für seine neuen Sicherheitsbestimmungen, die sich auf die Zürcher ESBA-Richtlinien

„Gerade für uns Rollstuhlfahrer und für ältere Mitmenschen sind nachgerüstete und sanierte Lifthanlagen besonders wichtig.“

SILVANO BELTRAMETTI, EHEM. SKIRENNFAHRER, NACH EINEM RENNUNFALL QUERSCHNITTGELÄHMT, NUN HOTELIER, LENZERHEIDE

stützen. Denn rund die Hälfte der 6000 Aufzüge im Kanton Freiburg entspricht nicht mehr den heutigen Sicherheitsanforderungen. Ebenso erarbeitet nun auch der Kanton Glarus im kommenden Jahr Richtlinien zur Sicherheit von bestehenden Aufzugsanlagen. Wie der zuständige Sachbearbeiter des Glarner Arbeitsinspektorats Bruno Giger erklärt, nimmt man sich ebenfalls die ESBA-Richtlinien als Vorbild. «Wir müssen das Rad nicht neu erfinden», erklärt Bruno Giger und bekräftigt die Absicht des Kantons Glarus, dass solch tragische Unfälle wie in Schaffhausen nicht mehr vorkommen dürfen: «Man kann und darf gerade auch bei der Sicherheit von Lifthanlagen und Aufzügen die öffentliche Pflicht nicht bloss mit dem Hinweis auf Eigenverantwortlichkeit und Haftung der Eigentümer und Betreiber abschieben. Auch wir machen die Erfahrung, dass die Freiwilligkeit oft dergestalt verstanden wird.» ●

Info zur ESBA-Richtlinie unter: www.svas-assa.ch

Zukunft des Bauens

Alle zwei Jahre pilgern über 100 000 Besucher nach Basel an die Swissbau. Die Leistungsmesse der Bauwirtschaft hält auch bei der bevorstehenden Durchführung nebst dem grossen Ausstellungsbereich ein spannendes Programm parat.



Die «City Lounge» und der neue Hallenkomplex der Architekten Herzog & de Meuron sind der neue Anziehungspunkt der Basler Messe (Foto: Swissbau).

MITG. ●
LEISTUNGSSCHAU DER BAUWIRTSCHAFT. Vom 21. bis 25. Januar 2014 findet in Basel die Swissbau 2014 statt. Die Messe bringt alle zwei Jahre rund 1200 Aussteller und über 100 000 Fachbesucher aus der Bau- und Immobilienbranche zusammen. An der Eröffnungsveranstaltung und an den verschiedenen Podiumsgesprächen werden Vertreter aus Politik und Wirtschaft, Stararchitekten wie Bjarke Ingels oder Vittorio Magnano Lampugnani sowie die Spitzen aller wichtigen Branchenverbände präsent sein und sich aktiv in die Diskussion rund um nachhaltiges Bauen und Erneuern einbringen. Die Swissbau punktet diesmal aber nicht nur durch ihr hochkarätiges Angebot, sondern auch durch den spektakulären Neubau der Architekten Herzog & de Meuron. Alles in allem löst sie damit ihr Versprechen – einer der bedeutendsten Branchentreffpunkte in Europa zu sein – einmal mehr ein.

Die Erfolgsphase der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich auch dieses Jahr fort. Pro Jahr realisiert die Branche zum Beispiel rund 45 000 Neubauwohnungen. Mit geschätzten 58 Mrd. CHF bewegt sich die gesamte Bautätigkeit auf einem neuen Rekordniveau. Damit leistet die Branche einen sehr wichtigen Beitrag dafür, dass die Schweizer Konjunktur insgesamt unter einem positiven Vorzeichen steht. Die Zahl der Stellen in der Baubranche, insbesondere im Ausbaugewerbe, ist in den letzten Jahren sukzessive gestiegen.

ERÖFFNUNG UND SWISSBAU FOCUS. Den Auftakt zur Swissbau bildet die traditionelle Eröffnungsveranstaltung am Dienstagvormittag unter der Ägide der Dachorganisation Bauenschweiz. Hans Killer, Präsident des Verbandes, präsentiert neue Fakten zur Dynamik der Schweizer Bauwirtschaft und verdeutlicht, inwiefern die gan-

ze Volkswirtschaft davon profitiert. Seine Gäste werden den thematischen Fokus auf die Frage «Ersatzneubau: Gibt es Alternativen?» legen. Das Publikum darf sich also erneut auf spannende Thesen und pointierte Meinungen freuen.

Wo viel investiert, gebaut und umgebaut wird, ist verantwortungsbewusstes Denken und Handeln gefragt. An insgesamt über 50 Anlässen und Arena-Diskussionen widmen sich führende Fachleute den aktuellen Fragen der Branche. Der Swissbau Focus behandelt dieses Mal die vier Themenschwerpunkte Bildung für die Bauwirtschaft, Immobilien im Lebenszyklus, Energiestrategie 2050 sowie bauliche Verdichtung. Leading Partner sind hier der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA sowie das Bundesamt für Energie mit dem Label EnergieSchweiz.

Am Swissbau Focus erfährt das Fachpublikum unter anderem, weshalb den

Gebäuden in der Schweiz eine Schlüsselrolle für die Energiewende zukommt.

FUTURE FORUM UND ARCHITEKTURVORTRÄGE. Unter der Federführung des Bundes Schweizer Architekten BSA melden sich am Future Forum renommierte Vertreter der Architektur zu Wort: Sie diskutieren die Frage, was heute das Berufsbild des Architekten im Kern beinhaltet und wie es sich in Zukunft noch verändern wird. Einen Diskurs auf hohem Niveau verspricht zudem der von der Stiftung Architektur Dialoge Basel organisierte traditionelle Samstagssamstag. Dazu zählen zum einen eine Ausstellung über das neuartige «Arch_Tech_Lab» an der ETH Zürich sowie ein international besetztes Podium, das unterschiedlichen Positionen der Lehre und verschiedenen Ansätzen

des Bauens eine Bühne gibt. Topreferenten sind Richard Horden, Bijoy Jain und Bjarke Ingels.

WER BAUT, GEHT HIN. Die Veranstalter rechnen mit über 100 000 Fachbesuchern, vorwiegend qualifizierte Fachleute aus den Bereichen Planung, Investment, Baugewerbe, Immobilienwirtschaft, Bildung und Forschung. Das macht die Swissbau zur Leitmesse und alle zwei Jahre zum wichtigsten Branchentreffpunkt der Schweiz und – zu einer der führenden Plattformen in Europa. Im Kern zeigt die Swissbau das Neuste, was die Bau- und Planungsbranche zu bieten hat: neue Materialien, Produkte, Systeme und technische Innovationen. Ein besonderes Highlight sind die Trendwelten Küche und Bad, wo führende Anbieter in spektakulären Präsentationen kreative Designs und Materialien zum Träumen zeigen.

ren Präsentationen kreative Designs und Materialien zum Träumen zeigen.

ERSTMALS IM NEUBAU. An der Swissbau 2014 kommt zusammen, was zusammengehört. Das gilt auch für das Messegebäude selbst: Zum ersten Mal findet die grosse Schau der Schweizer Bau- und Architekturszene im Neubau der Messe in Basel statt. Der Entwurf dazu stammt von den Schweizer Stararchitekten Herzog & de Meuron. Der spektakuläre Bau bietet nicht nur viel fürs Auge, sondern beschert allen Beteiligten zugleich viele Vorzüge: Die gesamte Ausstellungsfläche von rund 140 000 m² befindet sich unter einem Dach. ●

Informationen unter: www.swissbau.ch

ANZEIGE

Alles unter Dach und Fach.

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

Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Prävention im Büro online

Die Statistik zeigt, dass sich mehr als die Hälfte der Berufsunfälle im Dienstleistungssektor ereignen. Dank der EKAS-Box können mit wenig Aufwand die Arbeitssicherheit und der Gesundheitsschutz im Büro verbessert werden.



Wie man mit der richtigen Einstellung viel bewirken kann, zeigen Alex, Sophie und ihr Chef, die animierten Figuren der EKAS-Box.

SIBYLLE SUTTER*

ONLINE-PRÄVENTIONSINSTRUMENT. Mit den Themen Ergonomisches Arbeiten, Unfallverhütung, Büroeinrichtung und Büroplanung wurde die EKAS-Box (www.ekas-box.ch), das Online-Präventionsinstrument der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS, im 2012 erfolgreich lanciert. Wie man mit der richtigen Einstellung viel bewirken kann, zeigen Alex und Sophie, die beiden animierten Figuren der EKAS-Box. Sie führen auf einem virtuellen Rundgang durch typische Bürosituationen und zeigen den Besucherinnen und Besuchern, wo mögliche Gefahren lauern und wie man ihnen entgegenwirken kann.

Doch Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz umfassen weit mehr. Seit Oktober ergänzen darum neue Inhalte die EKAS-Box, und Sophie und Alex erhalten einen Chef: In den neuen Kapiteln geben sie Tipps zu Gebäudeunterhalt, Arbeitsorganisation und Selbstmanagement.

STOLPERFALLEN IM BÜRO. Wie bei Türen, Treppen, Böden, Fluchtwegen sowie der Reinigung für mehr Sicherheit im Bürogebäude gesorgt werden kann, zeigt das Kapitel Gebäudeunterhalt. Treppen können beispielsweise besonders gefährlich sein. Handläufe an Treppen geben Halt, wenn man aus dem Tritt gerät. Markierungen der Stufen dienen der Sichtbarkeit und bieten zusätzliche Sicherheit. Dass Massnahmen nötig sind, zeigt die Statistik. Über 50% aller

Berufsunfälle finden im Dienstleistungssektor statt. Ein Drittel davon sind Stolper- und Sturzunfälle.

Auch Muskel- und Gelenkschmerzen können häufig zu Arbeitsausfällen führen. Der Exkurs zu ergonomischen Hilfsmitteln bietet zusätzliche Tipps, wie man beispielsweise mit einer Dokumentenaufgabe den Nacken entlastet, indem man sie zwischen Bildschirm und Tastatur positioniert. Dem Nacken bleibt so ein ständiges Dre-

„Kleiner Aufwand – grosse Wirkung. Die EKAS-Box überzeugt mit praktischen Tipps, die leicht anzuwenden sind.“

hen und Nicken, was zu Verspannungen führen kann, erspart. Denn dieser hat auch so viel zu leisten: Täglich sind es 12 000 bis 33 000 Kopf- und Blickbewegungen zwischen Bildschirm, Tastatur und Vorlage.

GESUNDHEIT IST CHEFSACHE. Nebst Stolperfallen und Muskel-Skelettschmerzen sind auch psychische Belastungen häufig ein Grund für Arbeitsausfälle und können hohe Kosten verursachen. Eine SECO-Studie von 2010 zeigt, dass in der Schweiz Stress jährliche Absenz- und Behandlungskosten von schätzungsweise 4,2 Mrd. CHF verursacht. Welche Rolle dabei Führungskräfte übernehmen können und auch müssen,

zeigt das neue Kapitel der EKAS-Box zur Arbeitsorganisation.

Das Verhalten von Führungskräften hat grossen Einfluss auf die Produktivität, aber auch auf das Arbeitsklima im Büro und somit auch auf die Gesundheit der Mitarbeitenden. Zudem sind Arbeitgebende laut Unfallversicherungsgesetz (UVG) sowie Arbeitsgesetz (ArG) dazu verpflichtet, für die Sicherheit und Gesundheit ihres Personals am Arbeitsplatz zu sorgen.

Und dieses Engagement lohnt sich. Zufriedenere und leistungsfähigere Mitarbeitende und weniger Absenzen tragen wesentlich zum Erfolg eines Unternehmens bei. Das Kapitel Arbeitsorganisation gibt Anregungen und Tipps, wie sich Druck- und Stresssituationen sowie gesundheitliche Beschwerden möglichst vermeiden lassen. Beispielsweise haben lobende Worte des Vorgesetzten oft positive Auswirkungen auf die Arbeitsmotivation. Doch genauso können die Mitarbeitenden zur Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz beitragen.

RICHTIG PAUSE MACHEN. Erschöpfungssymptome wie Konzentrationsschwierigkeiten, Schlafstörungen oder Appetitlosigkeit werden oft übersehen, denn Stresshormone verändern die Selbstwahrnehmung. Es ist deshalb wichtig, sich selbst zu beobachten und auch Einschätzungen von Kolleginnen und Kollegen ernst zu nehmen.

Das neue Kapitel Selbstmanagement gibt Einblick, welche Faktoren Stress auslösen können und wie er wahrgenommen und vermindert werden kann. Es bietet eine gute Grundlage und Tipps, die zeigen, wie wichtig es ist, sich Ziele zu setzen sowie sich die Zeit richtig einzuteilen, um effizient zu arbeiten. Empfohlen werden auch eine ausgewogene Ernährung und vor allem ein Ausgleich zur Arbeit in der Freizeit. Der Wechsel zwischen Routine- und Denkarbeit sowie über den Tag verteilte Pausen erhöhen die Konzentrations- und Leistungsfähigkeit. Daneben ist genügend Bewegung hilfreich, Anspannung vorzubeugen – sei es beispielsweise im Stehen zu telefonieren oder über Mittag ein paar Schritte im Freien zu gehen.

AUSGEZEICHNETE EKAS-BOX. Über 40 000 Besucherinnen und Besucher holten sich

seit der Lancierung 2012 praktische Tipps auf dem virtuellen Bürorundgang. Und es werden täglich mehr. Die EKAS-Box findet auch international Anerkennung. Die Jury der ISSA (International Social Security Association) verlieh der EKAS am Regionalforum für soziale Sicherheit für Europa 2013 ein «Certificate of Merit» für die EKAS-Box, eine Auszeichnung für gute Praxis.

Und ein Besuch der EKAS-Box lohnt sich jetzt doppelt. Sie bietet nebst praktischen Tipps zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz die Möglichkeit, bei der Teilnahme am Wettbewerb attraktive Preise zu gewinnen. Dieser läuft bis Ende Dezember 2013.

Damit möglichst viele von den Tipps für mehr Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz profitieren können, fordert die EKAS mit der Aktion «Prävention im Büro» Führungskräfte auf, in ihren Unternehmen auf

die EKAS-Box und weitere Präventionsinstrumente aufmerksam zu machen. ●

Weitere Informationen:
www.ekas-box.ch, www.praevention-im-buero.ch



*** SIBYLLE SUTTER**

Die Autorin ist Projektmitarbeiterin bei Adocacy AG, Zürich, für die EKAS-Aktion «Prävention im Büro».

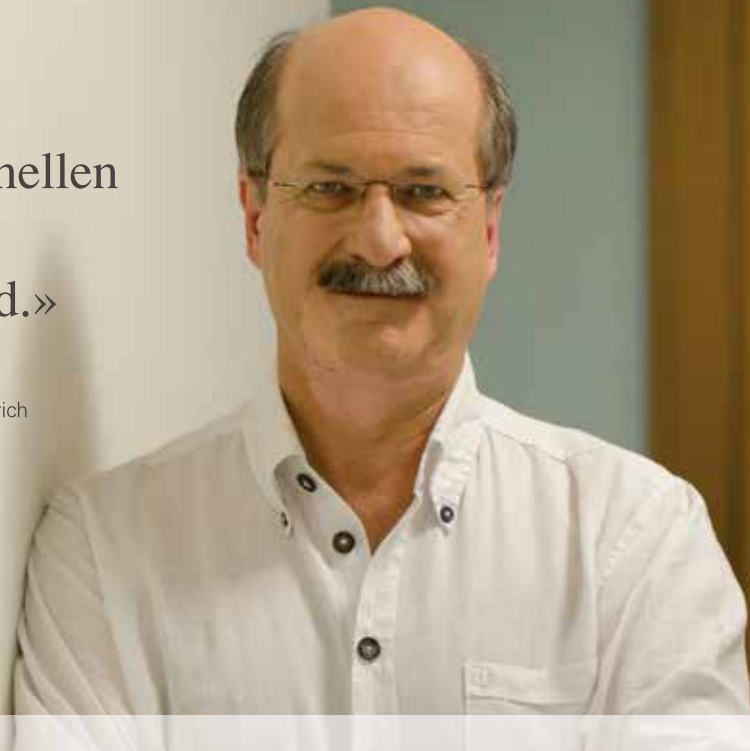
AUFGABEN DER EKAS

Die Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS fungiert im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz als Drehscheibe: Sie sorgt für die einheitliche Anwendung der Sicherheitsvorschriften in den Betrieben, die koordinierte Verteilung finanzieller Mittel und für eine partnerschaftliche, effiziente Zusammenarbeit von kantonalen Arbeitsinspektoraten, SECO, Suva und Fachorganisationen. Den Vorsitz über die 11-köpfige Kommission, in der auch die Delegierten der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen mitwirken, hat die Suva. Mehr Informationen unter www.ekas.ch.

ANZEIGE

«W&W bietet innovative
 Lösungen und professionellen
 Support. Damit sparen
 wir viel Zeit und Geld.»

Georges Tobler Geschäftsführer
 Baugenossenschaft Sonnengarten – Zürich



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin
 für Software im Immobilienbereich.** www.wvimmo.ch

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

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

«Treppenstürze müssen nicht sein»

Es gibt noch viel zu viele Unfälle auf Treppen, findet Antje Ebner, Geschäftsführerin des Institutes für Treppensicherheit, im Interview mit Immobilia. Ein Grund dafür sind die häufig fehlenden Handläufe in und um die Gebäude.

MITG. •
– Antje Ebner, warum stürzen so viele Menschen auf Treppen?

– Treppenstürze sind im häuslichen Bereich die Haupttodesursache. In Deutschland sterben durch Sturz an der Treppe jährlich 1100 Menschen, 160 000 erleiden einen Oberschenkelhalsbruch. In der Schweiz passieren im Verhältnis noch mehr Unfälle an Treppen. Nach Angaben der Suva sind 40% aller IV-Renten auf Stolperunfälle zurückzuführen, und es ereignen sich jährlich 295 000 davon. Dies ist jeder 4. Unfall in Freizeit und Beruf. 950 Mio. CHF ver-

schlingen die Stolperunfälle pro Jahr laut Raphael Ammann von der Suva. «Wenn man sich am Handlauf festhält, geht das Risiko für einen Sturz auf der Treppe gegen null», so der Kampagnenleiter. Aber häufig fehlen in der Schweiz die vorgeschriebenen Handläufe in und um die Gebäude.

– Warum Stürze auf Treppen?

– Häufig trifft die Schuld die Verunfallten selber, wenn weiche Faktoren missachtet werden, z. B. übermässige Eile, falsches Schuhwerk, Alkohol. Meist sind aber harte Faktoren, also bauliche Mängel für den Treppensturz verantwortlich. Eine Befragung unseres Institutes hat ergeben, dass vielfach die gesetzlichen Vorgaben an Treppen nicht eingehalten wurden.

– Was regelt der Gesetzgeber?

– In der Schweiz sind Treppen auch in verschiedenen Normen, Gesetzen und Verordnungen geregelt. Vor allem die SIA Norm 358 schreibt vor, dass Treppen ab 5 Stufen einen Handlauf brauchen und dass in Anlagen, wo mit der Anwesenheit von älteren oder behinderten Menschen zu rechnen ist, beidseitig Handläufe anzubringen sind. Auch die SIA 500 oder die VSS 640 238 haben feste Vorgaben, wie Treppen sicher gemacht werden können.

– Wie weit gelten diese Normen?

– Normen sind keine Gesetze, aber wenn sie bei der Bauvorschrift der örtlichen Behörden erwähnt werden, haben diese Gesetzescharakter. Die meisten dieser aufgeführten Normen sind in die Gesetze und Bauordnungen eingeflossen, evtl. können im selbstgenutzten Eigentum

Ausnahmeregelungen erteilt werden. Letztlich haftet dann der Hausbesitzer, wenn z. B. ein Besucher verunglückt.

– Was gilt bei Treppen?

– Für Treppen gibt es einfache Regelungen, die logisch und nachvollziehbar sind, wenn man die Menschen beachtet und wertschätzt. Es sind gleiche Auftrittsbreiten und richtige Auftrittshöhen. Treppen müssen gut beleuchtet sein, die Stufen – hier vor allem die erste und letz-

„Eine Befragung unseres Institutes hat ergeben, dass vielfach die gesetzlichen Vorgaben an Treppen nicht eingehalten wurden.“

ANTJE EBNER, GF DES INSTITUTS FÜR TREPPENSICHERHEIT E.V.

te Stufe – müssen klar erkennbar sein. Geländer müssen Abstürze verhindern, Handläufe müssen einen sicheren Halt geben. Wo Menschen sich auf Treppen begegnen müssen Handläufe beidseitig sein, damit jeder stets einen sichernden Griff hat.

– Wie müssen Handläufe aussehen?

– Handläufe müssen kontrastreich zur Wand sein, griffsicher sein, die Halterungen von unten haben, Anfang und Ende müssen gut gesichert sein, evtl. mit Abschlussbogen, damit man nicht hängen bleibt. Und Handläufe müssen durchgehend angebracht sein. Die Norm schreibt vor, dass der Wandhandlauf 30 cm über die erste bzw. letzte Stufe zu führen ist. Ich denke, dass mit wenigen Investitionskosten viel Leid erspart werden könnte und dass auch Versicherungen und Kassen Millionen einsparen könnten, wenn die baulichen Anlagen nach Norm und Gesetz errichtet bzw. nachgerüstet würden. ●

Weitere Informationen: www.treppensicherheit.ch



Branchentreffen am Flughafen

«Good Morning Facility Management!» heisst das Get-together der FM-Branche, zu dem die FM-Kammer jährlich an einen ganz besonderen Ort einlädt. 2013 fiel die Wahl auf den Flughafen Zürich – ein Ort, der immer wieder fasziniert.



180 FM-Spezialisten verfolgten die spannenden Fachreferate und nahmen an der Besichtigung des Flughafens Zürich teil.

GIUSEPPE SANTAGADA* •

15,8 MIO. PASSAGIERE. 8000 Mitarbeitende, 91 Flugzeuge, 150000 Flüge pro Jahr, 15,8 Mio. Passagiere im 2012 – das ein paar eindruckliche Zahlen zum Austragungsort des diesjährigen Anlasses «Good Morning Facility Management!», dem Flughafen Zürich. Aufgrund des grossen Interesses war der Anlass bereits drei Wochen nach Bekanntgabe des Programms restlos ausgebucht. So konnte Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz am Dienstag, 22. Oktober 2013 rund 180 Interessierte im Pri-

ora Business Center begrüssen. Nach den einleitenden Grussworten von Dieter Beeler, dem Präsidenten des SVIT Zürich, folgten programmgemäss verschiedene Referate.

SWISS INVESTIERT FÜR DIE ZUKUNFT. Die Zufriedenheit der Fluggäste steht für die Fluggesellschaft Swiss im Vordergrund. In seinem Referat «Zukunftssicherung der Swiss in einem schwierigen Umfeld» äusserte sich Rainer Hildebrand, COO der Swiss International Air Lines AG, zum Strukturwandel in der Luftfahrtindustrie,

in der die Middle East Megacarriers wie Emirates kräftig zulegen und Billigairlines wie Easyjet ihr Streckennetz ausbauen. Da die Kosten am Standort Zürich überdurchschnittlich hoch sind und man sich demzufolge nicht über den Preis differenzieren kann, verfolgt die Swiss die Strategie, sich durch einen klaren Markenfokus zu positionieren. «Man will», betonte Rainer Hildebrand, «die Position als beste Airline in Europa halten und ausbauen.» Zu diesem Zweck investierte Swiss für die Zukunft viel Geld in die Mitarbeitenden, in die Flotte und in das

Produkt. Thomas Calame, Leiter Infrastruktur der Flughafen Zürich AG, stellte die Dienstleistungen seiner Abteilung mit Zahlen in einen Kontext, welcher die Komplexität einer Flughafen-Infrastruktur verdeutlichte: Demnach beziffern sich allein die technischen Anlagen auf derer 4200. Dazu gehören unter anderem 950 Klima- und Lüftungsanlagen, 185 Aufzüge und 240 Sanitäranlagen. Wie anspruchsvoll die Planung und Sicherstellung von Instandhaltungsarbeiten und Investitionen sind, führte Thomas Calame in seinem Referat aus und machte den Anwesenden bewusst, was alles im Hintergrund für einen reibungslosen Flug sorgt.

Für Ein- und Ausblicke anderer Art sorgte Michel Kempter, Leiter Portfolio Management der Priora Airport Immobili-

en AG, die einen Beitrag zum kontinuierlichen Wachstum des Flughafens leistet. Er präsentierte den Masterplan für

„Das Flugzeug ist ein mobiles FM-Objekt, zu unterschiedlichen Zeiten und an unterschiedlichen Orten.“

BARBARA ZWEIFEL, GENERAL MANAGER ISS AVIATION AG

den «First District», das neue Geschäftsgebiet, das angrenzend an den Flughafen Zürich in Entstehung ist.

DAS FLUGZEUG – EIN FM-OBJEKT. Die Ansprüche der Reisenden sind hoch. Sie wollen sicher von A nach B gebracht wer-

den und ein angenehmes Flugerlebnis haben. Damit sich die Crew auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren kann,

braucht es verschiedenste Services im und rund um das Flugzeug. Deshalb bezeichnete Barbara Zweifel, General Manager ISS Aviation AG, in ihrem Referat das Flugzeug auch als eindeutiges FM-Objekt. Zwischen der Landung und dem erneuten Abheben, also während der Bodenzeit, sind zahlreiche Arbeiten am und im Flugzeug zu erledigen. Dabei handelt es sich um klassische FM-Leistungen wie Support-, Property-, Catering-, Cleaning- und Security-Services. Am Beispiel einer A320 veranschaulichte Barbara Zweifel ein-

ANZEIGE



www.alfred-mueller.ch

Räume voller Leben

**Arbeitsräume,
wo alles andere zur
Nebensache wird.**

Erfolgreiche Geschäfte gedeihen und wachsen mit den richtigen Arbeitsräumen. Die Alfred Müller AG unterstützt Sie dabei als Ihre Partnerin für Immobiliendienstleistungen. Von der Standortsuche bis zur optimalen Raumgestaltung. Als führende Schweizer Immobiliendienstleisterin entwickeln wir Grundstücke und Immobilien nach Mass.

 **Alfred Müller**

Neu

«Immomig[®] 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

drücklich auf einer Zeitachse die Tätigkeiten, die während der 40-minütigen Bodenzeit vorgenommen werden. Sobald die Passagiere ausgestiegen sind,

» Die FM-Anbieter erbringen professionelle und erfolgreiche Dienstleistungen.«

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT SVIT FM SCHWEIZ

legen die FM-Spezialisten als eingespieltes Team los. Minutengenau erledigen sie verschiedenste Aufgaben wie die technische Überprüfung, Lade- und Treibstoffkalkulation, Betankung, Reini-

gung und Kabinenbestückung, Kabinen-Sicherheitskontrolle, den Toiletten- und Wasserservice, das Catering sowie die Gepäck-, Fracht- und Postzuladung. Zudem fahren sie die neue Crew zum Flugzeug, wo nach 35 Minuten die nächsten Passagiere an Bord willkommen geheissen werden. Barbara Zweifel, die ihre berufliche Laufbahn als Flightattendant begonnen und bis zu ihrem Amtsantritt als General Manager vor zwölf Jahren am Flughafen in verschiedenen Funktionen tätig war, brachte es zusammenfassend auf den Punkt: «Das Flugzeug ist ein mobiles FM-Objekt, zu unterschiedlichen Zeiten, an unterschiedlichen Orten. Unser Spezialistenteam leistet tagtäglich professionelle Arbeit zum Wohl der Fluggäste.»

EIN ERFOLGREICHER ANLASS. Im Anschluss an die spannenden Referate hatten die Branchenleute beim Get-together mit Frühstück viel Diskussionsstoff, bevor sie in Gruppen zur Besichtigung des Flughafens Zürich und der SR Technics starteten. Andreas Meister freute sich über den grossen Erfolg des diesjährigen Events und betonte, dass Beispiele wie ISS Aviation zeigten, wie professionell und erfolgreich die FM-Anbieter ihre Leistungen erbrachten. •



DR. GIUSEPPE SANTAGADA
Der Autor ist Vorstandsmitglied der SVIT FM Schweiz.

ANZEIGE

NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

Füllstand	Freie Kapazität	
18 400 Liter	3 350 Liter	78%
40 000 Liter	1 500 Liter	96%
30 000 Liter	55 000 Liter	30%
8 500 Liter	1 900 Liter	85%
8 500 Liter	5 000 Liter	57%
7 500 Liter	10 500 Liter	38%
3 500 Liter	26 200 Liter	12%
2 500 Liter	37 100 Liter	6%
29.01.2012	1 100 Liter	20%
29.01.2012	5 000 Liter	63%
29.01.2012	4 850 Liter	69%
29.01.2012	8 700 Liter	73%
29.01.2012	7 500 Liter	58%
29.01.2012	8 500 Liter	81%
29.01.2012	6 500 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.

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

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

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



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
Turbinestrasse 20, 8005 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatoln auf dieser Seite.

INTERAKTIVES SEMINAR
MEDIATIONSFÄLLE IM IMMOBILIEN-
BEREICH – GRUNDLAGEN DER
MEDIATION, VERFAHREN,
METHODEN

11.12.2013

Bei Streitfällen im Immobilienbereich wird immer noch häufig der Weg an die Schlichtungsstelle oder ein Gericht eingeschlagen. Lange Verfahren, hohe Kosten und oft nicht nachhaltige Lösungen

könnten dabei mit einer Mediation vermieden werden. Der Immobilienbereich bietet sich dabei besonders gut an: Auseinandersetzungen zwischen Käufern, Verkäufern und Maklern; Streitigkeiten zwischen Nachbarn; Divergenzen zwischen Eheleuten in Scheidung; Erbgemeinschaften; unterschiedliche Immobilienbewertungen und weitere Auseinandersetzungen können im Rahmen einer Mediation gelöst werden, ohne dass es zu einer Gerichtsverhandlung kommen muss. Insbesondere, wenn die Parteien künftig weiter miteinander in Kontakt stehen (müssen), erscheint die Konfliktlösung auf dem Weg der Mediation sinnvoll.

ZUM INHALT

- Verfahren
- Methoden
- Verlauf (in Form eines Workshops)
- Rechtliche Grundlagen (Hat neue ZPO Einfluss auf die Rolle von Mediation?)

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus der gesamten Immobilien- und Baubranche sowie Personen, welche sich generell für das Instrumentarium der Immobilienmediation interessieren.

REFERENTIN

- Carol Wiedmer, Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SVM und Erwachsenenbildnerin mit FA

DATUM/ZEIT

11. Dezember 2013, 08.30 – 17.00 Uhr

ORT

Zürich Marriott Hotel
Neumühlequai 42, 8006 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN

Siehe Infos auf dieser Seite.

ANMELDUNG

Siehe Anmeldeatoln 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 Teilnehmergebühren 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.

ANMELDEATOLN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Aktuelles aus der Immobilienbewertung
28.11.2013

Interaktives Seminar: Mediationsfälle im
Immobilienbereich
11.12.2013

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

SVIT Ticino
Oktober 2014 – marzo 2015
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich
06.01.2014 – 24.03.2014
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

18.02.2014 – 20.05.2014
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

24.03.2014 – 07.07.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 5x Samstag, 09.00 – 15.00 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Ostschweiz
ab 11.01.2014
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
5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERWALTUNGS-ASSISTENT/-IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Zürich
07.04.2014 – 23.06.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGS-ASSISTENT/-IN SVIT

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 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
SVIT Bern: siehe www.okgt.ch
SVIT Graubünden: siehe www.okgt.ch
SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt
Rolf Nobs, Resida Treuhand AG,
Bazenheid, T 071 932 60 20
SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistenz für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistenz für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistenz
- Vermarktungsassistenz
- Immobilienbewertungsassistenz

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch)

weitere Informationen:

SVIT Swiss Real Estate School AG
www.svit-sres.ch

Für die Romandie

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

In Ticino

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

► REGIONALE LEHRGANGSELEITUNGEN 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 Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

Die SVIT Swiss Real Estate School sucht

KORREKTOREN/-INNEN

für eine interne Probeprüfung. Angesprochen sind insbesondere Personen mit einem Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung, Immobilien-treuhand und auch Fachleute aus den Bereichen Recht, Bau, Personalwesen, Marketing und Buchhaltung. Die Einsatzdauer beträgt ab einem halben Tag bis mehreren Tagen in der Zeit vom 14. bis 17. Januar 2014. Ihr Einsatz wird entschädigt.

Ihre Anmeldung ist auch willkommen, wenn Sie zu dieser Zeit nicht teilnehmen können. Wir nehmen Ihre Koordinaten gern für eine andere Gelegenheit entgegen.

Interessenten melden sich bitte bei:

SVIT Swiss Real Estate School AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
info@svit-sres.ch, Tel. 044 434 78 98





Bauen mit Begeisterung

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

o. l.: Neubau Schul-/Geschäftshaus «Drehscheibe», 8400 Winterthur

o. r.: Neubau Wohnüberbauung «Brunnenpark», 8057 Zürich

u. l.: Neubau Alterszentrum «Haus Tabea», 8810 Horgen

 **ARIGON**
Generalunternehmung

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

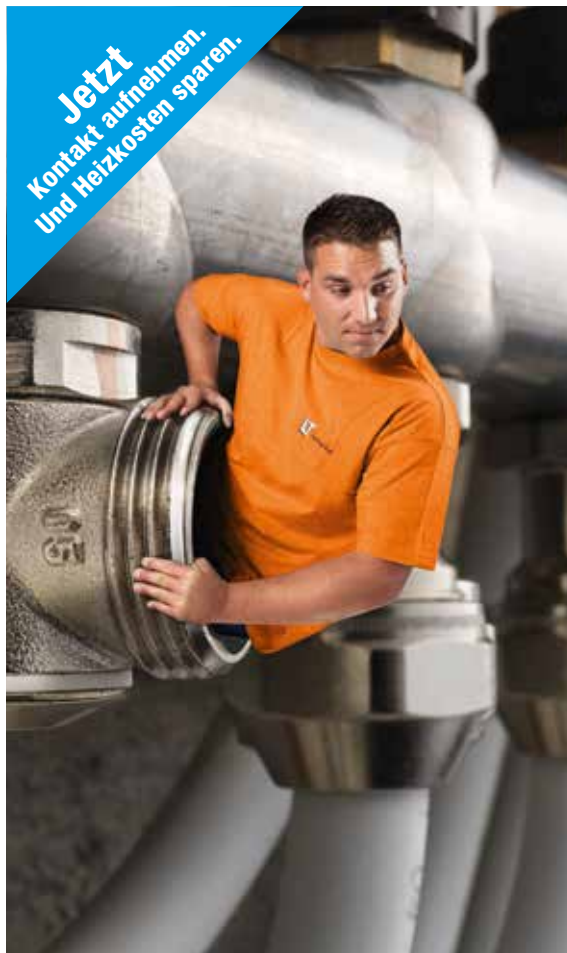
REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

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



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, rohrexperten.ch



Per sofort sucht das achtköpfige Team zur Verstärkung einen engagierten Kollegen als

Stv. Leiter Rechnungswesen Immobilien 100% (m/w)

Der Bereich Immobilien ist verantwortlich für die Steuerung und Entwicklung sämtlicher Renditeimmobilien der Basler Versicherungen in der Schweiz. Das betreute Portfolio besteht aus ca. 500 Liegenschaften. Es ist gut diversifiziert und umfasst hauptsächlich Mehrfamilienhäuser sowie im Weiteren Büro- und Gewerbeimmobilien.

Für die Sicherstellung der fachgerechten Buchführung unseres Bereichs ist die Abteilung Rechnungswesen zuständig.

Ihr Verantwortungsbereich umfasst im Wesentlichen:

- Mitverantwortung für die gesamte Buchhaltung des Immobilienportfolios
- Periodische Abstimmung des Nebenbuchs mit der Hauptbuchhaltung
- Korrekte und zeitgerechte Erstellung der Zwischen- und Jahresabschlüsse der Immobilienbuchhaltung
- Sicherstellen der Verfügbarkeit der Immobilienverwaltungs-Applikationen
- Schulung der mit der Immobilienverwaltungs-Applikation beschäftigten Mitarbeiter
- Stellvertretung Leiter Rechnungswesen Immobilien

Wir machen Sie sicherer.

In dieser Funktion bietet sich Ihnen die Möglichkeit, sich in einem spannenden Umfeld aktiv einzubringen und mit Ihrer Fachkompetenz und Erfahrung die Weiterentwicklung der Abteilung mitzuprägen.

Ihr Profil:

- Fundierte kaufmännische Ausbildung mit Vertiefung im Rechnungswesen oder BWL-Fachhochschulabschluss
- Mehrjährige Erfahrung in einer ähnlichen Funktion, vorzugsweise im Immobilienbereich
- IT-Affinität sowie sichere Kenntnisse in MS-Office und der Immobilienapplikation REM
- Eigenverantwortliches, strukturiertes und exaktes Arbeiten
- Hohe Belastbarkeit und die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen
- Muttersprache Deutsch, Sprachkenntnisse in Englisch sowie Französisch von Vorteil

Wenn Sie zudem eine loyale, vertrauenswürdige und teamorientierte Persönlichkeit sind und über ein sicheres Auftreten verfügen, möchten wir Sie gerne kennenlernen.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen (www.baloise.com/karriere).





Ihre Immobilien.
Unser Zuhause.

Als Ergänzung unseres Teams im Bereich Bewertung/
Expertisen suchen wir nach Vereinbarung

Immobilienbewerter (m/w) 100%

mit eidg. Fachausweis als Immobilienbewerter oder
Immobilientreuhänder. Entsprechende Berufspraxis
im Immobilien- und Bewertungswesen und sehr gute
Kenntnisse des Zürcher Immobilienmarktes setzen
wir voraus.

Sind Sie interessiert?
Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungs-
unterlagen mit Foto.

Hauseigentümerverband Zürich
Rita Eichenberger, Leiterin Bewertung/Expertisen
Albisstrasse 28, Postfach, 8038 Zürich
Telefon 044 487 17 80
rita.eichenberger@hev-zuerich.ch

BRANDENBERGER+RUOSCH AG ist seit 1965 der Massstab für die Erbringung qualitativ hochstehender Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen unsere Kunden umfassend bei deren Führungsaufgaben rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen.

Aktuell bietet sich Ihnen die Chance, die Stelle eines Projektmanagers für die Immobilienberatung an unserem Hauptsitz in Dietlikon (Zürich) zu besetzen. Sind Sie versierte/r Immobilien- oder Facilitymanagement-Spezialist/in und haben Lust auf einen Karrieresprung?

Immobilienmanager mit Hochschulabschluss

Sie lenken und unterstützen Beratungsmandate rund um Immobilien. Namhafte Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer sind Ihre Auftraggeber. Ihr Einsatz ist auf den gesamten Lebenszyklus von Einzelimmobilien und ganzen Portfolios ausgerichtet. Sie erarbeiten Strategien, definieren die Führungsinstrumente und gestalten die zugehörigen Prozesse. Der Aufbau und die Steuerung des baubegleitenden Facilitymanagements runden Ihr Aufgabengebiet ab. Die Dienstleistung befindet sich in der Aufbauphase. Selbständigkeit und Eigenverantwortung begleiten deshalb Ihr Handeln und bereiten Ihnen Freude.

Sie machen einen entscheidenden Schritt für Ihre berufliche Zukunft. Wir bieten Ihnen eine äusserst interessante Anstellung in einem Vorzeigeunternehmen hinsichtlich Reputation, Unternehmenskultur und Arbeitsplatzsicherheit. Dazu zählen auch faire Anstellungsbedingungen mit bezahlter Überzeit. Alle unsere Mitarbeiter sind sehr gesuchte Know-how-Träger. Das eröffnet hochinteressante Perspektiven – für Sie und für uns.

Nutzen Sie die Gelegenheit. Bewerben Sie sich bei Dr. M. Kellenberger, Geschäftsführer, mit Lebenslauf, Foto sowie Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen. Wir freuen uns auf Sie!

BRANDENBERGER+RUOSCH AG

Industriestrasse 24
8305 Dietlikon
www.brandenberger.ruosch.ch

Niederlassungen in Bern und Luzern

Im Zeichen der Kontinuität

Die Delegierten des SVIT haben an ihrer ordentlichen Versammlung von Mitte Oktober in Bad Ragaz das Präsidium über das Jahr 2017 hinaus bestellt. Dies sichert die Kontinuität des eingeschlagenen Wegs und bietet Gewähr für Verlässlichkeit und Berechenbarkeit.



Links: der wiedergewählte SVIT-Präsident Urs Gribi, rechts: Andreas Ingold, SVIT-Präsident ab 2017 (Fotos: Andreas Wipf).

RED. ●
«BACK TO SCHOOL». Schulheft, Kreidetafeln, Kinderchor – mit dem Jahresbericht im «Schullook» und der Delegiertenversammlung als Klassenzimmer hat der Dachverband der Schweizer Immobilienwirtschaft am 18. Oktober im Grand Resort Bad Ragaz eine augenfällige thematische Klammer gesetzt. Das kommt nicht von ungefähr, hat doch das Thema Bildung in den vergangenen Jahren nebst der verbandspolitischen Tätigkeit

und den Events eine überragende Bedeutung erlangt. Der SVIT ist mit seinen Mitgliederorganisationen, der SVIT Swiss Real Estate School und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ von der Grundbildung bis zum Masterabschluss schweizweit präsent und als Marktführer positioniert.
 Zur Versammlung konnte SVIT-Präsident Urs Gribi insgesamt 145 Delegierte der Mitgliederorganisationen, 21 Mitglieder des Exekutivrates und 1 Ehrenmitglied begrüßen.

AUSGEZEICHNETES JAHRESERGEBNIS. Mit dem Jahresbericht, dem Finanzabschluss und der Décharge legte die Versammlung ein in jeder Hinsicht erfolgreiches Verbandsjahr 2012/13 ad acta. Finanzchef Peter Krummenacher fiel es sichtlich leicht, die Fragen des Moderators und Fernsehmanns Urs Gredig zum finanziellen Abschluss zu beantworten. Der Verband hat sich in den vergangenen Jahren ausgezeichnet positioniert und breit aufgestellt. Der SVIT Schweiz schloss das Jahr mit

einem buchhalterischen Überschuss von 93 495 CHF, der Saldo des Betriebsergebnisses beläuft sich auf 238 569 CHF. Ausschlaggebend ist das Prüfungswesen, wo markant höhere Erträge erzielt wurden.
 Einziger Wermutstropfen im Jahresrückblick ist der Ausgang der jüngsten Volksabstimmungen, in denen sich der Soverän für strengere Rahmenbedingungen in der Raumplanung und im Zweitwohnungsbau aussprach und damit die Eigentumsrechte beschnitt.

80 000
115'950
467'468

● **INSIDE PLENUM**

PERSPEKTIVEN UND WERTE AN DER QUELLE



von oben nach unten: Finanzchef Peter Krummenacher, Geschäftsleitungsmitglied Andreas Dürr und Moderator Urs Gredig.



● **Das SVIT Plenum 2013 glänzt – nebst wegweisenden Traktanden – mit einem neue Perspektiven aufzeigenden attraktiven Rahmen- und Abendprogramm im legendären «Grand Resort Bad Ragaz».**

THOMAS KASAHARA ● **AN DER QUELLE.** Ab 11.30 Uhr steht am 18. Oktober 2013 das berühmte Grand Hotel Quellenhof in Bad Ragaz im Bann des SVIT Plenums 2013. Dies hervorragend organisiert von SVIT Ostschweiz und SVIT Graubünden unter Leitung des engagierten Organisationskomitees mit Beni Rusch (OK-Präsident), Marcel Manser (Vizepräsident SVIT Ostschweiz), Christian Fross (Präsident SVIT Graubünden) und Patric Seiler (Vizepräsident SVIT Graubünden).

FLÜSSIG. Nach prickelndem Begrüssungs-Apéro werden die zahlreichen Delegierten und Gäste mit variantenreichem Gourmet-Stehlunch verwöhnt. Ab 13.00 Uhr scheiden sich die Geister: Die Begleitpersonen nach flüssiger Qual der Wahl zwischen Besichtigung der mystischen Tamina-schlucht Bad Pfäfers mit Thermalquelle und externem Wasserkontakt oder Besichtigung des Maienfelder Schlosses Salenegg mit intern reinigender Weidegustation. Die Delegierten werden an der

durch TV-Grösse Urs Gredig moderierten Delegiertenversammlung Zeugen der zukunftsgerichteten und weitsichtigen Wahl des Präsidiums des SVIT Schweiz bis 2020, welche dank einheimischem Kinderchor aus Bad Ragaz und Landquart nicht ganz jugendfrei ist.

SCHLAGFERTIG. Nach Versammlungsende und Gäste-Comeback werden dank Showact «Drums-

» **Ein guter Gastgeber beachtet drei Elemente: Gut zuhören, Namen und Gegebenheiten merken – und strahlen.»**

ERNST «ASCHI» WYRSCH ALIAS «MR. WEF»

2Streets» Sehnerv und Trommelfell schlagartig reaktiviert. Die innovative Formation von acht trommelhungrigen jungen Frauen und Männern aus dem Tambourverein der Stadt Kreuzlingen (www.drums2streets.ch) improvisiert effektiv auch auf Plastikheimern von Sponsor Service 7000.

BLICK DAHINTER. Ernst «Aschi» Wyrsh alias «Mr. WEF», von 1996 bis 2011 Leiter des Fünfsterne-Hauses Steigenberger Grandhotel Belvédère in Davos, zeigt im Referat «Ein Blick hinter die Kulissen des WEF» eloquent für die Praxis auf,

wieso seine Mitarbeitenden beim jährlichen World Economic Forum für ihn durchs Feuer gegangen sind. Der Schlüssel ist die wertorientierte Führung, da sie die Werte sichtbar macht, und zwar im Wertschätzungsbereich eines jeden Mitarbeiters. Wyrsh, für den letztlich jedes Problem ein Führungsproblem ist, beleuchtet zudem, wie mit der nach 1980 geborenen «Y-Generation», die nicht

nur Hierarchie und Karriere sieht, sondern auch Zeit für sich und Freunde betont, Ziele erreicht werden können, sofern deren Werte respektiert werden sowie die Arbeit abwechslungsreich, spannend und herausfordernd ist.

SAXAPPEAL. Die Münchner Quartettformation «HotSax» mit vier hinreissenden Saxophonistinnen in verschiedenen stilvollen Outfits beim «Bad» in der Menge während des Apéros und beim anschliessenden Schindler-Galadinner beweist mit stupender Leichtigkeit, dass professionelles Saxophonspiel und

schwungvoller Jazz nichts von ihrer Attraktivität verloren haben.

SUPPLEMENT. Für wohlthuend verdauungsfördernde Strapazierung der Lachmuskeln sorgt pointenreich das Comedian-Duo «Sutter & Pfändler», so mit Parodien von Olympiasieger Hausi Leutenegger, Moderator Kurt Aeschbacher, Vorhersage-Grösse Mike Shiva und Tennislegende Martina Hingis. Die Teilnehmenden werden kulinarisch exquisit verwöhnt mit Leckerbissenteller Grand Resort Bad Ragaz, Châteaubriand und Himbeer-Tiramisù. Dank Sponsor Schindler gibt niemand vorzeitig den Löffel ab: Das Auslöffeln der eigenen Suppe ist Kür und nicht Pflicht und das Fläscher Rieslingsüppchen eine besondere Gaumenfreude. «Royal Fläsch» und nicht für die Katz ist der weisse Fläscher Riesling x Silvaner AOC 2012 des Weinguts Davaz, der neben dem Grand Cru St. Emilion Château Peyreau 2010 bestens bestehen kann.

UNDER COVER. Finalen Ausklang bilden der Besuch des Salon Davidoff oder der Cocktail Bar Hof Ragaz sowie – falls nicht die warme Decke im Hotelbett ruft – die individuelle Heimkehr je mit einem Geschenk der Sponsoren upc cablecom und homegate. ●





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

FHS St.Gallen
 Hochschule
 für Angewandte Wissenschaften

FHO Fachhochschule Ostschweiz www.fhsg.ch



Das SVIT-Plenum ist für den Verband, seine Mitgliederorganisationen und die Mitglieder ein fester Bestandteil in der Agenda und eine ausgezeichnete Gelegenheit für das Networking über die Regionen hinaus.

Die Unternehmen der Branche werden sich aber auch in den enger gesetzten Leitplanken erfolgreich zu positionieren wissen.

FÜHRUNGSWECHSEL MIT WEITSICHT. Eines der zentralen Traktanden der Delegiertenversammlung war die Bestellung des Präsidiums. Unter der Leitung von Tagespräsident Andreas Meister, Präsident der Kammer SVIT FM Schweiz, wurde Präsident Urs Gribi per Akklamation für die Periode 2015 bis 2017 wiedergewählt. Ebenso bestätigt wurde Finanzchef Peter Krummenacher, der damit weiterhin für das finan-

zielle Geschick des Verbandes verantwortlich zeichnet. 2017 wird sodann der derzeitige Vizepräsident Andreas Ingold als Präsident nachrücken und so für Kontinuität, Verlässlichkeit und Berechenbarkeit des SVIT gegenüber all seinen Mitgliedern und Partnern Gewähr leisten. Dieser Weg wurde im Vorfeld der Delegiertenversammlung vom Exekutivrat ausdrücklich begrüsst. Andreas Ingold wurde von den Delegierten mit Applaus in die Amtszeit 2017 bis 2020 eingesetzt. In seinem Dank an die Delegierten machte er sich für eine langfristige, stabile und nachhaltige Entwicklung stark.

Neu in die Geschäftsleitung wählte die Versammlung Ivo Cathomen, seit Mitte Jahr Geschäftsführer der SVIT Verlag AG und langjähriger Chefredaktor der Immobilien.

VERSCHIEBUNG DES VERBANDSJAHRES. Zu den weiteren wichtigen Traktanden zählte die Anpassung des bisherigen Verbandsjahres mit Stichtag 30. Juni auf das Jahresende. Für diese Verschiebung gibt es eine stichhaltige Argumentation: So soll das Verbandsjahr mit dem Geschäftsjahr der verschiedenen SVIT-Gesellschaften in Übereinstimmung gebracht und damit die Grund-

lage für eine mögliche spätere Konsolidierung des Abschlusses gelegt werden. Die Konsequenzen der Anpassung sind, dass das Verbandsjahr 2013/14 ein sogenanntes Langjahr mit Stichtag 31. Dezember 2014 und die nächste Delegiertenversammlung im Frühjahr 2015 stattfinden wird. Die für die Anpassung erforderliche Statutenänderung erhielt uneingeschränkte Zustimmung der Delegierten. Das Budget des angebrochenen Jahres sieht ein Betriebsergebnis von 31700 CHF und einen Gewinn von 20700 CHF vor. ●

Forum 2014: «Different skills»

Vom 16. bis 18. Januar 2014 lädt der SVIT Schweiz wieder nach Pontresina ans SVIT-Immobilien Forum ein. Zuvor – am 29. November findet in Zürich der Media Square 2013 mit Frank Schirmmacher, Mitherausgeber der FAZ, statt.



Oben: Das Rondo in Pontresina: Tagungsort des SVIT-Immobilien Forums 2014. Links: Keynote-Speaker und früherer spanischer Ministerpräsident José Luis Zapatero spricht am Freitagnachmittag über «Abgrund oder Aufbruch – wohin die Welt(wirtschaft) steuert.»

SVIT-IMMOBILIEN FORUM PONTRESINA

SVIT-IMMOBILIEN FORUM 2014

Datum: 16. – 18. Januar 2014

Ort: Kongresszentrum Rondo, Pontresina

Das SVIT-Immobilien Forum wird seit 2006 im Kongresszentrum Rondo in Pontresina durchgeführt. Die von der SVIT Immobilien Forum AG organisierte Veranstaltung zählt gemäss «Bilanz» zu den fünf wichtigsten Wirtschafts-Events der Schweiz und begeistert die Teilnehmenden durch den spannenden Mix von hochkarätigen Referenten, internationalen Music Acts, der einmaligen Atmosphäre in den Engadiner Bergen und der hochprofessionellen Durchführung.

Nähere Angaben zum Programm, den Referenten und den Workshops erfahren Sie online. Auf der Website des SVIT-Immobilien Forums können Sie sich auch direkt anmelden:

www.svit-immobilienforum.ch



«LAST CALL»: SVIT MEDIA SQUARE 2013

Am 29. November 2013 findet im Sihlcity zum zweiten Mal der SVIT Media Square statt. Referent ist Frank Schirmmacher, Publizist und Mitherausgeber der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung» zum Thema: «Welchen Einfluss hat das Internet auf das Denken des Menschen?». Im Anschluss diskutieren Christoph Brand, Leiter Digital, Tamedia, Thomas Kaiser, CEO Ringier Digital, und Richard Eisler, Gründer comparis.ch unter der Leitung von Reto Brennwald über «Erfolgsfaktoren für ein Internet-Geschäftsmodell». Anschliessend lädt die SVIT Verlag AG zu einem Apéro riche. Die Veranstaltung ist kostenlos.

Anmeldung bis 21. November an info@svit.ch

RED. • **SVIT-IMMOBILIENFORUM 2014.** Der frühere spanische Ministerpräsident José Luis Zapatero ist Keynote-Speaker am SVIT-Immobilien Forum 2014 in Pontresina. Vom 16. bis 18. Januar 2014 treffen sich über 400 Opinion Leaders im Kongresszentrum Rondo zum jährlichen Gipfeltreffen der Schweizer Immobilienwirtschaft.

Mit dabei sind auch: Ex-remSPORTler Joey Kelly, Enthül-

lungsjournalist Günter Wallraff, Comedian Fabian Unteregger, Schwergewicht Reiner Calmund, Motivator Bernhard Wolff, Sängerin Francine Jordi, Querdenker Jolly Kunjappu und als Top Act an der Galaparty im Grand Hotel Kronenhof – Kol & The Gang. Ein umfangreiches Workshop-Angebot und zahlreiche Abendveranstaltungen runden das eindruckliche Programm ab. •

Positive Neuigkeiten aus Luzern

Auch in diesem Jahr hat die Schweizerische Maklerkammer SMK durchwegs Positives zu berichten. Die Generalversammlung im Kultur- und Kongresszentrum Luzern KKL schloss das vergangene Jahr der Fachkammer angemessen ab.



Das KKL bildete einen eindrücklichen Rahmen für die Generalversammlung der SMK (Foto: KKL).

LORENZ ARNI* ●

EIN WÜRDIGER RAHMEN. Im Herzen der Schweiz und an exzellenter Lage direkt am Vierwaldstättersee versammelten sich am 3. Oktober 2013 rund 60 Mitglieder und Fördermitglieder der SMK zur jährlichen Generalversammlung. Im Terrassensaal des Kunstmuseums blieb nach der offiziellen Generalversammlung auch noch Zeit, sich persönlich auszutauschen. Das imposante Gebäude am Wasser bot einen würdigen Rahmen für die diesjährige GV, denn es gab ausschliesslich Positives zu berichten.

GESUND UND STABIL. Wie Herbert Stoop, Präsident der SMK, stolz verkünden konnte, gelang es der Fachkammer im vergangenen Jahr acht weitere Mitglieder zu gewinnen, die den strengen Anforderungen gerecht werden. «Ich freue mich zu sehen, wie die Fachkammer an Fahrt gewinnt und sich stetig vergrössert», meinte Stoop in seiner Rede. Dies zu Recht, denn auch bei den Fördermitgliedern konnten drei neue Fir-

men gewonnen werden, bei nur einem Abgang. «Die Fördermitglieder leisten einen substantiellen Beitrag zur SMK. Nicht nur finanziell, sondern auch ideell – wir sind froh, solch' starke Partner mit uns im Boot zu haben; dafür möchte ich unseren Fördermitgliedern meinen Dank aussprechen», sagte Stoop. Ein spezieller Dank galt dem Sponsor der GV, V-Zug, vertreten durch Adrian Ulrich.

» **Es ist unser Bestreben, die SMK als Gütesiegel weiter zu etablieren.**«

HERBERT STOOP, PRÄSIDENT DER SMK

HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT. Auch der Schweizer Immobilienmarkt präsentiert sich sehr robust und verzeichne eine verstärkte Nachfrage in der Mitte des Preisspektrums, resümierte der Präsident bei seinem Jahresrückblick. Es waren sich alle Anwesenden einig, dass die Kunst der Vermarktung massiv an Bedeutung gewinnen

wird und deshalb die Ausbildung ein wichtiger Bestandteil der SMK ausmacht und weiterhin ausmachen wird. Das erklärt auch, warum speziell der Herbstanlass mit einem zweitägigen Tagesseminar im 2012 mit 90 Teilnehmenden grossen Zuspruch fand. Mit einem gesunden Polster von über 50 000 CHF Eigenkapital und einem Jahresgewinn von 1453 CHF ist die SMK auch finanziell für

das neue Geschäftsjahr gewappnet. Es besteht kein Zweifel darüber, dass die Kammer geschlossen und als Einheit die kommenden Herausforderungen anpacken wird, denn sämtliche Anträge des Vorstands wurden einstimmig angenommen.

AKTIV UND DYNAMISCH. Neben dem Herbstanlass kann die SMK auf ein aktives Jahr zurückblicken. Mit diversen Aktivitäten für Mitglieder und För-

dermitglieder hat die Kammer immer wieder gehaltvolle und spannende Veranstaltungen organisiert und pflegte so auch eine Kultur der Kommunikation, die für die aktive Arbeit auf dem Markt von grosser Bedeutung ist. Ausserdem wurde der Auftritt der Fachkammer überarbeitet und kommt nun moderner und frischer daher. Nebst einem aufwändig produzierten Imagefilm wurden die Verbands- und Akquisitionsbroschüren, die Imageinserate sowie die mehrsprachige Webseite überarbeitet.

Wie Stoop berichtete, konnte die SMK gegenüber der Presse auch einige Stellungnahmen und Interviews zu aktuellen Themen wie Internetbetrug oder Reservationszahlungen abgeben. «Es ist unser Bestreben, die SMK als Gütesiegel weiter zu etablieren. Nur wenn das SMK-Logo auf Briefschaften, Inseraten, Dokumentationen und Webseiten zu sehen ist, können sich unsere Mitglieder vorteilhaft abheben», bat Stoop alle Mitglieder um ihren Beitrag zur weiteren Veranke-

rung der SMK in der Immobilienlandschaft.

EIN GUTER START. Nach dem geschäftlichen Teil zog Herbert Stoop Bilanz über sein erstes Jahr als Präsident der Maklerkammer. Das erste Jahr sei sehr intensiv gewesen, aber gleichzeitig lehrreich und interessant, meinte Stoop und fügte an, dass er sehr zufrieden sei mit der Entwicklung der Kammer und der Zusammenarbeit im Vorstand. Diese klappte hervorragend und sei zielorientiert. Er bedankte sich bei allen Beteiligten für dieses erste, erfolgreiche Jahr als SMK-Präsident.

JETZT WIRD'S KRIMINELL. Für das Gastreferat liessen sich die Organisatoren etwas ganz Spezielles einfallen. Mit Valentin Landmann konnte eine schillernde und berühmt-berühmte Persönlichkeit gewonnen werden. Der als Milieu-Anwalt bekannt gewordene Landmann vertrat diverse ebenso schillernde Persönlichkeiten wie Mitglieder der Hells Angels oder den SVP-Politiker Hermann Lei in der «Hildebrand-Affäre». Die Anwesenden waren gespannt auf seine Ausführungen. Er ging dabei auf die Wirtschaftskriminalität ein und bezog sich auf sein neuestes Buch «Jetzt wird's kriminell – Trust me: Die Psychologie der Wirtschaftskriminalität».

«Betrug gehört zur Wirtschaft wie die Hufe zum Pferd», sagte Landmann gleich zu Beginn und zeigte damit an, dass er kein Blatt vor den Mund nehmen würde. Er beschrieb zum Beispiel die Absurdität, dass potenzielle Opfer von finanziellen Schummeleien eher einer schlechten Story Glauben schenken als einem zu perfekt angezogenen Gentleman. Geschickt verknüpfte er das mit «Knigge und Kleiderordnung für Finanzbetrüger».

Auch wenn einige sicherlich enttäuscht darüber waren, dass seine Ausführungen nicht ins klassische Milieu geführt haben, so hat Landmann sicherlich für den einen oder anderen Lacher gesorgt. Und was noch viel wichtiger ist: Er hat zum Denken angeregt.

ANERKENNENDE WORTE. Zum Ende des offiziellen GV-Programms trat Urs Gribi, Präsident SVIT Schweiz, ans Rednerpult. «Die kommenden Monate und Jahre werden die Immobilienwelt stark verändern. Doch genau dies ist die Chance für die SMK, sich zu positionieren und gestärkt in die Zukunft zu schreiten», meinte Gribi und brachte zum Ausdruck, dass er mit der Entwicklung der Fachkammer sehr zufrieden sei. «Es macht mir Spass zu sehen, dass hier Vorstand und Mitglieder gemeinsam an einem Strick ziehen und so bereit sind für die Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft von morgen», sagte er und bedankte sich beim Vorstand für die geleistete Arbeit.

REGER AUSTAUSCH. Nach dem Ende der offiziellen Generalversammlung trafen sich die Anwesenden im hinteren Teil des Saals zu einem reichhaltigen Apéro. Es wurden angelegte Gespräche geführt, und in vielen Konversationen war der eine oder andere Wortfetzen zu Valentin Landmann aufzuschnappen. Eine durchwegs positive Stimmung und kulinarische Köstlichkeiten sorgten dafür, dass sich die letzten GV-Teilnehmer erst gegen 21 Uhr auf den Heimweg machten. ●



*LORENZ ARNI
Der Autor ist Kommunikations- und Eventplaner.

Gotthelf schmückt sich mit einem magischen Lift

► **Das Pfarrhaus Lützelflüh im Emmental ist vor einem Jahr in ein Museum für seinen berühmtesten Bewohner, den Dichter Jeremias Gotthelf, umgewandelt worden. Das historische Gebäude wurde dabei um einen modernen Anbau mitsamt einem Magic-Glaslift erweitert.**

Lützelflüh im Emmental ist vor allem wegen einer Persönlichkeit in der ganzen Schweiz bekannt: Von 1831 bis zu seinem Tod 1854 lebte hier der Pfarrer Albert Bitzios. Unter seinem literarischen Pseudonym Jeremias Gotthelf schrieb er über siebzig Bücher. An den grossen Schriftsteller erinnerte während Jahrzehnten nur ein kleines Museum in einem Nebengebäude. Es entsprach keinesfalls der Bedeutung des wortgewaltigen Geistlichen, der das ländlich-bäuerliche Leben seiner Heimat in ein beeindruckendes Stück Weltliteratur verwandelte.

Anlässlich der Gedenkfeiern zum 150. Todestag des Dichters äusserten Gotthelf-Verehrer 2004 den Wunsch, diesen Mangel zu beheben. Das Pfarrhaus sollte in ein eigentliches Gotthelf-Zentrum verwandelt werden. Ein von der Berner Regierung gesprochener Kredit von drei Millionen Franken war 2005 der Startschuss für das Projekt «Gotthelf-Zentrum». Denkmalpflegerische Auflagen hatten eine ungewöhnlich lange Planungsphase zur Folge. Das 1655 gebaute Pfarrhaus gilt als histori-

sches Zeugnis der späten Renaissance. Am 13. Januar 2012 konnte Projektleiter Heinrich Schütz endlich den Meissel an das Pfarrhaus setzen. Nach knapp siebenmonatiger Bauzeit wurde das neue Gotthelf-Zentrum schliesslich am 11. August 2012 feierlich eröffnet.

EIN BIJOU UNTERM DACH. Das Dichter-Museum befindet sich nun in den im Biedermeier-Stil eingerichteten Räumen im Erdgeschoss. Beim Rundgang können Besucher sehen, wie der Dichter mit seiner Familie gewohnt, wo er gearbeitet und wo er seine vielen, teils berühmten Gäste empfangen und bewirtet hat. Lautsprecher und Bildschirme erlauben den Vergleich zwischen Originaltexten sowie Hörspiel- und Filmsequenzen, etwa aus «Ueli der Knecht» oder «Annebäbi Jowäger».

Im Obergeschoss liegt die zweckmässig eingerichtete Vierzimmerwohnung für den Museumsleiter. Als eigentliches Bijou erweist sich der ausgebaut Estrich. Unter dem 350-jährigen Gebäck breitet sich nun ein grosser Saal aus. Das Pfarrhaus hat ausserdem einen schnörkellosen Anbau erhalten. Architekt Reto Gsell entwarf einen modernen Kubus, der sich mit seiner Glasfront auf der Eingangsseite bewusst von den historischen Fassaden abhebt. Der Anbau bietet Platz für die gesamte Infrastruktur: Kasse, Bistro, Garderoben, WC, Technik, Lager und Verwaltung.

«Dank der Auslagerung dieser Einrichtungen blieb es uns erspart, die Bausubstanz des alten Pfarrhauses anzutasten», betont Heinrich Schütz. Eine entscheidende Rolle spielte dabei der neue Lift, ein Magic. Dank seiner geringen Schachtkopfhöhe hat er den Spagat zwischen denkmalpflegerischen Vorschriften und kompletter vertikaler Erschliessung geschafft. Er benötigt ab der obersten Haltestelle rund einen Meter weniger Platz als herkömmliche Aufzüge. Diese Einsparung war beim Projekt das entscheidende Argument. Die Dachfläche durfte durch den Lift nicht durchstossen werden. Der Lift

schiebt sich als eleganter «Glasturm» zwischen das historische Pfarrhaus und den modernen Anbau. Die grosszügig dimensionierte Kabine bietet auch einem Rollstuhlfahrer mit Begleitperson genug Platz. Sie ermöglicht überall einen barrierefreien Zugang.

► WEITERE INFORMATIONEN

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



Das Gotthelf-Museum nach der Renovation: Eine lichtdurchflutete Symbiose von Historischem und Modernem.

Lancierung der Public-Design-Marke Ars Xterna

► **Grosse Auswahl an Urbanem Mobiliar, einfach wie Kleider in allen Formen und Farben per Internet zu bestellen.**

Bei Ars Xterna sind die Produkte die Stars. Auf einen Blick findet der Interessent eine grosse Auswahl an qualitativ hochwertigen Bänken, robusten Veloständern, formschönen Abfallbehältern, stilvollen Pflanzgefässen. Ars Xterna ist das erste und einzige Unternehmen, dass die Möglichkeit bietet, Urbanes Mobiliar/ Parkmobiliar nach individuellen Wünschen auf einen Klick zu gestalten und zu bestellen.

Je nach ausgewählter Grösse, Farbe, Fixierung, Ausführung und Variante wird der Preis sofort kalkuliert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, unmittelbar eine verbindliche Offerte für das gewählte Produkt zu erhalten.

► WEITERE INFORMATIONEN

Ars Xterna
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg / ZH
Switzerland
Tel. +41 44 222 22 66
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch



Schindler Online-Planungsnavigator begeistert Architekten und Planer

► **An der Roadshow «UP!DATE 2013» präsentierte Schindler ein neues Onlinetool, das die Aufzugsplanung enorm erleichtert und einen Vergleich mit den aktuellen SIA- und ISO-Normen zulässt. Architekten und Planer zeigten sich durchwegs begeistert – der Planungsnavigator wird bereits rege genutzt. In wenigen Tagen lanciert Schindler eine verbesserte Version des Tools.**

Direkt und unkompliziert über unsere neuen Produkte, insbesondere den Planungsnavigator, informieren. Das war das Ziel der Schindler-Roadshow «UP!DATE 2013», die vom 4. September bis 11. Oktober an 18 Stationen in der Schweiz Halt gemacht hat. «Wir wollten damit den Kontakt zu unseren Kunden weiter intensivieren und von ihnen direkte Feedbacks zu unseren Produkten und Serviceleistungen erhalten», erklärt Timucin Pekgüçer, Marketingleiter von Schindler Schweiz, den eigentlichen Zweck von «UP!DATE 2013».

Im Fokus stand der neue, in seiner Art einzigartige Planungsnavigator. Schind-

ler hat das Online-Tool im stetigen Dialog mit Architekten und in Zusammenarbeit mit Hochschulen entwickelt. Der benutzerfreundliche Planungsnavigator führt den Nutzer intuitiv mit wenigen Clicks zum passenden Aufzug. Er löst die alte Papierversion ab und ist im Internet unter www.schindler.ch frei und ohne Login zugänglich. Bis zu sechs verschiedene Aufzugstypen lassen sich in einer übersichtlichen Darstellung vergleichen. Auch der Vergleich einer Lösung mit SIA- und ISO-Normen ist jederzeit möglich. Am 23. Oktober wird eine verbesserte Version des Planungsnavigators lanciert: Eine vereinfachte Bedienung bei der Produktauswahl und beim Vergleich sowie die Abgabe einer Schindler-Empfehlung erleichtern die Aufzugsplanung zusätzlich.

Timucin Pekgüçer ist mit dem Echo der Roadshow mehr als zufrieden: «Wir sind dieses Jahr mit mehreren neuen Produkten und technischen Innovationen auf den Markt gekommen. «UP!DATE» war deshalb für uns eine ideale Gelegenheit, diese Produkte und

Neuerungen den Kunden direkt vor Ort zu präsentieren, mit ihnen darüber zu diskutieren und ihre Meinung unmittelbar zu erfahren.» Zudem hätten die 13 Schindler Geschäftsstellen an der Roadshow die Gelegenheit wahrgenommen, ihren Kunden das gesamte Leistungsspektrum zu präsentieren,

das neben der Planung und Montage von Neuanlagen auch Modernisierungen, Reparatur, Service und Beratung umfasst.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
www.schindler.ch



DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

Warum?

+ Creditreform Egeli Basel AG

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

+ Creditreform Egeli St. Gallen AG

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

+ Creditreform Egeli Zürich AG

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

Darum!

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

www.creditreform.ch

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

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

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

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

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

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



Muss ich hier einen Handlauf nachrüsten?

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

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

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

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



Brauche ich hier einen Handlauf?

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

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

► WEITERE INFORMATIONEN

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



Fehlt hier ein Handlauf?

Weishaupt Konzessionäre tagen in der Umweltarena Systemtechnik für den Sanierungsmarkt

► In seiner Begrüssung zur Tagung der Weishaupt Konzessionäre wies der Geschäftsführer Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarktes für sein Unternehmen und für die Partnerfirmen hin. Zum traditionellen Meeting und Informationsaustausch, an dem interessante Informationen zum Marktgeschehen vermittelt und über Produktneuheiten informiert wurde, trafen sich über 60 Teilnehmer in der Umweltarena in Spreitenbach.

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind in der Regel Feuerungsspezialisten mit eigener 24-h / 7-Tage Kundendienstorganisation. Sie verfügen über Fachpersonal welches mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und Weishaupt-Originalersatzteilen im Einsatz ist.

Weishaupt bildet seine Partner laufend auf den neuen Produkten aus und führt entsprechende Weiterbildungen durch. «Unsere Partner schätzen die qualifizierte Aus- und Weiterbildung im Schulungszentrum in Geroldswil», so Martin Rast, der seit über 15 Jahren im Unternehmen für die Ausbildung der Mitarbeiter, Konzessionäre und Installationsfirmen verantwortlich ist. Weishaupt-Konzessionäre waren bereits zu meiner Anfangszeit wichtige Partner. Sie sind heute mit allen Produkten, von Brennern über Heizsysteme mit Brennwerttechnik, Solarthermieanlagen bis Wärmepumpen vertraut. Wir unterstützen diese wichtigen Partner auch mit Werbemassnahmen und an Messen, wie Richard Osterwalder der seit Anfang 1989 als Geschäftsführer von Weishaupt Schweiz AG im Einsatz ist, bestätigt.

Wer also als Konzessionär mit Zulassung für Weishaupt arbeiten will, muss einige Anforderungen erfüllen. Der genannte 24-Stundenservice mit Fachpersonal muss garantiert werden. Die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen wird zur Bedingung gestellt. Dank den Konzessionären und dem Weishaupt eigenen Kundendienst, mit über 80 eigenen Servicetechnikern, wird so die fachliche Betreuung aller Weishaupt Anlagen flächendeckend sichergestellt.

Es sind also bereits über 25 Jahre her, seit Weishaupt dieses Erfolgsmodell eingeführt hat, welches vom Geschäftsführer Richard Osterwalder laufend weiter entwickelt wurde. Für die Konzessionäre sind wir ein starker Partner. Der Geschäftsführer erklärt auch warum. Die Konzessionäre haben ein grosses Vertrauen. Weishaupt garantiert für Top Produkte. Die Innovationskraft ist gross, werden doch im Forschungs- und Entwicklungszentrum laufend neue

Produkte entwickelt und bis zur Marktreife erprobt. Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass Weishaupt ihre Entwicklungen selbst herstellt und alle Heizsysteme in Sennwald / SG gefertigt werden. Dies ermöglicht eine Ersatzteilversorgung für alle Produkte über eine lange Lebensdauer. Zum Beispiel für die ersten Heizkessel aus dem Jahre 1989 ist die Ersatzteilversorgung immer noch gewährleistet, nach bald 25 Jahren.

INFORMATION UND STETIGE WEITERBILDUNG, ZWEI WICHTIGE PFEILER IN DER ZUSAMMENARBEIT. Die regelmässig stattfindenden Tagungen der Weishaupt Konzessionäre sind wichtige Bausteine in der erfolgreichen Zusammenarbeit. In der Umweltarena stand das Thema «Systemtechnik für den Sanierungsmarkt» im Mittelpunkt. Richard Osterwalder machte schon in seiner Begrüssung unmissverständlich darauf aufmerksam, wie wichtig in diesem Marktsegment die fossilen Energieträger Öl und Gas sind. Das Austauschpotenzial ist enorm und es gilt, es zu nutzen, so Osterwalder. Gemäss dem Bundesamt für Statistik sind in der Schweiz rund 840 000 Gebäude mit einer Ölheizung und rund 250 000 mit einer Gasheizung ausgerüstet. Aussagen des Bundesamtes für Energie (BFE) bestätigen diese Werte. Aus einem Diagramm mit dem Titel «So heizen die Schweizer Haushalte» wird die deutliche Dominanz der fossilen Energieträger ersichtlich. Die Anteile von Heizöl mit 54.4% und Erdgas mit 20.6% sprechen eine deutliche Sprache.

Weishaupt bietet ein attraktives Produktesortiment für den Sanierungsmarkt. Die bodenstehenden Brennwertkessel für Öl und Gas nehmen eine besonders wichtige Rolle ein. Hausbesitzer, die ihre alte Heizung sanieren wollen, haben die grossen Vorteile dieser Produkte längst erkannt. Eine höchst effiziente Energieausnutzung des Brennstoffes bis gegen 100% ist eines der wichtigsten Argumente. Auch der Umstand, dass eine Sanierung einer alten Ölheizung durch einen neuen Brennwertkessel, vergleichsweise preisgünstig vollzogen werden kann, wird zum wichtigen Entscheidungskriterium.

Immer häufiger werden bei Sanierungen Systeme, die erneuerbare Energie nutzen können, mit der klassischen Wärmeerzeugung kombiniert.

NUR MIT SYSTEMTECHNIK LASSEN SICH OPTIMIERTE LÖSUNGEN REALISIEREN. Diese Entwicklung entspricht ganz der Weishaupt Systemstrategie. In der EU wird zurzeit die Einführung einer Energieetikette, die Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem im Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasserauf-

bereitung gibt, vorbereitet, wie unlängst am Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel (WIF) zu erfahren war. Auch für die Schweiz wird man sich dieser Thematik annehmen müssen.

Dass die Zukunft in der Systemtechnik liegt, ist für Weishaupt eine Selbstverständlichkeit.

Den Konzessionären und Ihren Mitarbeitern wurde dies von den Weishaupt Spezialisten an der Tagung aufgezeigt. Systemtechnik bedeutet für Weishaupt das effiziente Zusammenspiel und die einwandfreie Funktion abgestimmter Einzelkomponenten wie Wärmeerzeuger, Trinkwassererwärmer, Solarkomponenten und die dazu erforderlichen Steuerungsanlagen. Mit grosser Aufmerksamkeit folgten die Tagungsteilnehmer den Informationen über Produktneuheiten im Bereich der Brennwerttechnik. Sie erfuhren Neues aus dem Produktprogramm der Trinkwasseraufbereitung. In einem Fachgespräch mit Kurt Heeb aus AU (SG) wurde eine weitere Art der Partnerschaft mit Weishaupt vorgestellt und die Unterstützung im Bereich der Auslegung von Solaranlagen präsentiert. Weishaupt stellt seinen Partnern dabei kostenlos die Polysun-Software zur Verfügung. Sie erlaubt, für jedes Objekt eine Solaranlage optimal auszulegen, zeigt dabei die hydraulische Einbindung auf und berechnet den individuell nutzbaren solaren Deckungsgrad. Die Information über diesen Deckungsgrad ist in der Kundenberatung ein wichtiges Element, wie Kurt Heeb während

der Präsentation erwähnt. Kann man dem Kunden zeigen, welchen Nutzen er aus der Solaranlage zieht, ist sie in den meisten Fällen schon verkauft. Es blieb an der Tagung aber nicht nur beim Gesagten. Allen Teilnehmern wurde gleichzeitig eine umfangreiche Dokumentation zu den Neuheiten, die für die Beratung und den Kundendienst genutzt werden kann, ausgehändigt.

TAGUNG DIENT AUCH DER PFLEGE DER PARTNERSCHAFT. Die Weishaupt Konzessionäre treffen sich jährlich einmal zum Gedankenaustausch. Dabei nimmt die Vermittlung von Fach- und Produktinformation einen wichtigen Stellenwert ein. Nicht unbedeutend in dieser Zusammenarbeit ist auch der Gedankenaustausch unter den Partnern. Die Zusammenarbeit mit den Konzessionären hat sich für Weishaupt mehr als gelohnt. Wie Richard Osterwalder erwähnt ist der Ausbau dieser Organisation noch nicht abgeschlossen. Noch immer werden neue Firmen, die die Voraussetzungen zum Konzessionär erfüllen, aufgenommen. Es ist eben nicht nur der Hersteller, der von dieser Art der Zusammenarbeit profitiert. Auch für die Partner ist es echte Win-Win Situation.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Weishaupt AG
Chrummyerstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
e-mail: info@weishaupt-ag.ch
Internet: www.weishaupt-ag.ch
Webster: www.meteocentrale.ch

VON ANFANG AN DABEI



Sie sind stolz, von Anfang an dabei zu sein. Konzessionäre Kurt Heeb aus AU (SG) zweiter von links und Franz Ulmann eingerahmt von Richard Osterwalder und Beat Hürlimann von der Weishaupt AG.

Wir wollten von Anfang an nicht nur für Verkauf und die Montage von Heizungsanlagen tätig sein. Auch der Servicedienst sollte zu unserem Angebot gehören. Mit Weishaupt haben wir damals einen Lieferanten gefunden, der uns dieses Geschäftsmodell ermöglichte. Die erfolgreiche Partnerschaft dauert jetzt bereits über 25 Jahre bestätigt Kurt Heeb an der Tagung..

Krüger-Standort versorgt sich selbst mit Energie

► **Es ist 35 Meter lang, 20 Meter breit und 14 Meter hoch, mit ausreichend Platz für Kunden und Mitarbeitende ausgestattet und in der Gewerbezone von Giubiasco kaum zu übersehen. Doch das Besondere am Neubau der Krüger-Niederlassung im Tessin ist die Technik: Dank einem ausgeklügelten Energiekreislauf gewinnt der Neubau Kälte aus Wärme und funktioniert somit weitgehend autark. Im September 2013 wurde der neue Standort von Krüger eröffnet.**

Normalerweise braucht es eine Menge Energie, um 13 400 Kubikmeter Raumvolumen, verteilt auf vier Etagen, im Winter zu heizen und im schwülheissen Tessiner Sommer zu kühlen – könnte man meinen. Doch Krüger hat bei der Planung seiner neuen Niederlassung in Giubiasco grossen Wert auf erneuerbare Energien gelegt – mit dem Resultat, dass sich das Gebäude selbst mit Energie versorgt.

Das Prinzip ist einfach: Die Solaranlage mit den Wasserkollektoren auf dem Dach unterstützt wenn nötig im Winter die Luft-Wasser-Wärmepumpenheizung und speist im Sommer eine Absorptionskälteanlage. Diese wandelt die Wärme aus der Sonnenenergie über

den Heizwasserspeicher in Kälte um und klimatisiert so das Gebäude.

HEIZEN. Sobald die Sonne scheint, wärmen die Solarkollektoren den Heizwasserspeicher auf. Scheint die Sonne mal für ein paar Tage nicht und ist die Temperatur des Heizwassers zu tief, schaltet sich automatisch eine der drei Wärmepumpen hinzu. Bei Bedarf nehmen auch die zweite und die dritte Einheit den Betrieb auf. Die Wärme wird über eine Fussbodenheizung, über Deckenstrahlplatten in den Lagerräumen und über ein Nachheizregister im Lüftungsmonoblock verteilt. Wenn die Heizung auf Nachtbetrieb umstellt, schliessen sämtliche Storen am Gebäude automatisch und verhindern damit eine weitere Auskühlung der Räume.

KÜHLEN. In den heissen Sommermonaten ist im Tessin Kühlung angesagt. Dann fahren als Erstes die mit einem Sonnenwächter ausgestatteten Storen herunter. Anschliessend nutzt die Absorptionskälteanlage die im Heizungsspeicher eingelagerte Wärme zur Kühlung. Während des Tages stellen die Solarkollektoren im Heizungsspeicher die nötige Antriebsenergie für die Kältemaschine bereit. Reicht das nicht aus, kommen automatisch die reversiblen Wärmepumpen ins

Spiel und kühlen die Räumlichkeiten dank Umkehrfunktion. Die so produzierte Kälte gelangt über den Kältespeicher zu den Verbrauchern.

TECHNIK. Der Absorptionsprozess nutzt die Aufnahmefähigkeit einer Lösung für den Kältemitteldampf. Anstelle der mechanischen Verdichtung nimmt die Lösung im Absorber den Kältemitteldampf auf und bringt ihn mit einer Flüssigkeitspumpe auf hohen Druck. Nun wird das Kältemittel in den Austreiber geführt und durch Zufuhr von Wärme wieder aus der Lösung ausgetrieben. Wie in einer Kompressionskälteanlage wird das gasförmige Kältemittel im Kondensator verflüssigt. Und auch der eigentliche Kühleffekt durch das Verdampfen des flüssigen Kältemittels funktioniert auf herkömmliche Weise. Die primäre Antriebsenergie des Absorptionskälte-

prozesses ist jedoch die Wärme aus dem Heizwasserspeicher. Nur für den Betrieb der Lösungspumpe benötigt die Kälteanlage eine marginale Menge Strom.

FAZIT. Das Kühlsystem der Krüger-Niederlassung in Giubiasco nutzt erneuerbare Energiequellen bei gleichzeitiger Verwendung eines umweltverträglichen Kältemittels. Dies reduziert den Ausstoss von CO₂ und anderen klimaschädlichen Substanzen und bildet somit eine wichtige Komponente für ein nachhaltiges Energiekonzept – ein System mit Vorbildcharakter.

► WEITERE INFORMATIONEN

Krüger + Co. AG
Winterhaldenstr. 11
9113 Degersheim
Tel. 0848 370 370
info@krueger.ch



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



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



Merker AG | Telefon 0848 844 588 | info@merker.ch | www.merker.ch

Merker 
forever

ImmoScout24 mit neuem Auftritt

► **Die grösste Immobilienplattform der Schweiz überzeugt mit frischem Erscheinungsbild, schneller Suche und benutzerfreundlicher Oberfläche. Für den Nutzer und Kunden bringt die neue Ausgestaltung der Online-Plattform von ImmoScout24 wesentliche Vorteile: Die dynamische Suche filtert die über 67 000 Objekte innert Sekunden, lässt das Suchen an mehreren Orten zu und erleichtert die Bearbeitung von Suchaufträgen. Für professionelle Anbieter wurden zudem neue Produkte zur Optimierung des Immobilienmarketings lanciert.**

Der neue Look der Schweizer Immobilienplattform ImmoScout24 aus der Scout24-Gruppe mit Sitz in Flamatt (FR) kommt frisch und leicht daher. Im Zentrum der Umgestaltung stehen indes nicht allein das Outfit, sondern insbesondere die Optimierung der Suchabläufe und damit die Benutzerfreundlichkeit. Diesbezüglich entspricht die Weiterentwicklung des grössten Schweizer Online-Marktplatzes für Wohn- und Gewerbeimmobilien dem neusten technischen Standard und visuell dem modernen Webdesign.

SCHNELL UND DIREKT: DIE DYNAMISCHE SUCHE. Bereits auf der Einstiegsseite kann der User regional nach seiner Wunschwohnung oder dem Traumhaus suchen. Weitere Kriterien, wie beispielsweise die Anzahl Zimmer, eine Quartierengrenzung oder Informationen zu Kauf- respektive Mietpreis werden in einem nächsten Schritt angegeben. Eine Suche innerhalb von Stadtkreisen ist vorerst nur in Zürich möglich.

Dank den dynamischen Suchfiltern gelangt der Immobilieninteressierte schnell, einfach und gezielt zum neuen Zuhause. Unmittelbar nach der ersten Eingabe erscheinen die für eine verfeinerte Recherche nötigen Resultate auf der Ergebnisliste. Das lästige Durchklicken bis die effektiven Ergebnisse erscheinen, entfällt. Auf keiner andern Plattform in der Schweiz werden die Suchkriterien so unmittelbar angewendet wie bei ImmoScout24. Diese dynamische Suche erlaubt denn auch ein blitzschnelles Filtern der täglich über 67 000 aufgeschalteten Objekte.

Die neue Plattform bietet den Immobiliensuchenden nun auch die Möglichkeit, in mehreren Orten gleichzeitig nach einer Liegenschaft oder Wohnung

Ausschau zu halten. Auf diese Weise kann mit einer Suchanfrage beispielsweise sowohl in Luzern als auch in Oberhasli nach einer Drei-Zimmer-Wohnung oder zum Beispiel Gewerberäumen gesucht werden.

NEUE PRODUKTE FÜR DAS IMMOBILIENMARKETING. Die Neugestaltung der Online-Plattform hat ausserdem Raum für mehr Möglichkeiten im Immobilienmarketing geschaffen. Den Anbietern stehen neben der bereits erprobten Palette an Marketinginstrumenten zwei neue zur Verfügung. Mit dem «Platzhirsch» ermöglicht ImmoScout24 den Anbietern eine branchenexklusive Präsenz ohne Streuverlust. Das neu eingeführte Marketinginstrument platziert Onlinewerbung direkt neben die Ergebnisliste bei den vom Anbieter gewünschten politischen Gemeinden, Grossstädten sowie touristische Regionen. «Branded Exposé» ist das zweite neue Instrument für Immobilienmarketing und setzt Onlinewerbung direkt neben die einzelnen Objektanzeigen. Anbieter können auf diese Weise exklusiv neben ihren Inseraten auf Angebote und Dienstleistungen hinweisen.

MEIN IMMO SCOUT24. Eine ausgeschriebene Immobilie kann neu direkt in der Ergebnisliste als Favorit gemerkt werden. Zu der Merkliste hinzugefügte Objekte werden im persönlichen Login-Bereich «Mein ImmoScout24» gespeichert und sind jederzeit wieder abrufbar.

Auch einmal durchgeführte Suchen können im Login-Bereich hinterlegt werden. Die Ergebnisse solcher Suchaufträge – sie lassen sich übrigens neu auch bearbeiten und verlängern – werden per E-Mail umgehend zugestellt.

Der neu geschaffene Login-Bereich beinhaltet neben der Merkliste, Suchaufträgen und Zugangsdaten auch den Punkt «Inserat aufgeben». Im passwortgeschützten «Mein ImmoScout24» können Inserate zu jeder Tages- und Nachtzeit erfasst werden.

BENUTZERFREUNDLICH UND STRUKTURIERT: DAS MODERNE DESIGN Der Fokus bei der Neugestaltung des Layouts der Online-Plattform richtete sich nach den Bedürfnissen der Immobiliensuchenden und den Anbietern: Klare Strukturen, übersichtliche Abläufe und grosszügige Darstellung machen dies deutlich.

Die Suchmaske auf der Startseite nutzt die gesamte Breite des Bildschirms aus. Das Design ist bewusst schlicht und auf die Kernfunktion reduziert gehalten, um Immobiliensuchende ohne Umschweife zu den inserierten Häusern, Wohnungen und Gewerberäumen zu führen. Die Ergebnisliste selbst ist ebenfalls breiter und bietet mehr Platz für das einzelne Inserat, was der Übersichtlichkeit dient. Grösser ausgemessen ist auch das Hauptbild pro Inserat. Es wird so zu

einem eigentlichen Blickfang.

► WEITERE INFORMATIONEN

ImmoScout24
Scout24 Schweiz AG
Industriestrasse 44
3175 Flamatt
Tel. +41 31 744 21 11
Fax. +41 31 744 21 22
info@immoscout24.ch
www.immoscout24.ch



ÜBER IMMO SCOUT24

Der bereits 1998 gegründete Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeimmobilien mit Sitz in Flamatt (FR) gehört zur Scout24-Gruppe. ImmoScout24 verzeichnet monatlich über 4,5 Millionen Besuche (Visits), bereits 40 % davon erfolgen über mobile Endgeräte. Registriert werden rund 1,5 Millionen Unique Clients – die Anzahl Computer (Browser, Clients), von welchen aus auf Webseiten wie ImmoScout24 zugegriffen wird. 80 Prozent der Online-Suchenden im Immobilienbereich besuchen die Plattform ImmoScout24, auf welcher täglich über 67'000 Objekte aufgeschaltet sind. Diese Zahlen unterstreichen die Bedeutung der Plattform und machen sie damit zur ersten Adresse. Quellen: NET-Metrix, Google Analytics, ImmoScout24

A-I

▷ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

▷ 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
 Baumimmissionsüberwachung
 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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2,
 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 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 Rohrrinnen-
 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

LT

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
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

▷ IMMOBILIENMARKT

aclado®
 business locations

**aclado.ch: Ihre spezialisierte
 Plattform für die Vermarktung von
 Geschäftsimmobilien**

aclado AG
 Turmstrasse 28
 6312 Steinhausen
 Tel. 041 740 40 62
 info@aclado.ch
 www.aclado.ch

home.ch
 Der Schweizer Immobilienmarkt.

**Ihr Partner für Immobilieninsertionen
 in der Schweiz**

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

X homegate.ch
 Das Immobilienportal

**Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch**

homegate.ch
 Werdstrasse 21
 8004 Zürich
 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-R

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
– conjectFM

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
Braucherstrasse 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@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohriinnen-
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



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

PARKMOBILIAR



Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel +41 44 222 22 66
Fax. +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

S-Z

RENOVATIONSFENSTER



Innovative Fenster- und Haustürsysteme aus Holz-Aluminium, Fassaden und trendige Badmöbel

4B
an der Ron 7
6281 Hochdorf

Firstline 0848 800 404
www.4-b.ch
info@4-b.ch

Ausstellungen in Adliswil,
Baden-Dättwil, Bern, Chur, Crissier,
Dietlikon, Hochdorf und Pratteln

ROHRSANIERUNG



PROMOTEC SERVICE GMBH

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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch

SPIELPLATZGERÄTE



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG

Kantonsstrasse
6212 St. Erhard / Sursee
Tel. 041 925 14 00
Fax 041 925 14 10
info@buerliag.com
www.buerliag.com



HINNEN Spielplatzgeräte AG

Spielgeräte & Parkmobiliar
Industriest. 9, P. 7/5
6055 Alpnach Dorf

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

GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.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



- **Wasserschadenssanierungen**
- **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
Multenz	061 461 16 00

TROCKKAG 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
baar@klafs.ch
www.klafs.ch

KÜNG AG Saunabau

Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
T +41 (0)44 780 67 55
F +41 (0)44 780 13 79
info@kuengsauna.ch
kuengsauna.ch



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

Ressort Verlag: Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

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

SCHIEDSGERICHT DER 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-graubunden@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: Judith Monticelli-Stampfli, 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

10.01.14 Zürich
20.05.14 Zürich
27.08.14 Zürich
13.-15.11.14 Klausur

SVIT-Plenum

15./16.06.15

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

05.12.13 SVIT Niggi-Näggi
13.01.14 Neujahrsapéro, Kino Pathé Küchlin, Basel
13.05.14 Generalversammlung, Hotel Les Trois Rois, Basel
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

Bern

-

Graubünden

06.01.14 Neujahrsapéro

Ostschweiz

06.01.14 Neujahrsapéro

Romandie

-

Solothurn

27.03.14 Frühstücks-Generalversammlung 2014
03.06.14 Fachvortrag mit Lunch
11.09.14 SVIT Day 2014
20.11.14 Bänzenjass mit Fondue

Ticino

-

Zentralschweiz

20.11.13 Bildungsforum
10.01.14 Neujahrsapéro
16.05.14 Generalversammlung

Zürich

22.11.13 Jahresschluss
06.02.14 Stehlunch
06.03.14 Stehlunch
21.-23.03. SVIT Immobilien-Messe, Kongresshaus Zürich

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
18.09.14 Valuation Congress 2014, Thun

Schweizerische Maklerkammer SMK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden

SVIT FM Schweiz

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAF0 Baden
03.04.14 Zertifizierter Objektmanager – Kompetenz-Check und Zertifizierung
22.05.14 Facility Management Day 2014, Gut Bocken, Horgen

Fachkammer STWE SVIT

-



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 Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

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

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

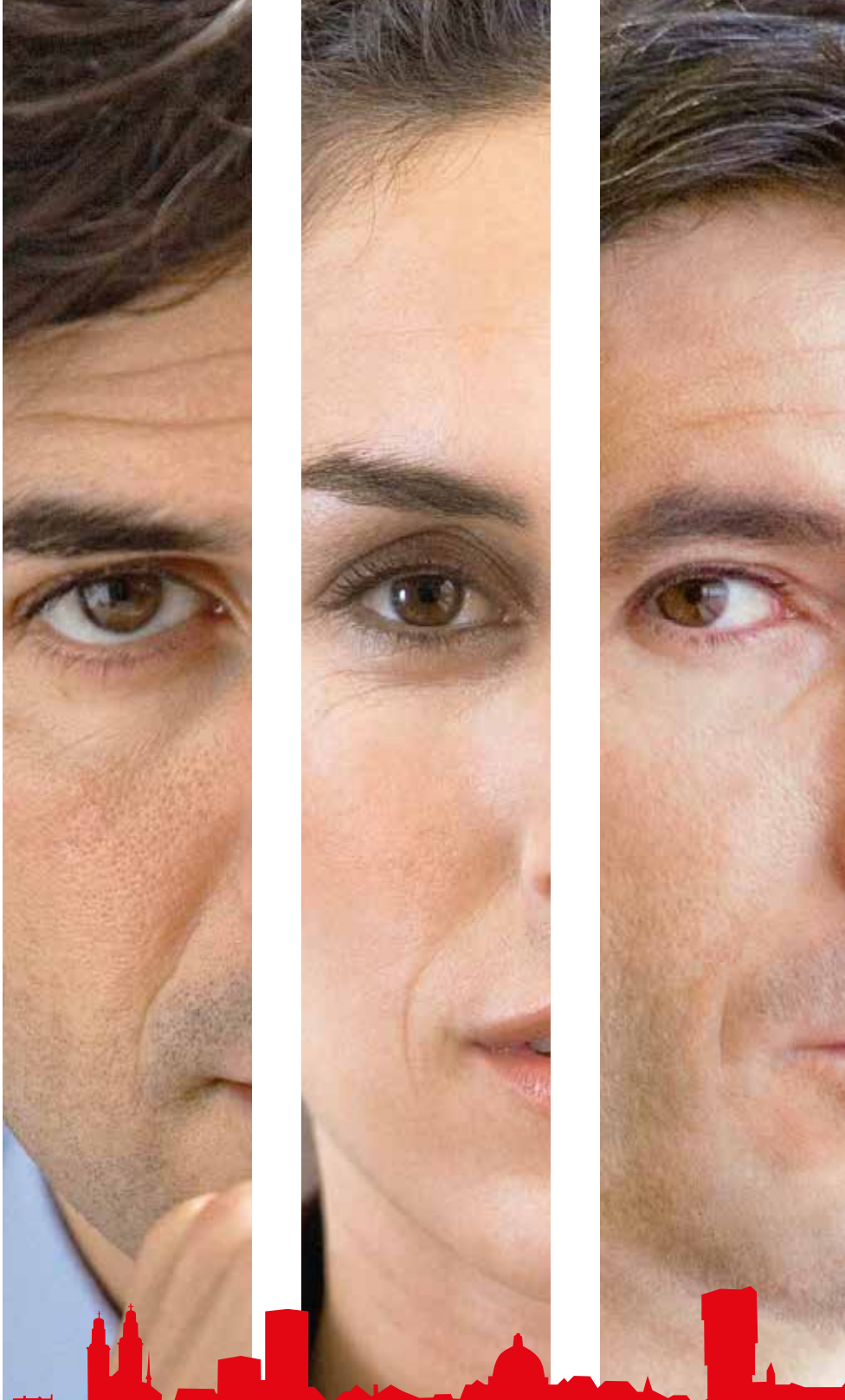
SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

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

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



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



Livit
Real Estate Management

Livit – auf Ihrer Augenhöhe.

Kunden-Erfolgsgeschichten.

Lesen Sie mehr dazu auf www.livit.ch.

- 9 Niederlassungen.
- 50 Jahre Erfahrung.
- 400 Mitarbeitende.
- 130 000 Mietverträge.
- 900 000 m² Gewerbefläche.
- CHF 50 Mio. Handelsvolumen.
- CHF 24 Mia. Anlagevolumen.

Gut Ding wird Weile haben.

Renovationen mit Swisspearl-Produkten der Eternit (Schweiz) AG.
Schön, flexibel, effizient, ökologisch. 60 Jahre lang.

Erfahren Sie mehr auf reno.eternit.ch



**SWISS
pearl**®
by **Eternit**®