

# immobilia

## LOGISTIK

SEITE 04



<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Bund schießt mit der Raumplanungsverordnung übers Ziel.....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Maklerkammer prüft Multi Listing Service.....	26
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Smart Home an der Türschwelle.....	38

## FIASKO DROHT



**URS GRIBI**  
«Statt die Gesetzesflut abzubauen, werden immer neue, oft noch einschneidendere Auflagen erlassen.»

● Im Kanton Zürich sollen die Gemeinden bei Auf- oder Einzonungen einen Mindestanteil festlegen können, der für preisgünstige Wohnungen reserviert bleibt. Dem hat kürzlich das kantonale Parlament zugestimmt. Bürgerliche Parteien haben dagegen das Referendum angekündigt. Zu Recht, meine ich. Sonderzonen sind ein weiterer Schritt in die falsche Richtung.

Es gibt inzwischen kaum einen anderen Wirtschaftsbereich, der im selben Umfang wie der Wohnsektor reguliert und von Vorschriften bedrängt wird. Statt die Gesetzesflut abzubauen, werden immer neue, oft noch schärfere Auflagen erlassen. Wie in diesem Fall, bedeuten sie oft einen tiefen Einschnitt in die Eigentumsfreiheit. Und behindern letztlich den privaten Wohnungsbau. Für Investoren stellt es keinen Anreiz dar, Geld in einem Markt zu platzieren, in dem die Rechtssicherheit gefährdet ist – wurde doch ursprünglich verlangt, einen Mindestanteil für preisgünstige Wohnungen sogar in bestehenden Wohnzonen festzulegen.

Sonderzonen sind auch deshalb keine Lösung, weil es gleichzeitig versäumt wird, die Baukapazität mindestens massvoll zu erhöhen und den Gemeinden dadurch Raum zu geben, sich weiterzuentwickeln. Doch das Gegenteil ist der Fall, etwa in Zürich, wo mit der neuen Bau- und Zonenordnung die Gesamtkapazität sogar reduziert würde. Auch die neue Raumplanungsverordnung des Bundes sieht eine Verknappung der Bauzonen vor (siehe Artikel im Heftinnern).

Die Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft benötigt ein regulatorisches Umfeld, das auf dem Wohnungsmarkt Anreize schafft, die Herausforderungen der Zukunft zu bewältigen. Kurzfristig gedachte Massnahmen helfen nicht weiter – sie enden vielmehr im Fiasko.

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](http://www.weishaupt-ag.ch)

Sie finden uns auf der Swissbau Basel in Halle 1.2, Stand A84

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



**Titelbild:**  
Prof. Dr. Erik Hofmann, Universität  
St. Gallen (Foto: Ivo Cathomen)

## FOKUS

### 04 LOGISTIK UND IHRE IMMOBILIEN

Erik Hofmann vom Lehrstuhl für Logistikmanagement an der Universität St. Gallen (LOG-HSG) über die sich verändernde Logistikwelt und ihre Auswirkungen auf den Logistikimmobilienmarkt.

## IMMOBILIENPOLITIK

### 10 BUND SCHIESST ÜBERS ZIEL HINAUS

Die neue Raumplanungsordnung muss aus Sicht des SVIT Schweiz massiv entschlackt werden. Sonst wird Wohnen teurer.

### 11 KURZMELDUNGEN

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 14 WOHNUNGSPRODUKTION OHNE ENDE

Der Wohnungsbau floriert. Dies hat am Markt für Wohnraum zu einer gewissen Entspannung geführt.

### 15 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 23 VON DER KUNST, MENSCHEN ZU BEEINFLUSSEN

Lars Grosenik macht sich Gedanken zur Sozialen Bewährtheit.

### 24 VOR EINER ÄRA DER STABILITÄT

Kein weiterer Preisanstieg, dafür Stabilität auf hohem Niveau – dies ist die Kernerkenntnis des von CSL Immobilien publizierten Wohnmarktberichts 2014 für den Raum Zürich.

### 26 EINKAUFSTURBO AUF DEM TESTSTAND

Die Schweizerische Maklerkammer SVIT/SMK prüft die Einführung eines Instrumentes zur Unterstützung von Gemeinschaftsgeschäften.

## IMMOBILIENRECHT

### 28 UNGESETZLICHE PRAXIS

Die Mängelrechtabtretung ist eine verbreitete Praxis. Sie ist nicht nur unfair, sondern im Licht eines unlauteren Wettbewerbs problematisch.

### 30 PROZESSBEFUGNIS DES VERWALTERS

Das Bundesgericht hat einen Entscheid zur Erteilung der Ermächtigung von Verwaltern einer Stockwerkeigentümergeinschaft gefällt.

## MANAGEMENT

### 33 AUF GESCHÄFTSFLÄCHEN SPEZIALISIERT

Aclado bietet seit rund einem Jahr eine Online-Plattform an, die auf Geschäftsimmobilien spezialisiert ist. Ein echtes Bedürfnis?

### 36 ELEKTRONISCHE EIN- UND AUSZUGSMELDUNG

Mit der Einführung eines einheitlichen Datenstandards kann ein Mieterwechsel der Einwohnerkontrolle elektronisch gemeldet werden.

## BAU & HAUS

### 38 HOME – SMART HOME!

Smartphones sind auf dem Vormarsch. Wann halten diese modernen Technologien auch in unseren Häusern Einzug?

### 40 YOUR+ – EINE NEUE ART ZU TEILEN

Ein Haus, das neben privaten auch öffentliche Zonen hat, ist der Beitrag von Studierenden der Hochschule Luzern an einem internationalen Architekturwettbewerb.

## IMMOBILIENBERUF

### 42 GENERALIST, KATALYSATOR UND LEADER

Mitte Mai 2014 beginnt der Lehrgang Immobilienentwicklung der Swiss Real Estate School.

### 44 QUO VADIS IMMOBILIENWELT?

Das Real Estate Symposium 2014 vom 11. März wartet wiederum mit einem spannenden Programm auf.

### 45 QUALITÄTSGEPRÜFTE BAUHERRENBERATER

Um die Qualität der Bauherrenberater hoch zu halten, hat die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater strenge Aufnahmebedingungen und prüft diese periodisch.

### 46 IFRS 13 – HÖCHSTER UND BESTMÖGLICHER WERT

Zürcher und Zentralschweizer Schätzungsexperten der SEK/SVIT widmeten ein Erfahrungsaustausch-Treffen den neuen Rechnungslegungsvorschriften.

### 47 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## VERBAND

### 54 STARKER AUFTRITT DER KAMMER

Der 2. Herbstanlass der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT übertraf die Erwartungen der Organisatoren.

## MARKTPLATZ

### 50 STELLENINSERATE

### 56 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

### 70 BEZUGSQUELLEN REGISTER

### 73 ADRESSEN & TERMINE

### 74 ZUGUTERLETZT

### 74 IMPRESSUM

## • ZITIERT



Es wäre beruhigend, wenn das Wachstum des Hypothekarvolumens dasjenige des nominellen Sozialproduktes nicht mehr übersteigen würde.»

### SERGE GAILLARD

Direktor der Eidgenössischen Finanzverwaltung.

# «LOGISTIK IST KEIN SELBSTZWECK»

Der Logistiksektor erfüllt eine zentrale Funktion für die Gesamtwirtschaft. Logistikimmobilien in der Schweiz haben dagegen nur ein Schattendasein unter den Immobilienanlagen. ImmoBilia hat sich mit Prof. Dr. Erik Hofmann vom Lehrstuhl für Logistikmanagement an der Universität St. Gallen (LOG-HSG) über die sich verändernde Logistikwelt und ihre Auswirkungen auf den «Lagerimmobilien-Markt» unterhalten.





IVO CATHOMEN\* ●

**– Wer auf der Strasse unterwegs ist, bekommt Logistik vor allem als lange Lastwagenkolonne zu spüren. Welche Rolle spielt die Logistikwirtschaft in der arbeitsteiligen Wirtschaft?**

– Logistik hat für die wirtschaftliche Entwicklung eine entscheidende Bedeutung. Die Logistik ist der Motor für Globalisierung sowie Treiber der Arbeitsteilung und Spezialisierung von Unternehmen. Ohne schlagkräftige Logistik könnte sich ein rohstoffarmes Land wie die Schweiz nicht effizient versorgen, die Verfügbarkeit von Waren überall und jederzeit sicherstellen oder hochwertige Produkte ins Ausland exportieren. Als Bürger spürt man Logistik vermeintlich nur dann, wenn sie nicht funktioniert. Wenn man beispielsweise vor einem leeren Regal im Supermarkt oder im überlastungsbedingten Stau steht.

**– Ist in der Logistik wie überall in der Wirtschaft eine Spezialisierung festzustellen?**

– Unbedingt! Einerseits findet innerhalb der Logistikwirtschaft eine zunehmende Differenzierung in einer wachsenden Servicepalette statt. So sind zunehmende Branchenangebote, z. B. für Frischwaren, Pharmazeutika oder neuerdings für E-Commerce, zu beobachten. Andererseits stellen wir ein zunehmendes Outsourcing von der verladenden Wirtschaft, also den produzierenden Unternehmen und der Handelswirtschaft, an Logistikunternehmen, namentlich Transporteure und Speditionen, fest. In der Schweiz gehen wir von einer Outsourcing-Quote von knapp über 50% aus. Also mehr als die Hälfte aller Logistikaktivitäten sind von der verladenden Wirtschaft an spezialisierte Logistiker ausgelagert. Im internationalen Vergleich betreiben aber noch viele einheimische Industrie- und Handelsunternehmen ihre Logistik selber.

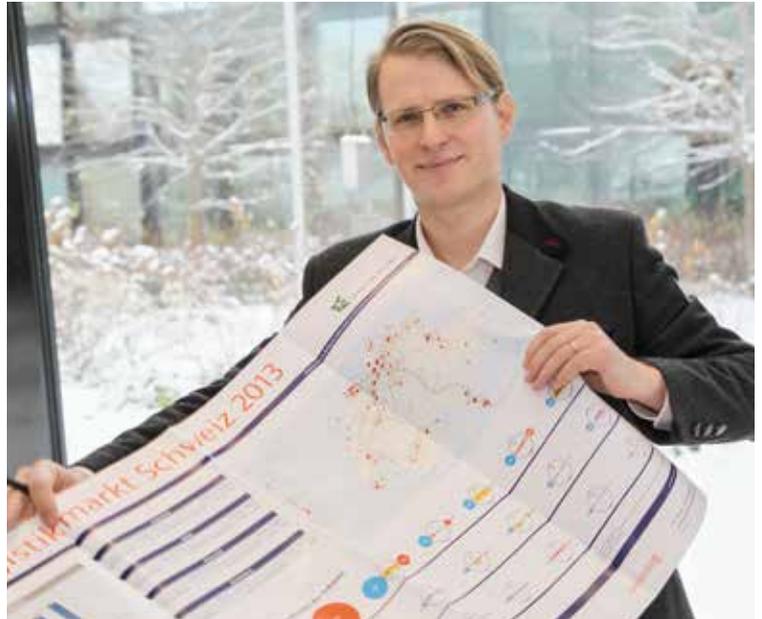
**– Heisst dies, dass der Outsourcing-Trend in der Schweiz noch weitergeht?**

– Ja, es gibt noch Outsourcing-Potenzial. Der Trend geht dahin, gebündelte Leistungen im Rahmen der sogenannten Kontraktlogistik fremdzuvergeben. Die Auslagerungstendenzen nehmen allerdings spürbar ab. Eine natürliche Outsourcing-Grenze dürfte, je nach Branche, zwischen 60 und 70% liegen.



• **BIOGRAPHIE**  
**ERIK HOFMANN**

Privatdozent Dr. Erik Hofmann ist Vize-Direktor des Lehrstuhls für Logistikmanagement (LOG-HSG) sowie Assistenzprofessor für Operations Management an der Universität St.Gallen. Er ist Initiant und Co-Autor der Logistikmarktstudie Schweiz. ●



**– Logistiknetzwerke sind weltumspannend. Lange Transportstrecken werden überwunden, die mit einem nicht unerheblichen CO<sub>2</sub>-Ausstoss verbunden sind. Erhalten ökologische Aspekte künftig einen grösseren Einfluss auf die Arbeitsteilung?**

–Die Ökologie ist in der Logistik mittlerweile ein omnipräsentes Thema. Zentrales Schlagwort ist die Nachhaltigkeit, also die Betrachtung einer ökologischen, ökonomischen und auch sozialen Ausgewogenheit. Ökonomische und ökologische Ziele sind in der Logistik interessanterweise zum Teil gleichgerichtet. Ein ökonomischer Transport – mit möglichst hoher Auslastung – ist auch der ökologischste Transport. Das betrifft jeden Verkehrsträger für sich betrachtet. Wenn man die verschiedenen Verkehrsträger allerdings vergleichend anschaut, gibt es ökologischere und weniger ökologische. So stösst die Schiene bezogen auf die transportierte Tonnage um ein vielfaches weniger CO<sub>2</sub> aus als die Strasse. Tatsache ist, dass rund 70% der Tonnage innerhalb der Schweiz auf der Strasse transportiert werden. Die politisch motivierte Verlagerung des Güterverkehrs von der Strasse auf die Schiene ist bislang lediglich im alpenquerenden Transit geglückt. 2012 wurden knapp 63% des Verkehrsaufkommens über die Alpen auf der Schiene transportiert. Betrachtet man hingegen die nationale Ver-

sorgung, lassen die Verlagerungsbestrebungen noch zu wünschen übrig. Hier dominiert mit knapp 80% der transportierten Gütermenge die Strasse.

**– Ist eine Verringerung der Transporte und Strecken kein Thema?**

–Zwar sind die einzelnen Unternehmen immer bestrebt, möglichst kurze Strecken zu fahren. Alles in allem beobachten wir allerdings die umgekehrte Entwicklung. Die Güterverkehrsleistung, sprich das Produkt aus transportierter Tonnage mit der zurückgelegten Strecke, nimmt zu. Dieser Effekt hängt mit einer direkten Kopplung der Verkehrsleistung mit dem Bruttoinlandsprodukt zusammen. Wächst dieses, steigt auch die Verkehrsleistung, und das sogar überproportional. Da eine Entkopplung vom Wirtschaftswachstum mittelfristig nicht absehbar ist, müssen die erforderlichen Infrastrukturen entsprechend angepasst und ausgebaut werden. Sonst droht der Verkehrsinfarkt. Eine Entkopplung von Wirtschafts- und Güterverkehrsleistung wäre allenfalls denkbar durch eine verbesserte Verkehrsproduktivität sowie die Herstellung und den vermehrten Verbrauch von regionalen Produkten. Ohne staatliche Impulse und Anreizsetzungen, beispielsweise in der Preis- oder Raumordnungspolitik, ist diesbezüglich keine Besserung zu erwarten.

**– Gibt es auf politischer Ebene nebst dem verfehlten Verlagerungsziel im**

**Binnenverkehr weitere Schwachstellen?**

–Ja. Den grössten Handlungsbedarf sehen wir im Fehlen einer abgestimmten Vision und Strategie, welche die Interessen sowohl auf Bundes-, Kantons- und Gemeindeebene als auch die des Personen- und Güterverkehrs gemeinsam adressieren. Ein solcher übergreifender Ansatz hätte zum Beispiel einen geringeren Flächenbedarf zur Folge. Hier ist die aktuelle Raumplanung viel zu passiv und nicht weitsichtig genug. Betrachten wir beispielsweise die Gemeinden Härkingen und Egerkingen, wo sich wegen der verkehrsgünstigen Lage an der Nord-Süd- und Ost-West-Achse viele Logistiker nebeneinander niederlassen und so mehr Fläche verbrauchen, anstatt ein gemeinsam nutzbares, auf Synergien ausgerichtetes Güterverkehrszentrum zu errichten.

**– Wenn man die Logistikinfrastruktur betrachtet, dann wurde in jüngster Zeit vieles zentralisiert. Täuscht dieser Eindruck?**

–Es gibt gegenläufige Entwicklungen. So kommt es darauf an, welchem Zweck ein Logistikstandort dient. Wenn man auf nationaler und internationaler Ebene schaut, trifft es zu, dass die Logistikstandorte grösser werden. Auf der Ebene der regionalen Distribution, also der Versorgung der Endkunden über die letzte Meile, beobachten wir eine steigende

Zahl von kleineren Distributionsstandorten. Eine Zentralisierung und damit Reduzierung der Standorte hat den Vorteil niedrigerer Bestände und einer höheren Auslastung der Infrastruktur. Dagegen steigen i.d.R. die Transportkosten. Wo das Optimum liegt, hängt vom einzelnen Unternehmen und der Branche ab. Je nach Sektor ist es nötig, auch regionale und sogar lokale Infrastrukturen bereitzustellen, um die betreffenden Einzugsgebiete und Bedarfsträger Service-konform zu versorgen. Zudem stösst die Infrastruktur der Schweiz regelmässig an ihre Grenzen. Auf den zentralen Ver-

## » Multi-Channel-Distribution ist ein Megatrend im Logistiksektor.«

kehrachsen kommt man in Stosszeiten nur im Schrittempo voran. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an den Lieferservicegrad und -pünktlichkeit.

**– Staus sind aber keine Schweizer Eigenheit. Gibt es gleichwohl weitere spezifische Einschränkungen für den Logistiksektor?**

– In der Schweiz kommt nebst der belasteten Verkehrsinfrastruktur das Nacht- und Sonntagsfahrverbot dazu. Transporte müssen also in einem Zeitfenster stattfinden, in dem die Strassen durch den Individualverkehr ausgelastet sind. Wenn ein Spediteur morgens von St. Gallen nach Bern fahren will, muss er bereits einplanen, wie er verkehrsbedingte Störungen umgehen kann, beispielsweise durch einen zusätzlichen Zeitpuffer, an-

dere Zeitfenster für den Transport oder längerfristig durch den Aufbau redundanter Standorte.

**– Welche Konsequenzen haben veränderte Vermarktungsformen und Kaufgewohnheiten auf die Logistikinfrastruktur?**

– Eines der Schlagworte heisst Multi-Channel-Distribution. Produktions- und Handelsunternehmen unterhalten nicht mehr nur einen einzigen Distributionsweg, sondern parallel mehrere. Die Bildung eines solchen Absatzkanal-Portfolios erfordert unterschiedliche Infrastrukturen – im Transport, aber auch

im Bereich der Standorte, zum Beispiel verschiedene Logistikzentren für das gleiche Versorgungsgebiet, aber für unterschiedliche Absatzkanäle und Kundengruppen. Für die Logistikimmobilien hat dies zur Folge, dass höhere Anforderungen an die Flexibilität gestellt werden. Die Immobilie muss sehr variabel

ausgestaltet sein und in kürzester Zeit an neue Bedürfnisse angepasst werden können. Unterstrichen wird diese Entwicklung durch den stark wachsenden Electronic bzw. Mobile Commerce. Der damit zusammenhängende Online- und Distanzhandel wird die Immobilienlandschaft auch in der Schweiz in Zukunft massgeblich prägen: Die kleinteilige Auftragsabwicklung, die steigende Sortimentsbreite, die erforderliche Nähe zu Ballungszentren, die konzeptionelle Einbindung von Pick-up-Points oder das Retourenmanagement sind nur einige Aspekte.

**– Langlebige Investitionsgüter und eine kurzlebige, dynamische Branche passen oft schlecht zusammen. Wie bringt man beides auf einen Nenner?**

– Die Zeit der undifferenzierten Lagerhallen ist sicher vorbei. Allgemein steigt der Qualitätsanspruch, zum Beispiel hinsichtlich Lagerlayout und -einrichtung, Informations- und Kommunikationstechnologie, ein Mindestmass an Büroflächen, Isolation und Temperaturführung, Sicherheit usw. Ältere Liegenschaften mit wenig Potenzial werden zunehmend durch Neubauten ersetzt. Es lässt sich aber ebenso beobachten, dass ältere Liegenschaften – vielleicht frühere Produktionsflächen an bevorzugten Lagen – umgenutzt werden. Ob eine solche Umnutzung möglich ist, hängt allerdings von verschiedenen Faktoren ab. Klarheit kann nur eine objektspezifische Analyse bringen.

**– Welchen Faktoren sind für Logistikimmobilien massgebend?**

– Drei Faktoren sind ganz zentral: der Standort und damit die verkehrstechnische Anbindung, ausreichend grosse Flächen und schliesslich die Funktionalität mit Blick auf immer spezifischere Anforderungen an das Objekt. Die Vielfalt an unterschiedliche Ansprüche machen diese Objektklasse sehr heterogen.

**– Der Bedarf an Lagerflächen schwankt im Jahresverlauf zum Teil markant.**

**Wie deckt man diesen Flächenbedarf idealerweise?**

– Logistik ist kein Selbstzweck. Der Bedarf an Logistik hängt von der gesamtwirtschaftlichen Leistung und Nachfrage ab. Logistiker und verladende Wirtschaft verfügen häufig nicht nur über ein Logistikobjekt. Sie decken ihren kurzfristigen Bedarf häufig über die Miete zusätzlicher Flächen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, sich über Kooperationen zu behelfen, entweder vertikal mit einem Kunden bzw. Lieferanten oder horizontal mit einem Wettbewerber. Bei der Lebensdauer von eigenen Liegenschaften oder der Laufzeit von Mietverträgen ist

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die  
Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



# SWISSBAU FOCUS: SO HABEN SIE NACHHALTIGES BAUEN UND ERNEUERN NOCH NIE ERLEBT.

swissbau

Basel 21–25|01|2014

Programm und Anmeldung zu den kostenlosen Veranstaltungen: [www.swissbau.ch/focus](http://www.swissbau.ch/focus)

## 21. JANUAR 2014

**10.00–12.15 Uhr**  
**Offizielle Eröffnung**  
**Ersatzneubau: Gibt es Alternativen?**  
Verschiedene hochkarätige Referenten aus Politik, Wirtschaft und Architektur gehen an der Eröffnungsveranstaltung der Frage nach, welche Gebäude mit welchem kulturellen Wert schützenswert sind und welche nicht.

**12.45–13.45 Uhr**  
**Aus- und Weiterbildungsangebote für den Ingenieur der Zukunft?**

Die Schweizer Informationsplattform für Bauprodukte, Architekturobjekte und Expertenprofile

**13.30–15.00 Uhr**  
**Energieberateratagung 2014**  
Energieberatung im Kontext der Energiestrategie 2050

**14.15–15.15 Uhr**  
**Gestaltungsfreiheit dank Gebäudeautomation**

**Future Building** – ein ganzheitlicher Zugang für Planung und Umsetzung der Gebäudetechnik

**Nachhaltiges Bauen, die nächste Dimension**

**16.00–17.00 Uhr**  
**Bildung für die Bauwirtschaft – Wer baut die Schweiz von morgen?**  
Was sind die Gründe für den Mangel von qualifizierten Arbeitskräften? Wie kann die Anerkennung für Baufachberufe weiter gesteigert werden? Entsprechen die heutigen Berufsbilder noch den realen Bedürfnissen der Branche? Welches sind die Rollen der Berufsbildung und der Hochschulbildung in Zukunft?



**17.30–18.30 Uhr**  
**Preisverleihung**  
**Umweltpreis der Schweiz**

**18.00–20.00 Uhr**  
**Energieapéro: Pilotregion Basel 2.0 – elf Projekte für die 2000-Watt-Gesellschaft**

## 22. JANUAR 2014

**10.00–11.30 Uhr**  
**Future Forum**  
**Future Architects**  
Die Architekten und Städtebauer Andrea Deplazes, Vittorio Magnago Lampugnani und Winy Maas äussern sich auf Einladung des BSA und der ETH Zürich zum Berufsbild der Architekten.

**11.15–12.15 Uhr**  
**Handwerkerapéro beider Basel zur energetischen Gebäudesanierung**

**Das neue Wärmepumpen-System-Modul: einfacher, sicherer, effizienter**

**12.00–13.30 Uhr**  
**Weiterbauen am Gebäudebestand**

**12.30–14.00 Uhr**  
**Nachhaltiges Bauwerk Schweiz – von Einzelobjekten über den Infrastrukturbau bis hin zur Quartierentwicklung**

**12.45–13.45 Uhr**  
**Nachhaltige Konzepte für die Nutzung solarer Energie in der Gebäudehülle**

**Bauen in der Schweiz – aktuelle Bauinformationen nach Mass**

**14.15–15.15 Uhr**  
**Bauherrenforum Metall- und Stahlbau**

**Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft**

**16.00–17.00 Uhr**  
**Immobilien im Lebenszyklus – gut geplant, falsch genutzt?**

Wie gross ist das Potenzial zur Betriebsoptimierung im Gebäudepark Schweiz? Oder sind heutige Gebäude an den Bedürfnissen der Nutzer vorbeigeplant? Wie sollen Gesetze und Gebäudelabels dem grossen Nutzereinfluss Rechnung tragen?



**18.00–20.00 Uhr**  
**Filmvorführung: «De Drager»**

## 23. JANUAR 2014

**09.30–11.00 Uhr**  
**Gebäudetechnik: Turbo der Energiewende**

**11.15–12.15 Uhr**  
**Karriere im Metall- und Fassadenbau**

**Energiestrategie 2050 – Wie werden Kompetenzen zielorientiert eingesetzt?**

**11.15–12.45 Uhr**  
**Road to 2050: Gebäudeautomation auf Hochtouren**

**11.45–13.15 Uhr**  
**Das Gebäude im System – Arealvernetzung als Beitrag zur Energiestrategie 2050**

**12.45–13.45 Uhr**  
**Einsparpotenzial beim Bauen, Umbauen und Sanieren mit dem Energiesparrechner berechnen – Baufördergelder im Überblick**

**Die Fassade der Zukunft ist hinterlüftet!**

**13.00–18.00 Uhr**  
**Entwurfskritik Solar Decathlon der Hochschule Luzern – Technik & Architektur**

**13.30–15.00 Uhr**  
**Energie aus dem Erdreich für die Wärmeversorgung der Zukunft**

**14.15–15.15 Uhr**  
**Die HLK-Branche verändert sich – bleiben Sie vorne dabei**

**Wohnen im Smart Home – Intelligenz im und am Gebäude**

**16.00–17.00 Uhr**  
**Energiestrategie 2050 – Schlüsselbranche Bau?**  
Mit welchen Massnahmen wird der Bau effektiv zur Schlüsselbranche der Energiewende? Wie lässt sich das Energieeffizienzpotenzial rasch erschliessen? Und welche Rolle kann das Gebäude in Zukunft als Energieproduzent spielen?



## 24. JANUAR 2014

**09.15–10.45 Uhr**  
**Suffizienz – wie bitte? Was es wirklich braucht**

**Erfahrungsaustausch Energiecoaches**  
**Gesamtsanierung beider Basel**

**09.30–11.00 Uhr**  
**Dichte gestalten – Selbstverantwortung der Projektentwickler, oder Lenkung durch behördliche Vorgaben?**

**11.15–12.15 Uhr**  
**Das neue Wärmepumpen-System-Modul: einfacher, sicherer, effizienter**

**Die Schweizer Informationsplattform für Bauprodukte, Architekturobjekte und Expertenprofile**

**250L: Schweizer Industrie ermöglicht Revolution der Wärme- und Stromversorgung**

**11.15–12.45 Uhr**  
**Smart Density – dichter und schlanker bauen mit Holz**

**11.45–13.15 Uhr**  
**Internationale Ingenieurskunst im Metallbau**

**12.45–13.45 Uhr**  
**Dichte gestalten – Beispiele des Zusammenspiels von Projektentwicklern und öffentlicher Hand**

**13.30–15.00 Uhr**  
**Konvergenz der Energienetze im Grossen und im Kleinen – Basis für eine erfolgreiche Energiewende**

**14.15–15.15 Uhr**  
**Road to 2050: das Potenzial der Gebäudeautomation nutzen**

**Typologie und Planung im Umfeld der Verdichtung im Bauwesen**

**16.00–17.00 Uhr**  
**Verdichtung – lebenswert und rentabel?**

Wie sieht eine qualitative hochwertige Verdichtung aus? Welche Massnahmen funktionieren in der Stadt und in den Agglomerationen? Und wie wird Verdichtung auch ökonomisch attraktiv?



## 25. JANUAR 2014

**09.15–10.45 Uhr**  
**Intelligentes Wohnen: energieeffizient und so schön wie Autofahren?**

**11.00–13.00 Uhr**  
**Architekturvorträge**  
**Arch-Tec: Entwurf und Baurealität**  
Die international renommierten Architekten Richard Horden, Bijoy Jain und Bjarke Ingels präsentieren und diskutieren unter dem Motto High-Tec, Low-Tec und Socio-Tec Aspekte im Spannungsfeld zwischen Architektur, Lehre und Wirtschaft. Ergänzt wird die Veranstaltung durch die Ausstellung Arch-Tec-Lab – das Neubauprojekt für das Institut für Technologie und Architektur ITA.

**14.00–15.30 Uhr**  
**Geothermie – Beitrag der Erdwärme zur Schweizer Energiewende**

**14.15–15.15 Uhr**  
**Oberfläche, Licht, LED – Einfluss der Beleuchtung auf die räumliche Wirkung**

**Einsparpotenzial beim Bauen, Umbauen und Sanieren mit dem Energiesparrechner berechnen – Baufördergelder im Überblick**

Details und Anmeldung



blog

aktuell, kontrovers,  
informativ:  
[swissbau.ch/blog](http://swissbau.ch/blog)

Leading Partner



**sia**  
schweizerischer ingenieur- und architektenverein  
société suisse des ingénieurs et des architectes  
società svizzera degli ingegneri e degli architetti  
swiss society of engineers and architects

Lounge Partner



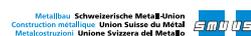
Assoziation der Energie- und Umweltexperten  
HOCHSCHULE  
LUZERN  
Technik & Architektur



Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt des Kantons Basel-Stadt  
Amt für Umwelt und Energie



Bau- und Umweltschutzdirektion  
Kanton Basel-Landschaft  
Amt für Umweltschutz und Energie



besonders auf die Fristenkongruenz zu achten. Die Mietverträge müssen auf das Geschäft abgestimmt sein, das in dem betreffenden Logistikobjekt abgewickelt wird. Wenn sich das Geschäft verlagert, darf das Objekt nicht zum Klotz am Bein werden. Zudem ist bei neuen Objekten vor allem auf eine Drittverwendbarkeit zu achten. So erhöht sich die Marktfähigkeit und die erforderliche Flexibilität ist sicherzustellen.

» Das Raumplanungsgesetz erschwert die Expansionsmöglichkeiten der Logistikbranche zusätzlich.«

– Die Frage «Miete oder Eigentum» ist im Zusammenhang mit Logistikimmobilien ein Dauerbrenner. Ist ein Trend festzustellen?

– Hier gilt es, das Best-Owner-Prinzip zu beachten. Pauschal kann das nicht beantwortet werden. Die Auslegung hängt unter anderem von der Finanz- und Managementsituation sowie der Eigentümerstruktur des Unternehmens ab. In Betracht zu ziehen sind auch Alternativen wie Leasing oder «Sale and Lease back».

– Steigt das Bewusstsein der Akteure auf dem Logistikmarkt hinsichtlich dieser strategischen Varianten?

– Hier gibt es noch Handlungsbedarf. Ein Indiz dafür ist, dass in der Schweiz ein spezifischer Immobilienmarkt für Logistikimmobilien praktisch nicht existent ist. Ganz im Gegenteil beispielsweise zu Deutschland, wo es unter anderem spezifische Investmentfonds für Logistikliegenschaften gibt. Grössere und international agierende Unternehmen sind bezüglich der Best-Owner-Frage viel stärker sensibilisiert als kleine und inhabergeführte Player.

– Heisst das, dass Sie vergleichsweise wenige Transaktionen von Logistikliegenschaften am Schweizer Immobilienmarkt beobachten?

– Im Vergleich zu ausländischen Märkten ist das Transaktionsvolumen eher be-

scheiden. Das hat nicht nur mit der Grösse der Schweiz zu tun, sondern ebenso mit dem Verständnis und der Rolle der Logistikimmobilien in den Wertschöpfungsketten der Marktakteure.

– Spüren Sie ein Interesse von Investoren aus der Schweiz oder aus dem Ausland an Logistikimmobilien?

– Investoren haben ein grosses Interesse an der Schweiz mit ihrer zentralen Lage in Europa, der starken Exportwirtschaft und der sehr stabilen Binnenkonjunktur. Angebotsseitig ist aber faktisch nicht von einem Markt für diese Spezialimmobilien zu sprechen. Wenn überhaupt, so haben zur Verfügung stehende Objekte oft nicht die erforderliche Grös-

se oder verkehrstechnische Anbindung. Und schliesslich steht nicht ausreichender Raum für Neubauten zur Verfügung. Die Gemeinden nutzen ihre Flächen lieber für Wohnliegenschaften als für Logistikanlagen. Hier gibt es gar eine gewisse Konkurrenzsituation zwischen den angestrebten Nutzungen. So ist zu beobachten, dass Einzonungen für Gewerbe und Industrie längst nicht so reibungslos voranschreiten wie im Wohnbereich. Gerade Volksabstimmungen wie jene über das Raumplanungsgesetz verschärfen die bereits prekäre Situation, zumal der Flächenverbrauch von Logistikimmobilien relativ hoch ist: 5000 m<sup>2</sup> für lokale Logistikzentren bis hin zu 20 000 und 25 000 m<sup>2</sup> für nationale und internationale Zentren mit der entsprechenden Verkehrsanbindung sind marktübliche Mindestanforderungen von Investoren.

– Welche weiteren Anforderungen werden an Logistikanlagen gestellt?

– Neben der erwähnten Drittverwendbarkeit und der Flächen sind es insbesondere die Traglast der Böden, die Anbindung, eventuell sogar ein eigener Bahnanschluss sowie ausreichend Büroflächen – etwa 8 bis 10% –, eine ausreichende Anzahl Tore, Abstände zwischen den Stützen – mindestens 12 Meter –, viel Aussenflächen für Parkierung und zum Rangieren der Camions, ausreichende Expansionsmöglichkeiten.

– Die Renditen von Immobilienanlagen stehen unter Druck. Stellen Sie dies auch im Bereich Logistik- und Industrieimmobilien fest?

– Das hängt von der Eigentümerstruktur und der Lage ab. Insgesamt sind Wert und Mieteinnahmen bei Liegenschaften an ausgezeichneten Lagen nahe an Flughäfen, Verkehrsknotenpunkten oder dem Basler Rheinhafen steigend. Im ländlichen Raum, wo sich unter Umständen die Industrie zurückentwickelt, sind dagegen die Preise unter Druck und die Leerstände höher. Das sind aber eher punktuelle Phänomene.



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

LOGISTIKMARKT 2014



Die Studie ist das Nachschlagewerk für die Schweizer Logistikbranche. Mit der Publikation wird der nationale Logistikmarkt transparent und offen dargestellt. Die Logistikmarktstudie wird jährlich aufdatiert, überarbeitet, ergänzt und aktualisiert. Das Nachschlagewerk liefert wertvolle Informationen über den Gesamtmarkt, die einzelnen Segmente, Standorte, Potenziale und Trends im Logistikmarkt Schweiz. Die 7. Ausgabe der Studie, ca. 256 Seiten, erscheint im Januar 2014.

Bestellungen unter: [www.logistikmarkt.ch/de/logistikmarktstudie/katalogbestellung](http://www.logistikmarkt.ch/de/logistikmarktstudie/katalogbestellung)

Aufruf «Call for Participation»: Werden Sie Träger der Logistikmarktstudie und erarbeiten Sie gemeinsam mit LOG-HSG Ihre relevanten Themenstellung und Datengrundlagen rund um Industrie- und Logistikimmobilien. Kontakt: [erik.hofmann@unisg.ch](mailto:erik.hofmann@unisg.ch).

# Bund schießt übers Ziel hinaus

Die neue Raumplanungsverordnung muss aus Sicht des SVIT Schweiz massiv entschlackt werden. Setzt sich die geplante Verknappung der Bauzonen durch, wird Wohnen ansonsten teurer werden.

SIMON HUBACHER\*

**VERNEHMLASSUNG.** Im Juni 2012 sagte das Stimmvolk Ja zur Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG). Ein Kernpunkt der Vorlage: Bauzonen haben dem voraussichtlichen Bedarf für 15 Jahre zu entsprechen. Wo sie viel grösser sind, müssen sie verkleinert und somit rückgezogen werden. Wo absehbar ist, dass die Bevölkerung wächst und sich neue Unternehmen ansiedeln, können neue Bauzonen geschaffen werden. Der SVIT Schweiz hatte die Vorlage gemeinsam mit anderen Wirtschaftsverbänden – vergeblich – bekämpft. Nun schickt der Bundesrat die entsprechende Verordnung in die Vernehmlassung, an der sich der SVIT Schweiz mit einer ausführlichen Stellungnahme beteiligt.

**ÜBERFRACHTET.** Der Dachverband der Immobilienwirtschaft ist grundsätzlich der Meinung, dass der Verordnungsentwurf massiv zu entschlacken ist. Laut Bundesverfassung beschränkt sich die Bundeskompetenz im Bereich der Raumplanung auf die Festlegung der Grundsätze. Der SVIT Schweiz regt daher eine zurückhaltende Regelung auf Bundesebene an, die es den Kantonen erlaubt, ihre Kompetenzen wahrzunehmen und den regionalen Gegebenheiten gebührend Rechnung zu tragen. Der Entwurf schränkt den Handlungsspielraum der Kantone in unangebrachter Weise ein.

Bei der Umsetzung der Gesetzesrevision ist ebenfalls die Rechtssicherheit und das Vertrauensprinzip zu würgen. So sollen die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt werden und nur zurückhaltend in bestehende Rechtspositionen eingegriffen werden. «Es bedarf im Interesse der Gesellschaft und der Wirtschaft einer liberaleren Verordnungsgebung, mit der das revidierte Raumplanungsgesetz verhältnismässig umgesetzt werden kann», verlangt der SVIT Schweiz. Der Verordnungsentwurf legt zudem einen zu grossen Wert

auf Rückzonungen. Diese sollten, da sie einen schwerwiegenden Eingriff in das Grundeigentum darstellen, vom Bund sehr zurückhaltend vorgeschrieben werden. Nur, wenn die Ziele des revidierten RPG nicht anders zu erreichen sind, ist darauf zurückzugreifen.

In der Folge übt der SVIT Schweiz auch Kritik an der dazu gehörenden Überarbeitung des «Leitfadens Richtplanung» und der «Technischen Richtlinie Bauzonen», die mit ihrem statistischen Ansatz ebenfalls zu sehr auf die Rückzonung und die Verhinderung weiterer Einzonungen gerichtet ist – und damit die zukunftsorientierte Raumentwicklung der Kantone behindert. Mit der Verknappung der Bauzonen drohen massi-

rungsentwicklung in den Kantonen gestaltet sich jedoch sehr unterschiedlich, weshalb es den Kantonen überlassen werden soll, welche Prognosen sie für realistisch erachten. Denn gerade in Bezug auf die Schaffung neuer Bauzonen sind diese Annahmen elementar wichtig.

Vom SVIT Schweiz kritisiert werden ferner Eingriffe in die kantonale Hoheit bei der Etappierung von Bauzonen und deren Erschliessung sowie bei der verlangten Veröffentlichung von Kennzahlen zur Raumentwicklung. Auch die vorgeschlagene Mitteilungspflicht zeugt gemäss SVIT «von einem unangebrachten Misstrauen gegenüber den Kantonen und setzt das Bundesamt in eine Aufsichtsstellung, die anhand der verfas-

» Der SVIT Schweiz vertritt die Meinung, dass der vorliegende Verordnungsentwurf massiv zu entschlacken ist.«

AUS DER VERNEHMLASSUNGSANTWORT DES VERBANDES

ve Preisaufschläge für Immobilien, was letztlich zu überhöhten Kosten für wirtschaftliches Handeln und Wohnen führt. Einer derartigen Entwicklung ist nach Ansicht des SVIT durch die vorgeschlagenen Korrekturen am Verordnungsentwurf entgegenzuwirken.

**ZU RESTRIKTIV.** Wie rigide der Bund künftig in die kantonalen Kompetenzen eingreifen möchte, zeigt sich beispielsweise bei der Ermittlung des Bauzonenbedarfs. Die neue Verordnung legt fest, dass sich die Kantone bei ihren Annahmen bezüglich Bevölkerungswachstum auf die Szenarien des Bundesamtes für Statistik stützen müssen. Die Bevölke-

rungsentwicklung in den Kantonen gestaltet sich jedoch sehr unterschiedlich, weshalb es den Kantonen überlassen werden soll, welche Prognosen sie für realistisch erachten. Denn gerade in Bezug auf die Schaffung neuer Bauzonen sind diese Annahmen elementar wichtig.

Im «Leitfaden für die kantonale Richtplanung» wird festgehalten, dass die Siedlungsentwicklung nach innen auch über Umbau, bauliche Ergänzung bestehender Gebäude oder Neubebauungen der bestehenden Siedlungsfläche erreicht werden kann. Diese Massnahmen erfordern jedoch eine Lockerung von Bauvorschriften (Abstände, Höchstausnutzungsziffern, Heimatschutz, Denkmalpflege usw.) um derartige Projekte auch umsetzen zu können. Nach Meinung des SVIT Schweiz ist eine Liberalisierung und Deregulierung im Bereich der Bauvorschriften zu fördern, um die Entwicklung nach innen mittels Umbauten und Erweiterungen zu erleichtern. ●

ANZEIGE



\*SIMON HUBACHER

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



Tenero-Contra ist eine der Gemeinden, die aus dem Anhang der Zweitwohnungsverordnung gestrichen wurden.

**SCHWEIZ**

**BUND AKTUALISIERT ZWEITWOHNUNGS-LISTE**

Rund 60 Gemeinden werden aus der Verordnung über Zweitwohnungen gestrichen. Gut 20 Gemeinden haben den Nachweis erbracht, dass ihr Zweitwohnungsanteil unter 20% liegt und sie somit nicht mehr der Verordnung unterliegen. 40 Gemeinden werden aufgrund von Gemeindefusionen von der Zweitwohnungsliste gestrichen. Fünf Gemeinden werden aufgrund von Fusionen neu aufgeführt. Zum zweiten Mal seit Inkrafttreten der Zweitwohnungsverordnung am 1. Januar 2013 passt der Bund die Liste im Anhang der Verordnung an.

Die nächste Anpassung ist im Herbst 2014 vorgesehen. Über neue eingereichte Gesuche der Gemeinden entscheidet das ARE aber laufend.

**DIE LEX KOLLER BEIBEHALTEN**

Der Bundesrat will das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) beibehalten. Er beantragt dem Parlament, auf die Aufhebung dieses Gesetzes zu verzichten. Der Bundesrat erachtet die Lex Koller als das derzeit einzige Instrument, das die Nachfrage auf dem schweizerischen Immobilienmarkt zu dämpfen vermag.

**WINDENERGIE-ANLAGEN MIT GERINGEN AUSWIRKUNGEN**

Die Mehrheit (78%) der Anwohner von Windenergiepärken in der Schweiz befürwortet die Windenergie. Ein vergleichbar grosser Anteil (76%) gibt an, dass die Windkraftanlagen keine oder nur geringfügige Auswirkungen auf das Wohlbefinden hätten. Umgekehrt sind 6% der Anwohner stark belästigt. Das sind die Resultate einer Meinungsumfrage, die Forscherinnen und Forscher der deutschen Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen durchgeführt haben. Die Studie wurde an einer Medienkonferenz des Bundesamtes für Energie vorgestellt.

**SCHNEESPORTZENTRUM GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE**

Die Evaluation der zehn Bewerbungen für ein nationales Schneesportzentrum ist in vollem Gang. In einem nächsten Schritt werden neun Standorte besichtigt, eine Bewerbung ist ausgeschlossen. Das Bewerbungs-

dossier von Les Diablerets sei unvollständig und lasse eine Beurteilung nicht zu. Bei den verbliebenen Bewerbern handelt es sich um Grindelwald, Davos, Lenzerheide, S-chanf, Engelberg, Wildhaus-Alt St. Johann, Andermatt, Crans-Montana und Fiesch.



**ELCOM GIBT GRÜNES LICHT**

Die Eidgenössische Elektrizitätskommission (ElCom) hat eine Kooperationsvereinbarung zwischen der nationalen Netzgesellschaft Swissgrid und der Strombörse EPEX Spot genehmigt. Die Kooperationsvereinbarung legt den Grundstein für eine Einführung eines sogenannten Market Couplings an den Schweizer Grenzen. Beim Market Coupling werden die Energielieferungen und die grenzüberschreitenden

# Laufend Immobilien in urbaner Lage zur langfristigen Anlage gesucht.

Zur Ergänzung unseres eigenen Portfolios sowie für Mandanten unserer Tochtergesellschaft HIG Asset Management AG.

Anlageprofil: [www.hig.ch/gesucht](http://www.hig.ch/gesucht)

**HIG** Immobilien  
Anlage  
Stiftung

Kontakt: HIG Asset Management AG • Löwenstrasse 25 • 8001 Zürich • [info@hig.ch](mailto:info@hig.ch)



Transportkapazitäten nicht mehr separat, sondern zusammen gehandelt, was zu einer effizienteren Nutzung der knappen Kapazitäten an den Grenzen führt.



### ERHÖHUNG DER MINDESTLÖHNE IM HOLZBAUGEWERBE

Die Sozialpartner Holzbau Schweiz, Syna, Unia, Baukader Schweiz und KV Schweiz haben die jährlich stattfindenden Lohnverhandlungen abgeschlossen und für die Schweizerische Holzbaubranche eine Zusatzvereinbarung zum bestehenden Gesamtarbeitsvertrag für das Jahr 2014 verabschiedet. Aufgrund der Stufenanstiege in den ersten 10 Erfahrungsjahren steigen die Löhne im Holzbau um durchschnittlich 1,8 bis 2,8%. Dieses Jahr wurde unter Berücksichtigung der guten Marktsituation im Holzbau als positives Signal für die Mitarbeitenden zudem eine generelle Erhöhung der Mindestlöhne um 0,5% vereinbart. Davon ausgenommen ist der Holzbearbeiter EBA. Weiter profitiert das kaufmännische Personal ohne EFZ von einer zusätzlichen Mindestlohnanpassung, indem die Mindestlöhne den Marktlöhnen angenähert werden.

### MEHR LOHN IM BAUHAUPTGEWERBE

Die Löhne im Bauhauptgewerbe werden 2014 um nominal 0,8% angehoben. Dies entspricht einer Reallohnerhöhung um 0,9%. Dazu kommt eine Erhöhung der Mittagsentschädigung um 7%. Diesem Lohnpaket haben die Delegierten des Schweizerischen Baumeisterverbandes und der Gewerkschaften Unia und Syna zugestimmt. In der Baubranche profitieren die Mitarbeiter seit Jahren von der guten Auftragslage: Die Löhne sind seit 2008 real um mehr als 6% gestiegen.

### ARMEE SPART ZULASTEN IHRER IMMOBILIEN

Das vom Bundesrat gutgeheissene Stationierungskonzept sieht vor, dass die Armee künftig auf einen Drittel der Immobilien verzichten muss. Damit die Eckwerte des Parlamentsbeschlusses vom 29. September 2011 eingehalten werden können, muss gespart werden. Insbesondere die Immobilien fallen aufgrund der jährlich anfallenden grossen Instandhaltungs- und Betriebskosten ins Gewicht. Verzichtet werden muss gemäss heutigem Entwurf des Stationierungskonzeptes auf zahlreiche klassifizierte unterirdische Anlagen in der ganzen Schweiz. Die Schliessung dieser klassifizierten Anlagen wird dem Parlament in einer separaten Botschaft, parallel zur Änderung des Militärgesetzes, vorgelegt. Die Kantone können nun bis Ende Januar 2014 zum aktuellen Entwurf des Stationierungskonzeptes Stellung nehmen.

### ÄNDERUNG ENERGIEGESETZ PER ANFANG JAHR



Der Bundesrat setzt die von der Bundesversammlung im Juni 2013 beschlossene Änderung des Energiegesetzes per 1. Januar 2014 in Kraft. Damit stehen künftig mehr Mittel für die kostendecken-

de Einspeisevergütung (KEV) zur Verfügung. Betreiber von kleinen Photovoltaik-Anlagen erhalten statt der KEV einen einmaligen Investitionsbeitrag (Einmalvergütung), und stromintensive Unternehmen können die Rückerstattung der bezahlten Netzzuschläge beantragen, wenn sie im Gegenzug ihre Energieeffizienz steigern.



### Weiterbildung auf Hochschulniveau

#### Master of Advanced Studies (MAS)

Real Estate Management (Immobilienökonomie)

neu mit zwei Vertiefungsrichtungen: Portfoliomanagement und Valuation

#### Zertifikatslehrgänge (CAS)

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

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

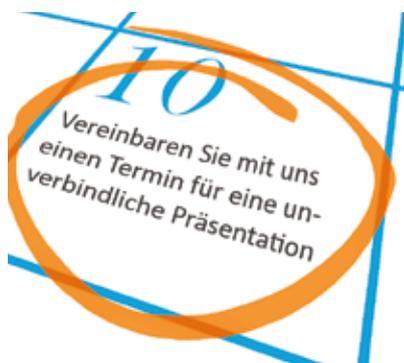


FHO Fachhochschule Ostschweiz [www.fhsg.ch](http://www.fhsg.ch)



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.

# Wohnungsproduktion ohne Ende

Die anhaltend robuste Inlandkonjunktur, welche durch die stetige Zuwanderung, die tiefen Zinsen und die fehlende Inflation getragen wird, beeinflusst die Schweizer Wirtschaftslage positiv. Wie sehen die Aussichten für den Wohnungsmarkt aus?



Die Wohnungsproduktion ist auf hohem Niveau stabil (jessili / photocase.com).

**RED.** ● .....  
**HOHE WOHNUNGSPRODUKTION.** Seit 2009 ist ein konstantes jährliches Bevölkerungswachstum von 1,1% zu verzeichnen. Für 2013 ist ein Bevölkerungsanstieg mindestens in der Grössenordnung der vier Vorjahre zu erwarten. Dementsprechend ist die Produktion von Neubauwohnungen zwischen 2002 und 2011 jährlich von knapp 29 000 auf über 47 000 Einheiten gestiegen. Mit gut 45 000 ist die Zahl der neu erstellten Wohnungen 2012 wieder etwas tiefer ausgefallen, was aber keine Trendwende markiert. 2013 und in den beiden folgenden Jahren darf jeweils eine Produktionsziffer

von teils deutlich oberhalb 45 000 Wohnungen erwartet werden. Diese Erwartung stützt sich auf die gut 77 000 per Ende 1. Quartal 2013 sich in Bau befindlichen Wohnungen und auf die grosse und stark angestiegene Zahl der baubewilligten Wohnungen. Allerdings dürften darunter auch einige sein, die im Nachgang zur Zweitwohnungsinitiative oder zur Abstimmung über die Revision des Raumplanungsgesetzes nicht realisiert werden.

Weiterhin führen die von der Politik geschaffenen Anreize zu energetischen Erneuerungen wie auch die im Nachgang zur Katastrophe von Fukushima

aufgekommene Diskussion über Energieproduktion und -verbrauch zu einer verstärkten Renovationstätigkeit.

**ANHALTENDER PREISDRUCK.** Die aktuelle Tiefzinsphase der Hypotheken dauert seit rund fünf Jahren an. Nachdem die Zinsen in den Sommermonaten leicht gestiegen sind, ist in den letzten Wochen wieder eine Gegenbewegung zu konstatieren. Eine zehnjährige Festhypothek ist zurzeit zu einem Satz von rund 2,6% zu verzinsen, kurze und mittlere Fristen aber noch bis zu einem guten Prozentpunkt tiefer. Diese Situation dürfte vorderhand andauern.

Die Baupreise sind seit 2011 ziemlich stabil. Damit bestätigt sich, dass der Preisdruck im Baugewerbe trotz günstiger Konjunkturlage nicht nachlässt.

**LEERWOHNUNGSQUOTE LEICHT GESTIEGEN.** Am 1. Juni 2013 standen rund 40 000 Wohnungen leer, was einer Leerstandsquote von 0,96% entspricht. In den beiden Vorjahren wurde eine solche von jeweils 0,94% gemessen. Am tiefsten war die Quote in den Kantonen Basel-Stadt (0,33%), Zug (0,35%), Genf (0,36%), Basel-Landschaft (0,37%) und Zürich (0,60%). Sehr tief war sie mit 0,30% auch in der Agglomeration Lausanne. Auf der anderen Seite wiesen die Kantone Jura (2,01%), Solothurn (1,87%), Aargau und Appenzell Ausserrhoden (je 1,68%), Glarus (1,60%) und St. Gallen (1,51%) allesamt Werte oberhalb von 1,5% auf.

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**

Unter den Grossregionen verzeichneten insbesondere die Genferseeregion, die Ostschweiz und Zürich eine Zunahme der leer stehenden Wohnungen. In der Grossregion Espace Mittelland nahm der Leerstand im Vergleich zum Vorjahr am stärksten ab. Mit über 5000 leer stehenden Einfamilienhäusern wurden gut 6% mehr gezählt als im Jahr 2012. Um fast ein Viertel auf über 6000 stieg die Zahl der unbewohnten Neuwohnungen an. Insgesamt waren in der Schweiz 32 000 Mietwohnungen unbewohnt, was in diesem Marktsegment einer Leerstandsquote von gegen 1,5% entspricht.

**STABILE BESTANDESMIETEN.** Der vom BWO vierteljährlich publizierte hypothekarische Referenzzinssatz erfuhr im Dezember 2011, auch infolge der auf diesen Zeitpunkt eingeführten kaufmännischen Rundung, im Juni 2012 sowie letztmals im September 2013 jeweils eine Senkung um einen Viertelprozentpunkt. Seit seiner Einführung im September 2008 hat sich der Referenzzinssatz von 3,5% auf 2% ermässigt. Mit 2% dürfte der untere Wendepunkt erreicht sein. Aufgrund dieser Senkungen und der allgemeinen Teuerungssituation mit vorwiegend negativen Jahresteuerraten kann im laufenden und auch im folgenden Jahr von einer Stabilisierung des BFS-Mietpreisindexus ausgegangen werden.

**GEBREMSTES PREISWACHSTUM.** Seit gut 13 Jahren ist ein mehr oder weniger kontinuierlicher Anstieg der Angebotspreise in allen Wohnungsmarktsegmenten zu beobachten. Dieser dürfte aufgrund der weiterhin tiefen Zinsen noch andauern, sich aber auch aufgrund der beschleunigten Angebotsausweitung abschwächen. Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypothekarkrediten hat noch keine erkennbare Trendwende am Hypothekar- und Immobilienmarkt herbeigeführt. Allerdings zeigen gewisse Angebots- und Transaktionsindizes bereits ein gebremstes Preiswachstum oder sogar eine Stabilisierung, in einzelnen Regionen und Segmenten sind auch leichte Rückgänge zu verzeichnen.

Quelle: Der Wohnungsmarkt auf einen Blick, Bundesamt für Wohnungswesen BWO.

**SCHWEIZ**

**ANHALTENDES WACHSTUM DER BAUINVESTITIONEN**

Gemäss den Resultaten der Baustatistik des Bundesamtes für Statistik für das Jahr 2012 erhöhten sich die Bauausgaben im Jahresvergleich nominal um 3,4% auf 61,6 Mrd. CHF. Unter Berücksichtigung einer geschätzten Bauteuerung von 0,4% im Jahr 2012 stiegen die realen Bauausgaben um 3,0%. Die für das Jahr 2013 gemeldeten Bauvorhaben deuten auf eine weitere Erhöhung der nominalen Bauausgaben hin.



**MEHR GRÜNDUNGEN IM TESSIN**

Von Januar bis Oktober 2013 wurde in der Schweiz über 3762 Firmen aufgrund einer Zahlungsunfähigkeit das Konkursverfahren eröffnet. Dies entspricht einer Abnahme der Insolvenzen um 1% gegenüber der Vorjahresperiode. Regional zeigen sich grosse Unterschiede: Während die Firmenpleiten im Tessin um ganze 29% stiegen, sanken sie in der Südwestschweiz um 12%. Gemäss der Analyse von Bisnode D&B Schweiz AG werden bis Ende 2013 voraussichtlich insgesamt 4522 Unternehmen insolvent. Die Eintragungen ins Handelsregister stiegen in den ersten zehn Monaten des laufenden Jahres um 3% auf insgesamt

33 271 neu gegründete Unternehmen. Auch hier zeigt sich die besondere Dynamik des Tessins mit einem Zuwachs um 13%. In der Zentralschweiz jedoch scheint die Sogwirkung auf Firmengründer erloschen zu sein, nahm die Zahl der Neugründungen doch um 2% ab.



**STARKER BAUSOMMER**

Der Bausommer verlief erfreulich: Die nominellen Umsätze im Bauhauptgewerbe betragen im dritten Quartal 2013 rund 5,85 Mrd. CHF. Das entspricht einer Steigerung von 6,2% gegenüber dem Vorjahresquartal. Dies geht aus der neuesten Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbandes hervor. Er rechnet für die kommenden Quartale mit stabilen, allenfalls mit leicht steigenden Umsätzen. Einzig in den Bergregionen dürften sich die negativen Auswirkungen des Zweitwohnungsartikels wohl mehr und mehr zeigen.



## MEHR SIEDLUNGS-, WENIGER LANDWIRTSCHAFTSFLÄCHEN

Während 24 Jahren hat die Siedlungsfläche der Schweiz um 584 km<sup>2</sup> zugenommen. Dies entspricht der Grösse des ganzen Genfersees. 52% der neuen Siedlungsflächen werden als Gebäudeareal (Gebäude und Umschwung), 17% als Verkehrsflächen und 14% als besondere Siedlungsflächen (Baustellen, Abbau, Deponie sowie Ver- und Entsorgungsanlagen), die restlichen 17% werden zu gleichen Teilen als Industrieareal oder als Erholungs- und Grünanla-

gen genutzt. Die stärksten Zunahmen der Siedlungsflächen erfolgten in den Agglomerationsgürteln sowie in den städteübergreifenden Metropolitanräumen wie zwischen Genf und Lausanne oder zwischen Olten und Zürich. Auch der ländliche Raum des Mittellandes, die Talebenen im Alpenraum sowie Teile des Juras waren vom Siedlungswachstum besonders betroffen. Der Zuwachs geht vorwiegend auf Kosten von Landwirtschaftsflächen. In den höheren Lagen breitete sich der Wald aus und gleichzeitig verschwand ein Viertel der Glet-

scher. Dies sind aktuelle Ergebnisse der Arealstatistik des Bundesamtes für Statistik (BFS), die erstmals für zwei Perioden von zwölf Jahren Dauer gesamtschweizerisch vorliegen.



## LEICHTER ANSTIEG DES IMMOBILIEN-BLASENINDEX

Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index steht nach leichtem Anstieg um 0,05 Indexpunkte bei 1,20 und verharret damit im 3. Quartal 2013 in der Risikozone. Die Wohnimmobilienpreise und die Hypothekarverschuldung wuchsen weiterhin deutlich stärker als die Wirtschaftsleistung und die Haushaltseinkommen. Die regionalen Risiken blieben im 3. Quartal unverändert. In den Gefahrenregionen am Genfersee zeichnet sich jedoch eine Trendwende ab. Als einzige Grossregion weist das Gebiet in praktisch allen Segmenten stagnierende oder rückläufige Preise für Wohnimmobilien auf. Aufgrund der relativ zu anderen Gefahrenregionen hohen Bewertungen am Genfersee bleibt das Korrekturpotenzial jedoch unverändert hoch.

## DÜSTERE AUSSICHTEN IM BÜROMARKT

Die durch Fahrländer Partner AG befragten 708 Immobilienmarktexperten erwarten für die kommenden

zwölf Monate insgesamt eine Abflachung bei den Wohnungseigentumspreisen und Wohnungsmieten. Der Ausblick ist allerdings durchgezogen. So werden in den Regionen Zürich, Genfersee und in der Südschweiz Preisrückgänge erwartet. In der Region Zürich liegt der Indexwert bei den Eigentumswohnungen erstmals seit 2009 im leicht negativen Bereich (-5,5 Indexpunkte), in der Region Genfersee zudem auch bei den Einfamilienhäusern (-27,2 Indexpunkte). Bei Mehrfamilienhaus-Transaktionen werden landesweit weiterhin Preissteigerungen erwartet. Die Stimmung im Büromarkt hat sich erneut verschlechtert. Aktuell gehen landesweit mehr als 70% der Experten von sinkenden Büromieten und Marktwerten in den kommenden zwölf Monaten aus. Am düstersten ist der Ausblick in den Regionen Genfersee und Zürich.



Foto: SBB AG

## HOHES BAUVOLUMEN BIS 2015

Der Bauindex der Credit Suisse stagniert im 4. Quartal 2013 bei 140 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert dennoch ein äusserst solider Anstieg um 5,8%. Der Ausblick bleibt bis Ende 2014 für alle Bausparten positiv: Der grosse Bedarf an Infrastruktureubauten und

ANZEIGE

## Das Techem Funksystem – bitte nicht stören.



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

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

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



**techem**

Unterhalt stabilisiert die Indexkomponente Tiefbau auf hohem Niveau. Die kurzfristig ausgerichteten kantonalen Ausgabenbeschränkungen dürften die langfristig geplanten öffentlichen Bauprojekte nicht tangieren. Die Indexkomponente Wirtschaftsbau ist im 4. Quartal zwar leicht rückläufig, doch aufgrund der vielen geplanten Dienstleistungsflächen in Kombination mit der erwarteten Erholung der Exportindustrie sind weitere Rückschläge für den Wirtschaftsbau 2014 unwahrscheinlich. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass sich Wirtschafts-, Wohnungs- und öffentlicher Hochbau kapazitätsmässig nicht gegenseitig blockieren. Das wachsende Auftragspolster dürfte dem Bauhauptgewerbe bis 2015 ein hohes Bauvolumen bescheren. Nachfrageseitig wächst die Wahrscheinlichkeit, dass Zinsanstiege oder politische Interventionen die Hochbaunachfrage ins Wanken bringen. In Kombination mit der hohen Bautätigkeit entsteht dadurch ein Überangebotsrisiko.

### ANGEBOTSMIETEN LEICHT STEIGEND

Die Angebotsmieten in der Schweiz verzeichnen im Oktober wieder einen leichten Anstieg um 0,27%. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 1,76%. Der Homegate-Index «Schweiz», der vom Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird, steht bei 110,1 Punkten. In folgenden Kantonen stiegen die Angebotsmieten: Zürich und St. Gallen (+0,18%), Solothurn und Aargau (+0,19%), Basel-Land und Basel-Stadt (+0,38%), Thurgau, Waadt und Genf (+0,09%). Die Kantone Bern (-0,19%), Luzern (-0,27%) und Tessin (-0,93%) verzeichneten einen Rückgang der Angebotsmieten.

### AUSBAU DER BESCHÄFTIGUNG

Die Nachfrage nach Architektur- und Ingenieurdienstleistungen hat im 3. Quartal zugenommen. Dies ergab die Herbstumfrage der ETH-Konjunkturforschungsstelle im Auftrag des SIA. 649 Planungsbüros haben sich an

der Umfrage beteiligt. Bei den Architekten hat sich die Einschätzung der Geschäftslage im Jahresvergleich verschlechtert. Mit Blick auf die Entwicklung der Nachfrage in den nächsten drei Monaten und die künftige Leistungserbringung überwiegen die positiven Stimmen aber weiterhin deutlich. Die Beschäftigung dürfte in den kommenden drei Monaten zunehmen. Mehr als 20% der Architekten haben bereits in den vergangenen drei Monaten ihren Personalbestand aufgestockt, für die kommenden Monate beabsichtigen dies rund 20% zu tun. Die Honorarsätze dürften mehr oder weniger unverändert bleiben. Fast alle Ingenieurbüros beschreiben die Geschäftslage als gut (67%) oder befriedigend (32%). Für die nächsten sechs Monate ist keine Verschlechterung abzusehen, positive und negative Meldungen halten sich in etwa die Waage. Ein Fünftel der Unternehmen beabsichtigt, Personal einzustellen, nachdem bereits knapp ein Viertel in den vergangenen Monaten die Beschäftigung ausgebaut hat. Noch immer

fühlen sich mehr als 50% der Büros durch einen Mangel an Arbeitskräften in ihrer Leistung gehemmt.



### STABILER IMMOSCOUT24-INDEX

Der ImmoScout24-IAZI-Immobilienindex zeigt im Oktober bei den Angebotspreisen für Wohneigentum eine Stabilisierungstendenz. Mit einem Monatsminus von -0,1% bei den Einfamilienhäusern und einem Monatsplus von 0,2% bei den Eigentumswohnungen haben sich die Angebotspreise für Wohneigentum faktisch nicht bewegt. Damit laufen auch die gleitenden Durchschnittswerte im 3-, 6- und 12-Monatszeitraum weiter aufeinander zu. Diese vermeintliche sanfte Landung des Immobilienmarktes scheint nur noch durch unerwartete Turbulen-

ANZEIGE

## Firmenübernahme eines Immobilientreuhand- 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 Immobilientreuhand- 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](mailto:stephan.bolliger@bdo.ch)



**Quorum**  
Software

I M M O B I L I A R E  
I M M O B I L I E R  
I M M O B I L I E

.net

Software  
Stowe  
Verwaltung  
DMS  
Portfolio  
Makler  
Internet

www.quorumsoftware.ch

zen gestört werden zu können, beispielsweise durch eine allgemeine Zinserhöhung, die wiederum zu höheren Finanzierungskosten führt. Oder – ein weiteres denkbares Szenario – die Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers durch den Bundesrat bzw. einer Verteuerung der Hypotheken.



**INTERNATIONAL**

**FANNIE MAE  
VERKLAGT  
DEUTSCHE BANK**

Der verstaatlichte Immobilienfinanzierer Fannie Mae hat in den USA Klage gegen die Deutsche Bank sowie acht weitere internationale Grossbanken eingereicht. Das Institut wirft den Banken unerlaubte Zusammenarbeit zur Manipulation des Interbanken-Zinssatzes Libor vor. Fannie Mae fordert insgesamt mehr als 800 Mio. USD an Entschädigung. Die Klage richtet sich – neben der Deutschen Bank – gegen UBS und Credit Suisse sowie gegen Barclays, Rabobank, Royal Bank of Scotland und die US-Institute Bank of America, Citigroup und JP-Morgan Chase.



**VIRIDÉN + PARTNER  
GEWINNEN EUROPÄISCHEN  
SOLARPREIS**

Die Europäische Vereinigung für Erneuerbare Energien Eurosolar e.V. zeichnet dieses Jahr zum 20. Mal herausragendes Engagement für erneuerbare Energien mit dem Europäischen Solarpreis aus. Mit den Europäischen Solarpreisen sollen Vorbilder und Wegbereiter in das Licht der Öffentlichkeit gerückt sowie neue Impulse für eine regenerative und dezentrale Energiewende gegeben werden. Aus allen Bereichen der Gesellschaft werden Projekte und Initiativen in acht Kategorien ausgezeichnet. Im Bereich Solares Bauen und Stadtentwicklung geht der Preis an Viridén + Partner AG für das erste sanierte sechsstöckige Plusenergie Haus in Romanshorn.

**PERSONEN**

**STEPHAN WINTSCH  
VERLÄSST ZUG  
ESTATES**

Stephan Wintsch, CEO der Zug Estates AG, hat sich entschlossen, das Unternehmen Mitte 2014 zu verlassen. Er wird eine neue berufliche Herausforderung ausserhalb des Unternehmens annehmen. Der Prozess zur Wiederbesetzung der Position wurde sofort eingeleitet. Stephan Wintsch hat – in seiner früheren Funktion als Geschäftsführer der Metall Zug AG – die umfangreichen Vorbereitungen und Prozesse für die Abspaltung der Immobiliensparte durchgeführt. Kurz vor der eigentlichen Abspaltung im Juni 2012 übernahm er die operative Leitung der neuen Zug Estates Gruppe.

## ROBERT HAURI WIRD CEO INTERCITY VERWALTUNGS-AG



In der Leitung der Intercity Verwaltungs-AG kommt es zu einem Führungswechsel. Robert Hauri, bisher CEO SPG Intercity Zurich AG, übernimmt auf Anfang 2014 die Leitung der Immobilienbewirtschaftung. Seine Funktion als CEO der SPG Intercity Zurich AG behält er bis auf Weiteres bei. Gleichzeitig hat der Verwaltungsrat der Intercity Group AG Hauri zum Stellvertreter des Vorsitzenden der Geschäftsleitung Herbert Wüst ernannt. Roman Bolliger, derzeitiger CEO der Intercity Verwaltungs-AG, hat sich entschlossen, in sein ursprüngliches Tätigkeitsfeld Immobilienmarketing zurückzukehren und sein bisheriges Engagement als Geschäftsführer der Marketingplattform Swiss Circle weiter auszubauen. Er steht der Intercity Group bis zu seinem Austritt Mitte 2014 projektbezogen und darüber hinaus auch weiterhin als Leiter des Netzwerks alaCasa.ch zur Verfügung.

## NEUE VORSTANDS- MITGLIEDER BEI BAUENSCHWEIZ

Am 14. November 2013 fand in Bern die Herbst-Plenarversammlung von Bauenschweiz statt. Der Bauenschweiz-Präsident und Nationalrat Hans Killer verabschiedete die beiden Vorstandsmitglieder Werner Huf-

schmid und Stéphane de Montmollin. Als Nachfolger für Werner Hufschmid wählte die Versammlung Urs Hany, Präsident des Fachverbands Infra. Die Nachfolge von Stéphane de Montmollin, welche direkt von der Stammgruppe Planung bestimmt wird, wurde stammgruppenintern gewählt.

## URS HAUSER IST NEUER DIREKTOR WBG

Wohnbaugenossenschaften Schweiz, der Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger, hat Urs Hauser zum neuen Direktor ernannt. Der Architekt und Fachmann in Verbands- und Genossenschaftsmanagement führt den Verband seit Anfang Jahr interimistisch. Zur Vizedirektorin wählte der Vorstand Rebecca Omoregie, Leiterin Marketing und Kommunikation.

## NEUER LEITER IMMOBILIENBEWER- TUNG BEI JLL



Daniel Schneider hat per 1. November 2013 die Führung der Immobilienbewertung bei Jones Lang LaSalle (JLL) in der Schweiz übernommen. Der dipl. Bauingenieur HTL war bisher in der Bewertungs- und Transaktionsberatung einer grossen internationalen Beratungsunternehmung tätig und bringt mehrjährige Erfahrung in der

Bewertung von Betriebs- und Renditeimmobilien, der Zertifizierung von Nachhaltigkeitslabels und der Immobilien-Due Diligence mit.

## NEUE AUFGABE FÜR ANNE CHESEAUX



Ab Februar 2014 begleitet Anne Cheseaux als Direktorin bei der Firma Pro Ressource AG Kliniken und Spitäler in der ganzen Schweiz auf dem Weg zur optimalen Finanzierung. Dabei werden Finanzierungen und Zinsabsicherungen für Neubauprojekte wie auch für bestehende Liegenschaften und Betriebe optimiert. Bisher leitete Anne Cheseaux das Kompetenzzentrum Spitalfinanzierung und zuvor das KMU-Segment Mittelland der

Credit Suisse AG. Sie wirkt als Präsidentin der Treuhandkammer Sektion Zürich und hat diverse Verwaltungsratsmandate inne.

## HANS PETER WEHRLI WIRD VR GVB

Der Regierungsrat des Kantons Bern hat Prof. Dr. Hans Peter Wehrli per 1. Januar 2014 in den Verwaltungsrat der Gebäudeversicherung Bern (GVB) gewählt. Er ersetzt Herrn Guido Albisetti, der nach zehnjährigem Engagement aus dem Gremium ausscheidet. Wehrli ist Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre und Inhaber des Lehrstuhls für Marketing an der Universität Zürich. Zudem nimmt er verschiedene Mandate wahr, namentlich als Verwaltungsratspräsident der Belimo Holding AG und der Swiss Prime Site AG. Er nimmt seine Tätigkeit für die Gebäudeversicherung Bern (GVB) per 1. Januar 2014 auf.

## NEUE VORSTANDS- MITGLIEDER DES SIA

Am 9. November 2013 hat die Delegiertenversammlung des SIA den Bauingenieur Gabrie-

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

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

le Guscetti und den Gebäude-technik-Ingenieur Urs Rieder in den Vorstand des SIA gewählt. Gabriele Guscetti gründete 1997 gemeinsam mit Yves Tournier das Ingenieurbüro Guscetti & Tournier, das 2010 mit dem Büro Fellrat & Bosso zur Ingenieurunternehmung INGENI fusionierte. Die INGENI AG, die von Guscetti und vier weiteren Partnern geleitet wird, beschäftigt heute rund 90 Mitarbeitende in Genf und Lausanne. Urs Rieder ist seit 2000 hauptamtlich als Dozent an der Hochschule Luzern (HSLU) tätig. Seit 2005 leitet er zudem die Abteilung und den Bachelor-Studiengang Gebäudetechnik der HSLU. Für den SIA ist er bereits seit mehreren Jahren als Vorstandsmitglied des Fachvereins Gebäudetechnik und Energie sowie als Mitglied des Fachrats Energie sowie der Bildungskommission tätig.

**NEUER CEO FÜR 4B FENSTER AG**

Bernhard Merki wird per 1. Januar 2014 neuer CEO der 4B Fenster AG. Der bisherige CEO Mark Bachmann wird sich als Verwaltungsratspräsident der 4B Holding AG künftig mit seinen Brüdern Otto und Ivo Bachmann im Verwaltungsrat auf die strategische Führung der 4B-Gruppe konzentrieren. Mit dem Stellenantritt von Bernhard Merki schliesst die 4B-Gruppe die 2012 eingeleitete Erweiterung der Organisations- und Führungsstruktur ab.

**UNTERNEHMUNGEN  
ZUSAMMENARBEIT  
ZWEIER IMMOBILIEN-  
PLATTFORMEN**

ImmoScout24 und der Verlag W. Gassmann AG in Biel spannen zusammen. Die Partner-

schaft sieht vor, dass die W. Gassmann AG die Reichweite ihrer beiden Newsportale in der Region Biel-Seeland-Berner Jura im Sinne eines Co-Brandings ImmoScout24 zur Verfügung stellt. Das Online-Portal aus der Scout24-Gruppe mit Sitz in Flamatt und die zur Gassmann-Gruppe gehörende Vermarktungsorganisation Gassmann Media AG werden die Kooperation zudem konsequent weiter ausbauen.

**«BÄDER OSCAR» AN  
AQUABASILEA**

Das Aquabasilea hat sich zum dritten Mal in Folge als «Bestes öffentliches Bad» den European Health & Spa Award geholt. Der Preis wurde am 12. November in Wien verliehen. Bei der feierlichen Übergabe nahm Melanie Hostettler, Geschäftsführerin Aquabasilea, den Preis entgegen.



**PRIVERA SOLOTHURN  
ZIEHT UM**

Die Privera AG schafft mehr Platz für ihre wachsenden Tätigkeiten in der Region Solothurn. Seit 25. November 2013 befindet sich die Niederlassung der Immobiliendienstleisterin an der Schanzenstrasse in unmittelbarer Nähe zur Altstadt und zum Bahnhof Solothurn West. Die Solothurner Aussenstelle des Dienstleistungsunternehmens mit Hauptsitz in Gümligen hat in den letzten Jahren zugelegt – sowohl was die Anzahl Mitarbeitender als auch jene der Kunden betrifft. Sie betreut und bewirtschaftet Immobilien in den Städten Biel, Solothurn,

**LIVIT: 50 JAHRE  
ROOMSERVICE**



Die Livit AG, bekannt als Dienstleister für alle Bewirtschaftungs- und deren nahen, kompletteren Dienstleistungen entlang dem Lebenszyklus einer Immobilie, blickt auf ein gelungenes, ereignisreiches Jubiläumsjahr zurück, welches unter dem Motto «50 Jahre Roomservice» stand. Livit zog damit im Jubiläumsjahr eine Parallele zur hochstehenden Hotellerie: Dort, wo den Gästen die Wünsche von den Augen abgelesen werden. Eine Welt, in der man jeden Stammgast mit Namen kennt und mit kleinen Aufmerksamkeiten für grosse Begeisterung sorgt. Als Auftakt zum Jubiläumsjahr wurde der Empfangsbereich am Hauptsitz in Zürich einer Réception ähnlich umgestaltet und mit für ein Hotel typischen Gadgets ausgerüstet. So wurde dem Kunden eine gepflegte Hotelstim-

mung vermittelt. Nach und nach wurden die Kunden der Livit AG als auch die Mitarbeitenden über die bevorstehende Eröffnung des neuen Hotel Livit an bester Lage am Zürichhorn informiert und dazu eingeladen. Die feierliche Eröffnung entpuppte sich für die Kunden vor Ort als stilvoller Galaabend im «Lakeside» und nur einen Tag später und an selber Stelle, aber mit neuem Dekor und Programm, als Mitarbeiterfest. Die Aussage, dass Livit nun auch in die Hotellerie eingestiegen sei, stellte sich lediglich als eine umfassende gelungene Inszenierung heraus. Rund dreitausend Lieferanten, Handwerker und Unternehmer, die im Auftrag der Livit AG arbeiten, wurden zu einem Jubiläumswettbewerb eingeladen. Zu gewinnen waren Arrangements in führenden Schweizer Hotels. Livit-CEO Andreas Ingold übergab im Sommer den drei Gewinnern die tollen Preise und damit das Eintrittsticket zu gehobenem Roomservice. Unter dem Motto «Grill & Chill» fuhr im Herbst ein Grillwagen bei sämtlichen neun Niederlassungen der Livit vor. Die Mitarbeitenden wurden so mit kreativen, feinen Grillspezialitäten überrascht und mit einwandfreiem Service verwöhnt. Livit setzte so ein starkes Zeichen der Wertschätzung an die Mitarbeitenden und unterstrich dabei die Bedeutung der Servicequalität. ●

Langenthal und den umliegenden Gemeinden.

## INSOURCING DER STADTBAUTEN BERN

Stadtbauten Bern wird Teil der städtischen Verwaltung. Das heutige Immobilienmanagement sowie die Eigentümerfunktion für Objekte im Verwaltungsvermögen werden mit der bestehenden städtischen Liegenschaftsverwaltung zusammengeführt und bilden die neue Abteilung ‚Immobilien Stadt Bern (ISB)‘. Sie wird künftig die Fachinstanz für Immobilienfragen sein. Das heutige Bauprojektmanagement von Stadtbauten Bern wird zur

Abteilung Hochbau Stadt Bern (HSB). Sie realisiert Bauprojekte im Verwaltungsvermögen und ist verantwortlich für alle Wettbewerbsverfahren in der Stadt Bern.

## WÜEST & PARTNER ÜBERNIMMT DATAHOUSE

Die Wüest & Partner AG übernimmt per 1. Januar 2014 sämtliche Aktien der Datahouse AG, einem Spin-off-Unternehmen der ETH Zürich. Der Zusammenschluss hat zum Ziel, eine gemeinsame starke Position im Markt für Datenanalyse und Webapplikationen aufzubauen. Wüest &

Partner erhöht damit die Initiative in diesen für den Immobilienbereich zukunftsreichen Themen, wobei das Engagement mit Datahouse über den Immobilienmarkt hinausgeht. Im Rahmen der Transaktion wird der Gründer und heutige Eigentümer der Datahouse AG, Andreas Keller, in die Partnerschaft von Wüest & Partner aufgenommen. Er wird zusammen mit seinem Team die Kompetenz der gemeinsamen Unternehmung in den Bereichen Erhebung, Vernetzung und Veredelung von Daten sowie Entwicklung von Onlinerechnern, Bewertungs- und Vergleichsmodellen massgeblich verstärken.

## PROJEKTE

### «SWISS MOBILE HOUSE» ALS IMAGETRÄGER



Präsenz Schweiz hat das Konzept «Swiss Mobile House» entwickelt, das in den nächsten Jahren die Wahrnehmung der Schweiz bei internationalen Grossveranstaltungen unterstützen soll. Der vom Architekturbüro Spillmann Echsle entwickelte Bau, der ganz-

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

**Schweizer**

swissbau  
Basel 21.–25.01.2014

Besuchen Sie uns an der Swissbau in Basel, 21.–25.01.2014  
Hauptstand Halle 1.0, Stand A20,  
Sonnenenergie-Systeme Halle 1.2, Stand B64

Für Qualität auf lange Sicht:

## Die Holz/Metall-Fenster von Schweizer und seinen Partnern.

Die Holz/Metall-Fenster- und -Fassaden-Systeme von Schweizer bieten durch ihre hochwertige Materialkombination umfassenden Wohnkomfort und eine moderne Ästhetik. Unsere vielseitige Produktpalette ist minergietauglich und ermöglicht architektonisch anspruchsvolle Lösungen sowohl für Neubauten wie auch bei Sanierungen. Erhältlich bei Ihrem Fensterbauer und unseren Partnern.

Infoline 0800 337 587 oder [www.fenster-plus.ch](http://www.fenster-plus.ch)

Ernst Schweizer AG, Metallbau, CH-8908 Hedingen, Telefon +41 44 763 61 11, [info@schweizer-metallbau.ch](mailto:info@schweizer-metallbau.ch), [www.schweizer-metallbau.ch](http://www.schweizer-metallbau.ch)



lich in der Schweiz hergestellt wird, soll erstmals im Februar 2014 anlässlich der Olympischen Winterspiele in Sotschi eingesetzt werden.

**DICHTES BAUPROGRAMM 2014 IN ANDERMATT**

Andermatt Swiss Alps geht mit einem dichten Bauprogramm ins nächste Jahr. Geplant sind der vorgezogene Beginn des Hallenbadbaus, der Bau des Hotels Radisson Blu und jener des vierten Apartmenthauses. Fortgesetzt werden zudem die umfangreichen Infrastruktur- und Umgebungsgestaltungs-

arbeiten. Gemeinsam mit der Matterhorn Gotthard Bahn wird der Neubau des Bahnhofes Andermatt mit der integrierten Ski-Talstation vorbereitet. Sobald die entsprechenden Bewilligungen erteilt sind, beginnt der Ausbau der Skiarena Andermatt-Sedrun. Per Ende 2013 wird Andermatt Swiss Alps rund 400 Mio. CHF in die Entwicklung des Resorts investiert haben.

**BAUGESUCH FÜR BUNDESHAUS NORD EINGEREICHT**

Das Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL) hat Ende No-

vember ein Baugesuch für die Sanierung des Bundeshauses Nord eingereicht. Das Bauprojekt bildet den Abschluss der Massnahmen zur Sanierung der Bundeshäuser. Die Bauarbeiten sollen ab 2015 umgesetzt werden und umfassen im Wesentlichen die Sanierung der Gebäudehülle und der Innenräume, die Erneuerung der haus- und sicherheitstechnischen Anlagen sowie die Bereinigung der Raumstruktur. Zusätzlich sollen mit der Umnutzung der bestehenden Zivilschutzräume in den Untergeschossen neue Sitzungs- und Lagerräume geschaffen werden. Die Kosten der Sanierung

belaufen sich auf voraussichtlich 31 Mio. CHF.

**FACHLITERATUR**

**ÄLTER WERDEN UND AUTONOM WOHNEN**

Das selbstständige Wohnen im Alter ist von den Rahmenbedingungen abhängig. Diese können viel dazu beitragen, das autonome Leben zu bewältigen. Eine Broschüre der Age Stiftung und der Zürcher Frauenzentrale zeigt anhand von sechs Porträts auf, wie sich ältere Frauen im Alltag organisieren und was ihnen dabei wichtig ist. Neben Tipps von Frauen für Frauen

**Für alle, die grosse Pläne haben**

**IMMO MESSE SCHWEIZ**

**St. Gallen, 21.–23.03.2014**

Eigentum, Umwelt, Energie, Bau und Renovation  
Eintritt frei · immomesse.ch

svit OSTSCHWEIZ  
Patronat

HEV Kanton St. Gallen

Olma Messen St. Gallen  
Veranstalter

## VON DER KUNST, MENSCHEN ZU BEEINFLUSSEN

enthält die Broschüre Hinweise, wie Gemeinden und Liegenschaftsverwaltungen auf die Bedürfnisse des Alterwerdens eingehen können. Die Broschüre «Älter werden und autonom wohnen» kann kostenlos bei der Age Stiftung bezogen werden.



Foto: Ursula Meisser

### «SANSTRAT – ARGUMENTARIUM SANIERUNG»



Bei der Sanierung von Wohnbauten und Siedlungen der 1940er- bis 1970er-Jahre sind Denkmalpfleger und Energieexperten oft verschiedener Meinung. Forschende der Hochschule Luzern und der Fachhochschule Nordwestschweiz untersuchten, wie sich ihre Interessen vereinbaren lassen. Die Ergebnisse präsentieren sie in der neu erschienenen Publikation «Sanstrat – Argumentarium Sanierung». Das Buch ist im Faktor Verlag erschienen.

#### FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

• Kennen Sie diese Lachkonserven, die uns in amerikanischen Serien so befremdlich erscheinen? Experimente haben ergeben, dass die Menschen dadurch länger lachen und Inhalte tatsächlich komischer finden, als sie sind. Das ist richtig schräg, hat so gar nichts damit zu tun, sich eine eigene Meinung zu bilden – und heisst «Soziale Bewährtheit». Diese besagt, dass sich Menschen ausgesprochen wohl darin fühlen, etwas zu tun, das andere – die sie bestenfalls kennen und mögen – auch bereits getan haben. Derzeit wird dieses Prinzip gerne durch Marketinginhalte wie Empfehlungen, Referenzen oder Werbefiguren genutzt. Warum das Prinzip der Sozialen Bewährtheit so gut funktioniert, erklärt Robert B. Cialdini.

«Wirtschaftsstandort Nummer 1»: Genau hier greift das Prinzip der Sozialen Bewährtheit par excellence. Wenn alle hier investieren, warum nicht auch ich? Was alle tun, kann ja nur gut sein. Referenzen haben dasselbe Ziel. Denn: Wir orientieren unser Verhalten eher an Menschen, die uns ähnlich sind. Engel & Voelkers Schweiz nutzt diese Tatsache mit dem PR-Kniff «Name Dropping». Die Unternehmenssparte Commercial z. B. kommuniziert abgeschlossene Deals sehr breit in die Öffentlichkeit. Wer kauft, verkauft und investiert bei mir: Der Beweis echter Kundenprojekte ist glaubwürdig und ein cleveres Instrument zur Überzeugung.

Werbefiguren (sog. Testimonials) sind ein klassisches Marketingwerkzeug und spielen sehr geschickt mit der Sozialen Bewährtheit. Insbesondere, indem klassische Rollenbilder aufgenommen werden, sollen Zielgruppen ganz genau getroffen werden. Etwa im Falle der wunderschönen Schauspielerinnen mit dem gepflegten Haar, die genau das richtige Shampoo verwenden.

Auch die Immobilienbranche rückt ihre Immobilien über Werbefiguren gerne ins rechte Licht. So präsentieren Bauträger anstelle eines brach liegenden Grundstückes lieber die glückliche Familie.

Natürlich funktionieren nicht alle Tricks der Konsumgüterindustrie auch in der Immobilienbranche. Der Immobilienmakler kann sich sicher die Headline «Das meistverkaufte Haus» sparen. Für den Musterhaus-Hersteller sieht das wieder anders aus.

In einem kleinen und klar abgesteckten Revier, der Farm, tätig zu sein, eröffnet ebenfalls Möglichkeit, die Soziale Bewährtheit zu nutzen. Wer Marktanteil über Schilder und Galgen zeigt, erreicht auch, dass

die nächsten sich für den Makler entscheiden, weil die Ersten und die Zweiten es ebenfalls getan haben.

Wenn ich auf der eigenen Webseite oder Broschüre für den Alleinauftrag argumentiere, ist es oft wesentlich weniger wirksam, gute Argumente zu haben. Andersherum zeigt eine Statistik ganz klar meine Mehrwerte. Wenn in der Statistik steht, dass sich 78% unserer Auftraggeber für einen Alleinauftrag mit acht Monaten Laufzeit entscheiden, brauche ich nicht mehr, die 25 Gründe für einen Alleinauftrag zu bemühen. Oder ganz frech: «Die anderen gehen mit einer Quote von X% nach Y Tagen zum Notar.»

Da haben wir sie wieder, die subtile Soziale Bewährtheit. •



#### LARS GROSE NICK

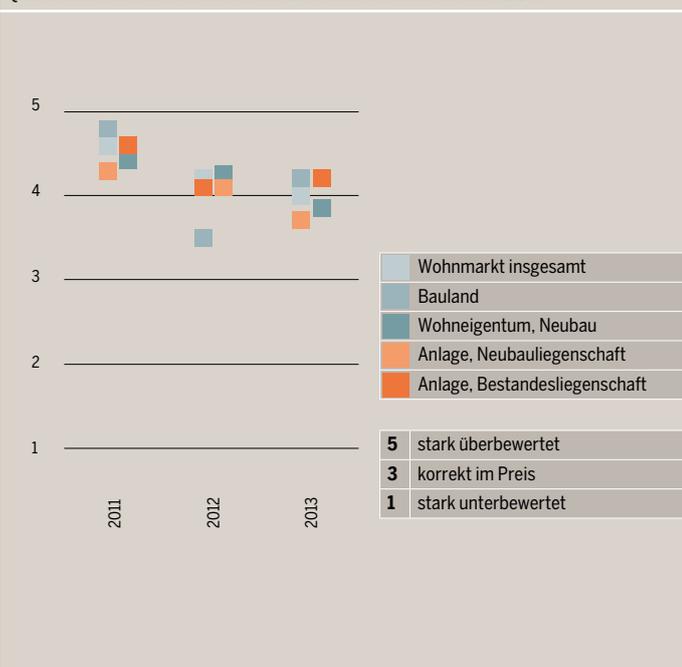
ist CEO der FlowFact AG und verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt.

# Vor einer Ära der Stabilität

Stark steigende Preise für Wohneigentum und Mietwohnungen gehören der Vergangenheit an. Es zeichnet sich eine neue Ära der Stabilität auf hohem Niveau ab. Dies ist die Kernerkenntnis des von CSL Immobilien publizierten Wohnmarktberichts 2014.

## «IST DER MARKT ÜBERHITZT?»

Quelle: Interviews mit Investoren und Entwicklern. Transaktionen: REIDA



Überbewertet, aber nicht überhitzt – der Immobilienmarkt normalisiert sich zusehends (krockenmitte / photocase.com).

### MITG. •

**DEUTLICHE ENTSPANNUNG.** CSL Immobilien hat für den Wohnmarktbericht 2014 im laufenden Jahr Tausende von realen Immobilientransaktionen (Kauf/Verkauf, Vermietung) ausgewertet. Das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entspannte sich dabei von Mitte 2012 bis Mitte 2013 auf hohem Niveau. Dies äussert sich in einem Anstieg der Leerwohnungsziffer für Mietwohnungen und Eigentum im Wirtschaftsraum Zürich von 0,72% auf 1,14%.

Die Preisentwicklung bestätigt die deutliche Entspannungstendenz. Beim Wohneigentum ergab sich zwischen Mitte 2012 und Mitte 2013 für den gesamten Wirtschaftsraum eine Preissteigerung um rund +1,4% auf 5445 CHF/m<sup>2</sup>. Im Vergleich mit der Entwicklung vor

einem Jahr (+6,5%) und vor zwei Jahren (+9,5%) stellt dies eine sehr markante Abflachung dar. Im Preisbereich ab ca. 1,2 Mio. CHF aufwärts waren teils sogar rückläufige Preise zu verzeichnen.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Mietzinsen. Über den gesamten Wirtschaftsraum ergab sich von Mitte 2012 bis Mitte 2013 eine nur noch leichte Zunahme um 0,8% auf 249 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr (Vorperiode +2,2%). In der Region Pfannenstiel und im Zürcher Unterland führte der zunehmende Angebotsüberhang zu sinkenden Mietzinsen.

### MEHR WOHNUNGEN GEBAUT ALS BENÖTIGT.

Um die zusätzliche Nachfrage auf dem aktuellen Niveau zu befriedigen, braucht es im ganzen Wirtschaftsraum Zürich

rund 10 000 neue Wohnungen pro Jahr. 2013 entstanden jedoch ca. 14 000 Wohnungen, was zu einem leichten Angebotsüberhang führte. Allerdings zeigen sich regionale Disparitäten: In der Stadt Zürich und im Limmattal entsteht zu wenig Wohnraum, um die Nachfrage zu decken. In allen anderen Regionen ist die Produktion höher – besonders ausgeprägt im Linthgebiet, im Zürcher Oberland und in der Region Winterthur.

### FLACHE PREISENTWICKLUNG ZU ERWARTEN.

Die Anzeichen dafür verdichten sich, dass die nächsten Jahre von einer flachen Preisentwicklung gekennzeichnet sein werden. Die Nachfrage nach Wohnraum wird angesichts der für 2014 prognostizierten Konjunkturstärkung stabil



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

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

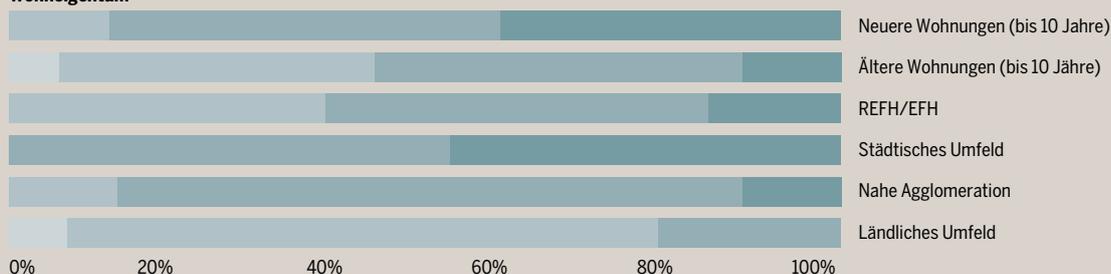


[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

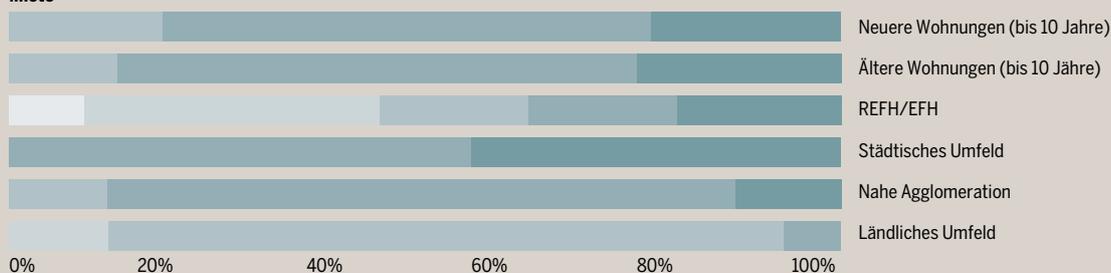
## «WIE BEURTEILEN SIE DIE NACHFRAGE?»

Quelle: Interviews mit Investoren und Entwicklern. Transaktionen: REIDA

### Wohneigentum



### Miete



bleiben, da die Zuwanderung von Arbeitskräften anhalten wird. Die Behörden könnten sich deshalb veranlasst sehen, den antizyklischen Kapitalpuffer der Banken für Hypothekengeschäfte zu erhöhen. Dies würde über steigende Hypothekarzinsen die Nachfrage ebenso dämpfen wie die restriktive Finanzierungs politik der Banken. Auf der Ange-

leicht steigende Preise realistisch – unter anderem, weil die Finanzierungsvorschriften der Banken die Nachfrage von teuren zu mittelpreisigen Objekten verschieben. Auf dem Mietmarkt mit seiner aktuell sehr hohen Bautätigkeit sind im Neubaubereich tendenziell sinkende Preise zu erwarten. Mit diesen Entwick-

## Die erhobenen Zahlen sprechen für ein Soft Landing am Zürcher Immobilienmarkt.»

CSL IMMOBILIEN: «WOHNMARKTBERICHT 2014 – WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH»

botsseite wird kurzfristig weiterhin die über der Nachfrage liegende Produktion von Wohnraum die Preise drücken.

Die Preise für Wohneigentum dürften vor diesem Hintergrund 2014 in den oberen Preissegmenten weiter rückläufig sein. In den mittleren und unteren Preissegmenten dagegen sind

renten Leerstandsziffern auszugehen.

### STAATLICHE REGULATIONS KÖNNTEN BLASE BEGÜNSTIGEN.

Mittelfristig müssen das Eidg. Finanzdepartement, die Nationalbank und die Finma darauf achten, dass sie mit ihren nur im wirkenden Regulationsmassnahmen (insbesondere Eigenmittelvorschriften für Hypothekarnnehmer und antizyklischer Kapitalpuffer) die Nachfrage nicht zu stark drosseln und auf Mietwohnungen umlenken. Dies würde eine Blasenbildung im Mietmarkt begünstigen und könnte den Markt für

Wohneigentum einbrechen lassen. Nur ein Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot kann sicherstellen, dass es genügend Wohnraum mit tragbaren Preisen in allen Segmenten gibt. Es wäre deshalb wünschenswert, dass die Aufsichtsbehörden die regulatorischen Massnahmen zurückhaltend anwenden. Parallel dazu sollten die Banken ihre übervorsichtige Politik zur Vergabe von Hypotheken einerseits und von Entwicklungskrediten für den Wohnbau andererseits revidieren. Denn eines ist klar: Die Bevölkerung wird weiter wachsen und braucht zusätzlichen Wohnraum.

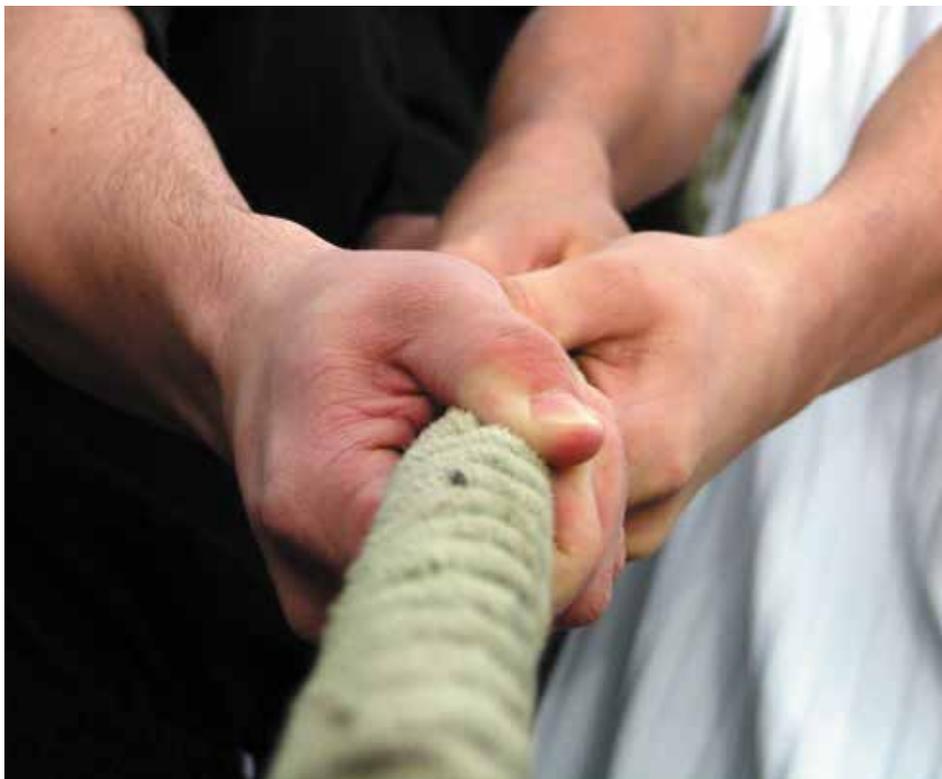
### STADT ZÜRICH TEUERSTES PFLASTER, SCHNÄPPCHEN IN SCHAFFHAUSEN

Die teuersten Gebiete des Wirtschaftsraums für den Erwerb von Wohneigentum sind die Stadt Zürich sowie die Regionen Pfannenstiel, March, Zimmerberg und Zug. In diesen sind 10% der zwischen Mitte 2012 und Mitte 2013 verkauften Objekte teurer als 10'000 CHF/m<sup>2</sup>.

Wer eine günstige Mietwohnung sucht, sieht sich am besten in der Region Schaffhausen um. 10% der ausgeschriebenen Wohnungen kosteten dort weniger als 148 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr. In der Stadt Zürich liegt derselbe Wert bei 237 CHF/m<sup>2</sup>/Jahr. Mit anderen Worten: Selbst bei den günstigen Mietwohnungen zählt die Mieterstadt Zürich zu den teuersten Pflastern innerhalb des Wirtschaftsraums.

# Einkaufsturbo auf dem Teststand

Die Schweizerische Maklerkammer SVIT/SMK prüft die Einführung eines Instrumentes zur Unterstützung von Gemeinschaftsgeschäften. Der Multi Listing Service soll die Mitglieder bei der Vermarktung unterstützen.



Die SMK prüft die Einführung eines Multi Listing Service (real-enrico/photocase.com).

**RED.** ●.....  
**KUNDENBEZIEHUNGEN MULTIPLIZIEREN.** «Wer allein arbeitet, addiert. Wer zusammen arbeitet, multipliziert», zitiert Roland Wettstein, Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK, ein orientalisches Sprichwort, welches das Prinzip der Gemeinschaftsgeschäfte klar umreisst. Nachdem der US-amerikanische Markt seit Jahrzehnten sehr erfolgreich mit dem Multi Listing Service (MLS) arbeitet und auch der deutsche Markt seit einigen Jahren von Gemeinschaftsgeschäften profitiert, plant auch die SMK die Einführung von MLS. «Das Ziel der SMK ist es, unsere Makler kontinuierlich in ihrer Arbeit zu unterstützen und ihnen zu helfen, noch besser zu werden. MLS halten wir für ein innovatives Einkaufsargument. Denn durch Gemeinschaftsgeschäfte bekommt

der Auftraggeber einen weitaus grösseren Zugang zum Interessentenmarkt. «Das erhöht die Vermarktungszeit und damit die Umsatzgeschwindigkeit signifikant», erläutert Wettstein weiter. Aktuell befindet sich das MLS-Projekt auf dem Prüfstein.

» Kooperationen ermöglichen eine bessere Dienstleistung und eine glaubwürdigere Beratung.«

ROLAND WETTSTEIN, SMK

**MEHRWERTE VON MLS.** Das Ziel von MLS ist es, durch Gemeinschaftsgeschäfte mehr Umsatz zu generieren. Auf Basis ihrer Objekte können sich MLS-Makler, also Mak-

ler, die das MLS-Tool nutzen, vernetzen und die Kollegenobjekte mit anbieten. Damit wird auf der einen Seite der Einkauf angekurbelt und auf der anderen Seite suchenden Interessenten schneller geholfen. Die gemeinsame Vermarktung von Objekten gelingt umso besser, je mehr man von Kundenansprüchen ausgeht. Gemeint sind hier sowohl die Ansprüche des Immobilieneigentümers als auch die des Interessenten.

Letztendlich wollen beide – Interessent und Eigentümer – dasselbe. Beide wollen einen Zugang zum gesamten Markt. Und den bekommen sie, wenn Kollegen kooperieren. Der Interessent will alle Objekte, die für seinen Suchwunsch infrage kommen, der Eigentümer will alle Interessenten, die sich gerade auf dem Markt bewegen – zumindest virtuell. Dementsprechend ist der aus Gemeinschaftsgeschäften entstehende Nutzen vielfältig: Die Interessenten möchten eine gute Auswahl, und sie finden diese auch in den richtigen Medien. Homegate, Immostreet und Co. sind gute Beispiele dafür.

## MLS IN DEN USA

Multiple Listing Service kommt aus den USA und stellt eine Vereinfachung des Immobilienmarktes dar. Die amerikanischen MLS-Systeme sind computergeführte Immobiliendatenbanken mit einer lückenlosen Erfassung aller Objektangebote und -verkäufe der letzten 15 bis 25 Jahre.

Registrierte Makler haben einen generellen Zugriff auf den gesamten Bestand der Datenbanken – das ist eine hocheffiziente Marktstruktur.

Historisch betrachtet, war in 1970er-Jahren der US-amerikanische Immobilienhandel ohne Zuzug eines Vermarkters hoch: Mehr als die Hälfte der Immobilien wurden privat vermarktet. Bis zur Immobilienkrise hat sich die Maklerquote in den USA durch MLS auf 80% gesteigert.

Wie funktioniert das Multilisting? Wie soll es gehen, dass jeder Makler alle Objekte hat? Für jedes Gebiet existiert eine separate Datenbank, in die alle Angaben zum Objekt sowie alle wesentlichen Angebots- und Verkaufsdaten eingetragen werden. Hierdurch ist jedem Objekt eine komplette Historie hinterlegt, die erfasst, wann das Objekt zu welchem Preis ge- und verkauft wurde. Zu diesen Details gehören unter anderem die Vertragsform – exklusiv oder offen –, die Vermarktungsdauer, Preiskorrekturen usw., Objektdaten, Bilder, die Information, ob es sich um einen Alleinauftrag handelt, wer die Provision zahlt und wie die Provision zwischen dem Makler des Käufers und des Verkäufers aufgeteilt wird.

Die Datenbanken werden von den Immobilienvermarktern selber gepflegt. Üblicherweise wird jedes neue Objekt innerhalb von 24 Stunden eingepflegt, sodass eine zeitnahe Informationsweitergabe erfolgt.

Warum aber ist das Multilisting so erfolgreich? Sicher, umfassende Informationen stehen jedem neuen Vermarkter eines Objektes zur Verfügung und ehemals erzielte Preise sind transparent hinterlegt. Aber, und dies ist der zentrale Punkt, vor allen Dingen geht es um folgende Aspekte: Käufer wollen den vollständigen Markt. Verkäufer auch.

**EINZAHLUNGSSCHEINE.CH**  
 Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Aber was nützt es, wenn das Vertrauen zum grossen Marktplatz entsteht, aber nicht zum einzelnen regionalen Anbieter? Stellt sich die Frage nach der Sicht des Immobilienbesitzers – könnte der nicht fürchten, dass sich der Makler mit mehreren Objekten nicht richtig um seine Vermarktungsaufgabe kümmern kann? Das Gegenteil ist der Fall. Auch hier schafft die grosse Zahl von Objekten Vertrauen – Vertrauen, dass dieser Makler der richtige Anbieter ist und dass er über die nötigen Interessenten verfügt, um ein Objekt auch zu verkaufen.

**WAS EIN MLS-TOOL ALLES KANN.** Nutzer des MLS-Tools haben die Möglichkeit, mit ausgesuchten Kollegen Objekte zu tauschen. Wenn sich die Gemeinschaftsgeschäfte unter den Mitgliedern der SMK etabliert haben, wird es die Möglichkeiten geben,

entweder in einem bestehenden Netzwerk mitzumachen oder aber ein eigenes zu schaffen. Denkbar sind verschiedene Konstellationen. Der klassische Wohnimmobilienmakler kann durch die Vernetzung mit ausgewählten Kollegen die Chance nutzen, den Einkauf zu multiplizieren sowie seine eigenen Objekte einem grösseren Interessentenmarkt zugänglich zu machen. Hausverwalter profitieren von einfachen Workflows, indem sie ihre Objekte einstellen und von einem elitären Maklerkreis vermarkten lassen. Das Besondere daran ist, dass der Objektführer automatisch Nachricht über die Aktivitäten der Partner erhält.

«Kooperation ermöglicht eine bessere Dienstleistung, davon sind wir als SMK überzeugt. Wir können aufgrund des vollständigen Angebots glaubwürdig(er) beraten», resümiert Roland Wettstein. «Die Herausforderung besteht darin, den Start

der Kooperation mit genügend Schwung zu versehen, damit sich die Freude nicht zu spät einstellt und der Anfangsfrust nach einer erträglichen Zeit in erste Erfolgsergebnisse umschlägt. Denn eines haben alle Netzwerke gemeinsam: dass der Nutzen mit der zunehmenden Zahl von Netzwerkteilnehmern überproportional steigt.» ●

#### DER TECHNISCHE HINTERGRUND

Die technische Vernetzung für das gemeinsame Arbeiten zwischen den Mitgliedern der SMK wird vom Maklersoftware-Hersteller sichergestellt. Der Datenaustausch zwischen den Mitgliedern findet über das Internet statt. Innerhalb des Tools ist eine einfache Selektion möglich. Kriterien sind zum Beispiel Anzahl der gesuchten Zimmer, Fläche, Preis usw. oder ob jemand ein Objekt zum Kauf oder zur Miete sucht. Herausgefilterte Objekte können dann einfach als Offerte angeboten werden. Generell werden nicht nur Objektdateien ausgetauscht, sondern auch die dazugehörigen Aktivitäten. Das gibt einen kompletten Überblick über die Vermarktungsaktivitäten der Kollegen. Wer hat meine Immobilie wie oft angeboten? Gab es schon Rückmeldungen von Interessenten? Aktuell wird das MLS-Tool von Flowfact geprüft.



## Vertrauen Sie auf das einzige langzeiterprobte

## Sanierungssystem von Lining Tech.

Klar, könnten wir uns einfach auf 25 Jahre Erfahrung und über 15'000 erfolgreich sanierte Wohnobjekte berufen. Doch als anerkannte Nr. 1 der Rohrsanierung genügt uns das nicht. Deshalb beschäftigen wir regelmässig unabhängige akkreditierte Testlabors, welche die einwandfreie Qualität unserer Arbeit und Ihres Trinkwassers überprüfen und bestätigen.



Wenn die Experten von Lining Tech ein Rohr von innen sanieren, werden rostige Rohre sandgestrahlt und neu beschichtet. Nach der Innen-sanierung resultiert eine Verlängerung der Lebensdauer um mindestens 25 Jahre.



Verlangen Sie jetzt Ihre kostenlose  
Offerte unter **Tel. 044 787 51 51**  
oder **rohrexperten.ch**



# Ungesetzliche Praxis

Seit 1. Juli 2012 und 1. Januar 2013 sind kleine, aber gewichtige Gesetzesänderungen in Kraft. Sie beseitigen Nachteile für Konsumenten und Immobilienkäufer. Viele Generalunternehmer und Notare halten sich nicht an die neuen Regeln.



Hält's oder hält's nicht? – Für unbewegliche Werke gelten längere Gewährleistungsfristen.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\* ●

**OR-REVISION – EIN FLICKWERK.** Unlängst sind still und leise kleine, aber gewichtige Gesetzesänderungen, welche die kauf- und werkvertragsrechtliche Mängelhaftung und die Verjährungsfrist betreffen, in Kraft getreten. Dabei haben Bundesrat und Parlament keine guten Noten verdient. Professor Peter Gauch, einer der führenden Baurechtler des Landes, stellt in einem Aufsatz zur Änderung des Obligationenrechts ernüchternd fest: «Es darf füglich gefragt werden, ob sich diese Revision gelohnt hat, die eher an ein Flickwerk erinnert. Vielmehr hätte sich eine umfassend durchdachte Erneuerung der Verjährungsbestimmungen aufgedrängt.» Gauch kritisiert den Gesetzgeber zudem, dass er die strenge Rügeordnung, die ebenso revisionsbedürftig sei und die Käufer und Besteller benachteilige, nicht überarbeitet habe.

**FAST STILLE GESETZESÄNDERUNG.** Und so sind am 1. Januar dieses Jahres fast unbemerkt die Gesetzesänderungen der beiden OR-Artikel 210 und 371 in Kraft getreten. Art. 201 regelt die Verjährung beim Kaufvertrag neu und Art. 371 diejenige beim Werkvertrag. Die Gewährleistung, früher meist Garantie genannt, hat sich von einem auf zwei Jahre verdoppelt. Konsumenten können also neu während zweier Jahre

mangelhafte Arbeiten geltend machen. Gegenstand von Werkverträgen kann die Reparatur eines Autos sein, das Reinigen eines Teppichs oder das Gestalten eines Prospektes.

Bei unbeweglichen Werken gilt neuerdings sogar eine fünfjährige Verjährungsfrist. Bisher galt diese Mängelhaftungsfrist nur für unbewegliche Bauwerke. Für Pro-

## » Der Wechsel vom unbeweglichen Bauwerk zum unbeweglichen Werk bedeutet eine massive Ausweitung der fünfjährigen Verjährungsfrist.«

PROFESSOR DR. HUBERT STÖCKLI, DIREKTOR DES INSTITUTS FÜR SCHWEIZERISCHES UND INTERNATIONALES BAURECHT, UNIVERSITÄT FREIBURG I.U.E.

fessor Gauchs Nachfolger am Lehrstuhl der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Freiburg, Professor Hubert Stöckli, ist der Wechsel vom unbeweglichen Bauwerk zum unbeweglichen Werk eine massive Ausweitung der fünfjährigen Gewährleistungsfrist. Dazu Hubert Stöckli: «Viele werden sich noch wundern, was alles zu den unbeweglichen Werken zählt. Ich zähle bloss mal ein paar auf: Gebäuderenovationen, Maschinen und Geräte, die mit dem Boden oder mit Gebäuden verbunden sind, Einbau von Alarmanlagen, Montage

von Reklameschildern, Gartengestaltung und Bepflanzungen oder gar das Schneiden von Bäumen.» Für solche Arbeiten, also neu «Werke», haften Unternehmer und Handwerker seit diesem Jahr nun fünfmal so lang wie bisher.

Bei den meisten angefragten Firmen und KMU waren die neuen Gewährleistungsfristen schlichtweg unbekannt. Es gibt Fachverbände, die selbst nach der Inkraftsetzung noch nicht wussten, welche konkreten Auswirkungen die längeren Fristen für die Mitglieder haben. Die neue Regel hat sogar Rückwirkung auf im Jahre 2012 abgeschlossene Arbeiten. Über die Rückwirkung der neuen gesetzlichen Änderungen wurde im Parlament ebenso wenig diskutiert wie über den Wechsel der Begriffe vom «unbeweglichen Bauwerk» zum «unbeweglichen Werk». Nicht nur Fachleute sind überzeugt, dass dem National- und Ständerat die Folgen seiner Beschlüsse gar nicht bewusst waren. Und das gibt inskünftig bestimmt Juristenfutter und Arbeit für die Gerichte. Auch Professor Peter Gauch missfallen die diskussionslosen Änderungen: «Dieser verhängnisvolle Wechsel bedeutet einen Bruch mit einer über hundert Jahre alten Tradition.»

**UNZULÄSSIGE MÄNGELRECHTABTRETUNG.** Szenen- und Seitenwechsel. Sowohl beim Kauf von Stockwerkeigentum als auch beim Erwerb von Eigenheimen oder bei Gewerbe- und Geschäftsbauten hat sich in den letzten Jahre immer mehr eine Unsitte in Kaufverträge eingeschlichen: Ausschluss der Haftung und das Abtreten von Mängelrechten. Besonders

Generalunternehmer (GU) bewegen sich recht erfolgreich in diesen juristischen Grauzonen. Hinzu kommen die vermehrt zu beobachtenden Weitervergaben von Bauarbeiten und Aufträgen an ausländische Billig-Subunternehmer. Über die genauen Vertragsabreden und Vereinbarungen zwischen Ersteller bzw. Verkäufer und seinen Unternehmern sowie Subunternehmern ist der Käufer so gut wie nie im Bilde – kann es gar nicht sein.

Es ist in der Regel bloss ein kurzer Satz im Vertragswerk – mit grossen und weit-

reichenden Folgen. Dennoch, seriöse und traditionelle Generalunternehmer und Immobilienverkäufer treten die Mängelrechte auch heute nicht auf die in Bausachen meist unerfahrenen Käufer ab. Denn bei solchen unfairen, und neuerdings unzulässigen, Kaufverträgen muss sich der Käufer selbst um die Mängel- und Schadensbehebung kümmern. Er muss jeden einzelnen Leistungserbringer, also Unternehmer und allenfalls Subunternehmer, zur Mängelbehebung anhalten und aufordern. Dem Hauseigentümerversand Region Winterthur stösst diese unlaute Praxis schon lange auf. Geschäftsführer Ralph Bauert bestätigt: «Der Käufer muss, meist noch unter Zeitdruck, herausfinden, welcher Unternehmer für den Mangel oder Bauschaden verantwortlich ist. Dann muss er diesen nicht nur rügen, sondern auch noch beweisen.» Es liegt auf der Hand, dass die betroffenen Käufer, meistens Baulaien, mit dieser Problematik total überfordert sind. Dazu Ralph Bauert: «Ohne den Beizug eines Experten geht häufig nichts. Zudem ist in der Regel auch noch ein versierter und erfahrener Bauanwalt erforderlich. Am Ende resignieren viele Käufer, da der finanzielle und zeitliche Aufwand viel zu gross wird: Sie lassen die Mängel schliesslich auf eigene Rechnung beheben.»

**HOFFNUNG ARTIKEL 8 UWG.** Über die gesetzliche Mängelabtretung hat Baurechtsprofessor Hubert Stöckli schon mehrere kritische Berichte und Stellungnahmen geschrieben: «Die Mängelabtretungen in Kaufverträgen sind für den Käufer unfair, und solche Verträge sind wegen Verdachts auf unlauteren Wettbewerb äusserst problematisch.» Dem Käufer wird dabei oft suggeriert, er sei durch die Mängelabtretung gegen Schäden geschützt. Die Realität ist eine andere, denn das Gegenteil trifft zu. Dazu

ein Beispiel: In einem Kauvertrag wird mit dem Generalunternehmer vereinbart, die Bodenheizung könne die Räume bis auf 25 Grad beheizen. Der GU wiederum macht mit den Wärmeerzeugern (Heizungsfirmen und Lieferanten) ab, dass die Bodenheizung auf 22 Grad auszulegen sei. Stellt der Käufer diese Diskrepanz fest und beanstandet dies, so muss er gemäss Verträgen mit Mängelrechtabtretungen mit den Heizungsfirmen Kontakt aufnehmen. Diese wiederum berufen sich

**„ Es kann doch nicht sein, dass der Generalunternehmer die Gewährleistung für Mängel wegbedingt, sich damit jeglicher Verantwortung entzieht und der Käufer das Risiko hat.«**

RALPH BAUERT, GESCHÄFTSFÜHRER HEV WINTERTHUR

auf ihre (Werk-)Verträge mit dem GU – und lehnen das Ansinnen des Käufers ab. Zu Recht! Denn in einem solchen Fall berufen sich die Wärmeerzeuger auf ihre Verträge mit dem GU. Dabei kommt es also rechtlich nicht auf das an, was der GU dem Käufer zugesichert oder versprochen hat. Fazit: Der Käufer ist der geprellte.

Nicht nur gemäss den Baurechtsprofessoren Gauch und Stöckli verstossen die vorgenannten Haftungsausschlüsse oder Mängelrechttransfers gegen den revidierten und verschärften Artikel 8 UWG (Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb), der seit 1. Juli 2012 in Kraft ist. Dazu Professor Hubert Stöckli: «Die Kombination von Haftungsausschluss und Mängelrechtabtretung ist nicht nur in rechtlicher Hinsicht kritisch, weil die Abtretung von Mängelrechten nur in sehr beschränktem Mass zulässig ist.» Wie auch das vorgenannte Beispiel zeigt, stehen die Käufer in der Phase der Mängelbehebung so da, wie wenn das Objekt im klassischen

Einzelleistungsmodell, also mit den vielen Neben- und Subunternehmern, gebaut ist. Solch nachteilige Abreden sind unlauter und damit widerrechtlich.

**NOTARE SIND GEFORDERT.** Beim Kauf von Immobilien und Wohneigentum ab Plan ist also Vorsicht geboten. Trotz der neuen gesetzlichen Besserstellung für Konsument und Käufer empfehlen Notare noch immer Kaufverträge mit den beschriebenen, unfairen Klauseln. Sie ver-

wenden vielfach Standardverträge, die ab dem dritten Jahr die Mängelbehebungs- und Gewährleistungsansprüche des GU an den Käufer übertragen. Der HEV Region Winterthur hat diesen Sommer die Notariate der Bezirke Winterthur, Pfäffikon und Andelfingen angeschrieben und sie an das revidierte UWG mit Artikel 8 erinnert. Am 26. November 2013 führte der HEV Region Winterthur eine öffentliche Fachveranstaltung zu den Themen Haftungsausschluss und Mängelrechtabtretung durch. Und das Notariatsinspektorat des Kantons Zürich hat inzwischen eine Arbeitsgruppe zum Thema eingesetzt. «Endlich bewegt sich in dieser leidigen Sache etwas», sagt HEV-Geschäftsführer Ralph Bauert.



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

ANZEIGE



bedachungssysteme olten 062/2968181



Swiss Quality 



- ✓ Beratung
- ✓ Planung
- ✓ Produktion
- ✓ Montage
- ✓ Service



# Prozessbefugnis des Verwalters

Obwohl der Verwalter einer Stockwerkeigentümergeinschaft eine weitgehende Vertretungsbefugnis hat, ist diese im Falle von Prozessen ohne spezielle Ermächtigung beschränkt. Zur Erteilung der Ermächtigung hat das Bundesgericht kürzlich einen neuen Entscheid gefällt.



Die Vertretungsvollmacht des Verwalters bedarf eines Mehrheitsbeschlusses der Stockwerkeigentümergeinschaft (Foto: ondrasch / photocase.com).

CHRISTOPHER TILLMAN & DANIEL REUDT\* ●

**ERMÄCHTIGUNG ALS GRUNDSATZ.** Die Gemeinschaft der Stockwerkeigentümer ist zwar keine juristische Person, verfügt aber von Gesetzes wegen über eine beschränkte Handlungs-, Prozess- und Vermögensfähigkeit. Denn gemäss Art. 712l Abs. 2 ZGB kann die Gemeinschaft der Stockwerkeigentümer unter ihrem Namen klagen und betreiben sowie beklagt und betrieben werden. Der Verwalter vertritt in allen Angelegenheiten der gemeinschaftlichen Verwaltung, die in den Bereich seiner gesetzlichen Aufgaben fallen, sowohl die Gemeinschaft als auch die Stockwerkeigentümer nach aussen (Art. 712t Abs. 1 ZGB).

Zur Führung eines selbst initiierten oder vom Gegner eingeleiteten Zivilprozesses ist der Verwalter von Gesetzes wegen jedoch nur ausnahmsweise befugt, nämlich dann, wenn es sich um eine Angelegenheit handelt, die im summarischen Verfahren geführt wird. Dabei handelt es sich überwiegend um Verfahren von untergeordneter Bedeutung wie beispielsweise Rechtsöffnungsverfahren (Art. 80 ff. SchKG) oder die richterliche

Bezeichnung einer sachverständigen Person zur Prüfung eines Werkes (Art. 367 Abs. 2 OR). Dadurch soll gemäss Bundesgericht verhindert werden, dass der Verwalter einen Prozess führt, der möglicherweise hohe Kosten für die Gemeinschaft oder eine Beeinträchtigung der Beziehung der Stockwerkeigentümer untereinander oder gegenüber den Nachbarn mit sich bringt (BGE 114 II 310, Erw. 2a).

Bei allen anderen Zivilprozessen benötigt der Verwalter eine besondere Vertretungsvollmacht der Stockwerkeigentümergeinschaft. Gleiches gilt für alle Verwaltungsverfahren, wie beispielsweise bau-, planungs- sowie steuerrechtliche Verfahren, sofern die Stockwerkeigentümergeinschaft im jeweiligen Verfahren überhaupt Partei sein kann.

Ausnahmsweise kann der Verwalter die Stockwerkeigentümergeinschaft auch ohne ihre vorgängige Ermächtigung vertreten, wenn es sich um einen dringenden Fall handelt. Dies gilt namentlich dann, wenn die Gefahr eines schweren finanziellen oder rechtlichen

Nachteils droht und die Stockwerkeigentümergeinschaft nicht rechtzeitig einberufen werden kann und auch ein einstimmiger Zirkulationsbeschluss nicht möglich ist. Auch in diesem Fall ist die Ermächtigung aber gemäss ausdrücklicher gesetzlicher Bestimmung nachträglich noch einzuholen. Nötigenfalls muss das Gericht dem Verwalter dazu eine Frist setzen (BGE 114 II 310, Erw. 2b).

**DOPPELTE MEHRHEIT.** Da es sich bei der Ermächtigung des Verwalters zur Prozessführung um eine wichtigere Verwaltungshandlung handelt, muss der Beschluss dazu mit der Mehrheit der Stimmen aller Stockwerkeigentümer gefällt werden – und zwar sowohl mit einer Mehrheit der Personen als auch der Wertquoten (Art. 647b Abs. 1 i.V.m. Art. 712g Abs. 1 ZGB). Der Beschluss muss gemäss den Vorschriften zur Beschlussfassung der Stockwerkeigentümergeinschaft zustande kommen, d. h. insbesondere auch, dass die beabsichtigte Ermächtigung des Verwalters zur Prozessführung als Traktandum angekündigt sein muss.

Allfällige, die Ermächtigung beeinträchtigende Mängel in der Beschlussfassung müssen die betroffenen Stockwerkeigentümer im Sinne von Art. 712m Abs. 2 i.V.m. Art. 75 ZGB anfechten. Unterbleibt eine Anfechtung, können solche Mängel – soweit nicht die absolute Nichtigkeit des Beschlusses wegen schwerwiegender Mängel in der Beschlussfassung in Frage steht – nicht als Argument gegen die Prozessführungsbefugnis des Verwalters vorgebracht werden (Urteil des Bundesgerichts 5D\_98/2012, Erw. 3.3). Der Einwand der mangelhaften Beschlussfassung hat dabei – soweit möglich – bereits anlässlich der Stockwerkeigentümerversammlung zu erfolgen, andernfalls die Legitimation zur Anfechtung des Beschlusses verwirkt. Ebenso von einer Anfechtung ausgeschlossen ist

derjenige, der dem Beschluss anlässlich der Versammlung zugestimmt hat.

**SCHRIFTLICH NUR BEI EINIGKEIT.** Sofern der Entscheid der Stockwerkeigentümer einstimmig erfolgt, kann der Beschluss nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung – in analoger Anwendung zu den Bestimmungen zur Vereinsversammlung (Art. 66 Abs. 2 i.V.m. Art. 712m Abs. 2 ZGB) – auch auf dem schriftlichen Zirkularweg erfolgen (BGE 127 III 506, Erw. 3a).

Die in diesem Zusammenhang spannende Frage, ob es auch genügt, den Verwalter durch einen schriftlichen Mehrheitsbeschluss der Stockwerkeigentümer in Form einer Urabstimmung zur Prozessführung zu ermächtigen, wurde vom Bundesgericht in seinem

aktuellsten Entscheid 5A\_913/2012 vom 24. September 2013, Erw. 5.2.2, (erneut) ausdrücklich offen gelassen. Das Bundesgericht hat somit ein weiteres Mal davon abgesehen, in der für die Praxis interessanten und umstrittenen Frage einen klärenden Entscheid zu fällen.

Es entspricht im heutigen Zeitalter der (fast) unbegrenzten Mobilität wohl einem verbreiteten Bedürfnis, seine Angelegenheiten zu einem beliebigen Zeitpunkt und gerade dort, wo man sich befindet, zu erledigen. Aus diesem Grund würde es wohl von einer Vielzahl von Stockwerkeigentümern begrüsst, wenn sie nicht für jeden Beschluss der Gemeinschaft jeweils zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort zusammenkommen müssten. Ebenso würde die Möglichkeit der schriftlichen

ANZEIGE

## *Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.*



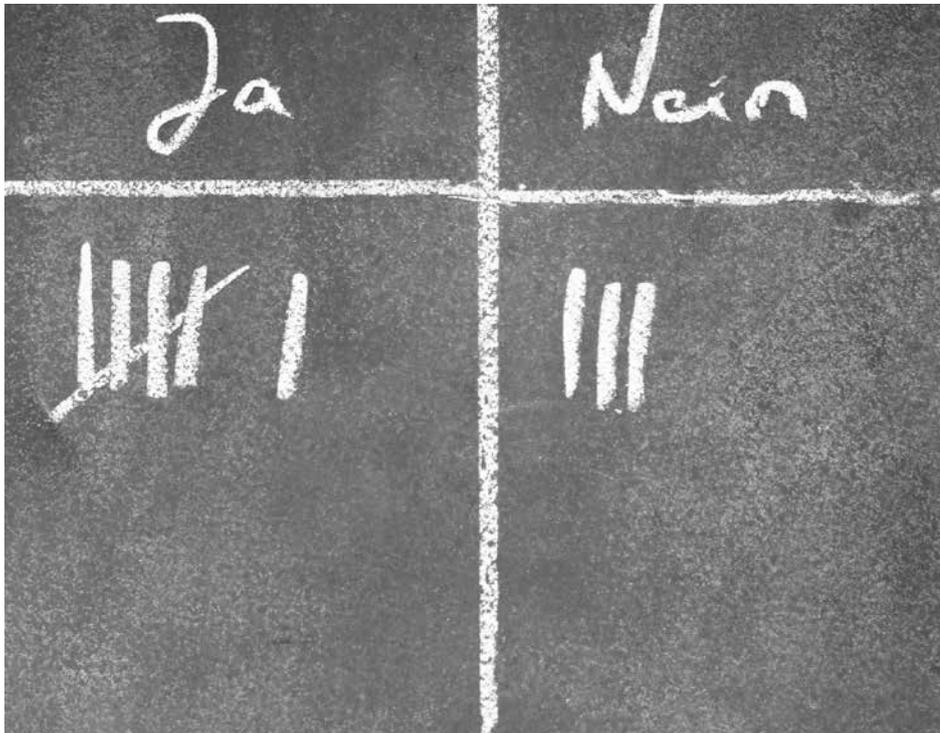
Moderne und umfassende Immobiliensoftware: Einfachere Verwaltung und weniger Aufwand für mehr als 3000 Kunden. Hausdata und RIMO R4. Seit 1992.

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

eXtenso IT-Services AG  
Schaffhauserstrasse 110  
8152 Glattbrugg

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

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



Stimmabgabe dazu beitragen, dass die Versammlung der Stockwerkeigentümer nicht aufgrund der Absenz einzelner Mitglieder an Legitimation verliert oder wegen Abwesenheiten einzelner Stockwerkeigentümer hinsichtlich einzelner Gegenstände sogar längerfristig beschlussunfähig ist.

» Der schriftliche Mehrheitsbeschlusses hat zwingend einstimmig zu erfolgen.«

Es entspricht aber gerade auch dem Sinn und Zweck der Stockwerkeigentümerversammlung, dass sich die Stockwerkeigentümer von Zeit zu Zeit zusammensetzen und die wichtigsten Beschlüsse nach vorausgegangener Diskussion und gegenseitigem Gedankenaustausch fassen. Während bei einem einstimmigen Entscheid durch die Stockwerkeigentümergeinschaft die Gefahr einer fehlenden Auseinander-

dersetzung mit einem Beschlussgegenstand nicht gegeben ist, besteht bei einer Uneinigkeit der einzelnen Stockwerkeigentümer doch ein allgemeines Interesse, dass sich die Mitglieder der Gemeinschaft mit einem Beschlussgegenstand eingehender auseinandersetzen und nach gemeinsamer Diskussion

sowie gegenseitiger Abwägung der Vor- und Nachteile eines Beschlusses sich für die eine oder andere Möglichkeit entscheiden. Die offene Kommunikation soll denn auch dazu beitragen, dass der Entscheid der Mehrheit von der Minderheit eher akzeptiert wird und insbesondere auch den Verdacht nicht aufkommen lassen, der Verwalter oder einzelne Stockwerkeigentümer hätten im Hintergrund unter Verbreitung falscher Tatsachen in unzulässiger Weise Einfluss auf einzelne Stockwerkeigentümer genommen.

Aufgrund dieser sich entgegenstehenden Interessen ist der in der Lehre vielerorts vertretene Auffassung zuzustimmen, wonach der Beschluss auf

dem Zirkularweg grundsätzlich nur bei Einstimmigkeit möglich ist, es sei denn, die Stockwerkeigentümergeinschaft hätte in ihrem Reglement den schriftlichen Mehrheitsbeschluss (gestützt auf einen früheren, einstimmig erfolgten Beschluss) ausdrücklich vorgesehen. Dies würde den einzelnen Stockwerkeigentümergeinschaften die Möglichkeit eröffnen, das für ihre Bedürfnisse und ihre Konstellation passende Abstimmungsprozedere zu wählen. Indem die Einführung des schriftlichen Mehrheitsbeschlusses zwingend einstimmig zu erfolgen hat, besteht auch nicht die Gefahr, dass solche Urabstimmungen gegen den Willen einzelner Stockwerkeigentümer durchgesetzt werden. Ausgenommen von einem schriftlichen Mehrheitsbeschluss sind sodann selbstredend Beschlüsse, die ohnehin einstimmig zu erfolgen haben.

**ZUSTELLUNGEN AN DEN VERWALTER.** Abschliessend sei darauf hingewiesen, dass der Verwalter, gestützt auf die ausdrückliche gesetzliche Bestimmung in Art. 712t Abs. 3 ZGB, verpflichtet (und somit auch befugt) ist, an die Stockwerkeigentümergeinschaft insgesamt gerichtete Erklärungen, Aufforderungen, Urteile und Verfügungen entgegenzunehmen. Dies gilt – aus Gründen der Rechtssicherheit – für alle Zustellungen und Mitteilungen an die Gemeinschaft, selbst wenn der Verwalter für den entsprechenden Bereich intern nicht zuständig ist. Handelt es sich bei der Zustellung um eine empfangsbedürftige Willenserklärung, gilt diese als im Zeitpunkt der Zustellung an den Verwalter erfolgt. Der Zeitpunkt der internen Weiterleitung an die Stockwerkeigentümergeinschaft ist diesbezüglich irrelevant.



LIC.IUR. CHRISTOPHER TILLMAN LL.M.

lic.iur. Christopher Tillman LL.M., Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Legis Rechtsanwält AG, Zürich, www.legis-law.ch, Mitglied des Vorstandes der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT



LIC.IUR. DANIEL REUDT

lic.iur. Daniel Reudt, Rechtsanwalt, Legis Rechtsanwält AG, Zürich, www.legis-law.ch

# Auf Geschäftsflächen spezialisiert

Wohnimmobilien werden grossteils über Online-Plattformen vermarktet. Auf Geschäftsimmobilien spezialisierte Marktplätze fehlten. Vor rund einem Jahr machte sich Aclado auf, diese Lücke zu schliessen. Der Service entspricht einem echten Bedürfnis, finden die Gründer.



Die beiden Aclado-Gründer Mario Scholz (rechts) und Daniel Bernard.

CORINA ROELEVELN-MEISTER\* •

**–Aclado ist im September 2012 an den Start gegangen. Braucht es wirklich einen neuen, zusätzlichen und spezialisierten Marktplatz für gewerblich genutzte Liegenschaften?**

–Mario Scholz: Ja, alle heute bereits bestehenden Immobilienplattformen sind dem Wohnbereich zuzuordnen. Gewerbliche Immobilien sind auf diesen Marktplätzen lediglich eine «Randnotiz». Rund 70 Marktteilnehmer, u.a. Verwalter, Bewirtschafter und Spezialisten aus dem Bereich gewerblich genutzter Liegenschaften, haben in Interviews klar ihr Interesse an einem auf Geschäftsimmobilien spezialisierten Portal bekundet.

**–Haben Sie die Interessenten auch auf Ihre Zahlungsbereitschaft angesprochen?**

–Mario Scholz: Selbstverständlich. Diese Bereitschaft besteht, wenn auch nicht vorbehaltlos. Die Botschaft potenzieller Kunden an uns war klar: Nur, wenn aufgrund der Ausschreibung über Aclado mehr sub-

stanzielle Anfragen eingehen als auf dem herkömmlichen Online-Vermarktungsweg, wären sie auch bereit zu zahlen. Unsere Aufgabe ist es nun, diesen Nutzen aufzuzeigen, die Anzahl der potenziellen Mieter und Käufer zu steigern und damit die Einnahmen zu erhöhen.

**„Die geringen zusätzlichen Insertionskosten stehen in keinem Verhältnis zu den enormen Leerstandskosten.“**

MARIO SCHOLZ

**–Warum braucht es für Geschäftsliegenschaften eine spezielle Plattform?**

–Daniel Bernard: Geschäftsimmobilien lassen sich nicht gleich abbilden wie Wohnimmobilien. Eine Besonderheit bilden beispielsweise die Teilflächen von Geschäftsimmobilien, die sich über herkömmliche Plattformen nur als Einzelinserate aus-schreiben lassen. Zudem entwickelt sich

der Absatz von Wohn- und Geschäftsimmobilien sehr unterschiedlich: Der Gewerbeliegenschaftsmarkt verzeichnet anders als der Wohnungsmarkt ein Überangebot.

**–Von welchem Potenzial gehen Sie aus?**

–Mario Scholz: Genaue Marktzahlen sind

nicht verfügbar, gerade wegen der angesprochenen Teilflächen-Problematik und wegen fehlenden allgemeinen Marktzahlen. Unser Ziel ist es, in ein bis zwei Jahren Marktführer zu sein. Wir sehen unseren USP darin, dass wir Geschäftsflächen den Bedürfnissen entsprechend abbilden können. 90% der grösseren Marktteilnehmer haben wir bereits an Bord. Wir wollen aber auch im Segment der kleinen und mittleren

Bewirtschafter und Makler die bevorzugte Plattform sein.

**Inserenten nutzen oft mehrere Online-Portale zur Inserierung. Ist dies in Ihrem Sinn?**

–Mario Scholz: Ja, wir verstehen uns als zusätzlichen, spezifischen Vertriebskanal. Homegate und ImmoScout24, die beiden klaren Marktführer, werden aufgrund ihres Bekanntheitsgrades häufig direkt ausgewählt. Uns finden Interessenten in der Regel über Suchmaschinen. Das heisst, sie suchen spezifischer und sind für unsere Inserenten meist zusätzliche, qualifiziertere Anfrager.

**–Wer nebst Ihnen beiden als Gründer ist auch dieser Überzeugung und investiert Geld in das Unternehmen?**

–Mario Scholz: Eine Investorengruppe von Schweizer Unternehmern, allerdings

weder aus dem Finanz- noch aus dem Immobilienbereich, hat uns bei der Finanzierung unterstützt. Unser Budget ist begrenzt, aber wir brauchen im Gegensatz zu Anbietern von Wohnimmobilien auch keine grossflächige Imagewerbung. Die meisten grossen Anbieter von Geschäftsimmobilien kennen uns. In einem nächsten Schritt wollen wir die kleineren Anbieter auf uns aufmerksam machen. Wer Räumlichkeiten sucht, der holt sich heute Informationen übers Internet, und da sind wir präsent.

**–Stellen Sie bei Immobilientransaktionen im Gewerbebereich generell eine Trendwende fest?**

–Mario Scholz: Absolut. Der Anteil von Print und Online hat sich in den vergangenen zehn Jahren von ursprünglich 95 zu 5% genau umgekehrt. Wenn überhaupt

Printinserate geschaltet werden, dann ist dies vielfach Imagewerbung. Wir gehen davon aus, dass Inserate in Printmedien in naher Zukunft sogar ganz verschwinden.

**–Ist der Schweizer Markt gross genug für Ihre spezialisierte Dienstleistung?**

–Mario Scholz: Für unser Unternehmen mit seinen schlanken Strukturen ist das Marktpotenzial ausreichend. Sollten wir später an eine Erweiterung unserer Tätigkeit denken, dann wird dies nicht der Wohnimmobilienmarkt sein, sondern eher eine geografische Ausdehnung. Aus diesem Grund haben wir unsere Marke auch bereits in anderen Ländern hinterlegt. Ob wir den Schritt über die Grenze allein oder zusammen mit neuen Partnern machen, steht noch nicht fest. Für die nächsten 5 Quartale sind wir aber mit dem Schweizer Markt ausreichend beschäftigt.

ANZEIGE

# Alles unter Dach und Fach.

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

**Jetzt zum Beratungsgespräch anmelden**



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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich



**–Sie kommen aus der Unternehmensberatung und der Softwareindustrie, sind also branchenfremd. Was war der Grund dafür, ein Portal für Geschäftsimmobilien zu entwickeln und auf den Markt zu bringen?**

–Mario Scholz: In unserer beruflichen Laufbahn haben wir uns auch schon mit der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten auseinandergesetzt. Dabei haben wir festgestellt, dass Geschäftsimmobilien in der bestehenden Portalwelt nicht so abgebildet werden, wie sie sollten, und es kann auch nicht spezifisch und effizient gesucht werden. Wir waren überrascht, dass es nicht schon eine ähnliche Plattform gibt, zumal es sich innerhalb des Immobilienmarktes um ein gewichtiges Segment handelt. Das hat uns inspiriert, ein spezifisches Portal zu entwickeln und zu lancieren. Ausserdem ist es spannend, ein Unternehmen gleichsam auf der grünen Wiese aus dem Nichts aufzubauen.

**–Mit welchen besonderen Herausforderungen werden Sie beim Aufbau von Aclado konfrontiert?**

–Daniel Bernard: Wir haben zwei Zielgruppen: Immobilienanbieter und -nachfrager. Unsere Aufgabe ist es, die Anbieter vom Nutzen unserer Plattform zu überzeugen. Hier spüren wir noch Widerstände – wie Neuem gegenüber häufig. Typische Antworten sind: Wir haben keinen Bedarf, es gibt bereits genügend Immobilienportale usw. Doch eine persönliche Präsentation räumt Vorbehalte aus. Unser Produkt ist keine Kopie eines bereits bestehenden Portals.

**–Wie gross ist die Gefahr, dass Sie kopiert werden?**

–Daniel Bernard: Im Gegensatz zu anderen Online-Anbietern basiert unsere Plattform auf dem aktuellsten technologischen Stand. Gerade im Software-Bereich bedeutet es einen riesigen Aufwand, die Grundlogik des Produktes zu verändern bzw. das Portal von Grund auf neu aufzubauen.

–Mario Scholz: Die Nutzer bekannter Online-Plattformen haben sich zudem an bestehende Portale gewöhnt. Grundlegende Veränderungen dieser Produkte können gefährlich sein und zum Verlust von Kunden führen. Bestehende grosse Anbieter von Wohnimmobilien-Plattformen haben sich in diesem Segment bestens etabliert und sehen nach unserem Verständnis keinen Bedarf, auch auf das Segment der Gewerbeimmobilien mit einem spezifischen Angebot einzugehen.

**Wird das Produkt von Aclado auch in zehn Jahren noch den neusten technologischen Errungenschaften entsprechen?**

–Daniel Bernard: Unser System ist sehr flexibel errichtet worden, um auf technische Neuerungen rasch reagieren zu können. Gewisse Features sind bereits angedacht, basierend auf den uns gegenüber geäusserten Kundenwünschen.

–Mario Scholz: Einer der strategisch wichtigsten Punkte ist es, technologisch immer auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Den Abstand, den wir zu Zeit auf andere Online-Portale vorweisen, wollen wir nicht nur halten, sondern vergrössern. Als kleine Unternehmung profitieren wir davon, zeitnah Anpassungen oder Erweiterungen vornehmen zu können – ein unschlagbarer Vorteil, den wir nutzen wollen. Eine für Tablets und Smartphones optimierte Version, integrierte Bonitätsauskunft für Anbieter, Flächen-

management, Arbeitsplatzrechner, mittelfristig Expansion ins nahe Ausland – dies sind nur einige der Themen, mit denen wir uns weiterentwickeln wollen.

**–Besteht das Bedürfnis nach mehr Transparenz im Geschäftsflächenmarkt?**

–Mario Scholz: Unseren Abklärungen zufolge ja, ich schätze aber, dass keiner den ersten Schritt hin zu dieser Transparenz machen will. Meines Erachtens wird der Marktdruck in den nächsten Jahren diesen Prozess jedoch unterstützen. Problematisch sind die langen Vorlaufzeiten zur Erstellung von Geschäftsimmobilien. Deshalb wird heute in diesem Segment auch noch produziert, obwohl die Tendenzen in eine andere Richtung zeigen.

**–Sind Sie mit Ihrer Unternehmung auf Kurs?**

–Mario Scholz: Ja, wir haben uns unseren Zielen entsprechend entwickelt. Wir sind uns bewusst, dass die Etablierung eines Produkts Zeit braucht. Zum heutigen Zeitpunkt sind rund 2000 Objekte auf unserem Portal ausgeschrieben, einige sind in der Pipeline. Unser Ziel ist es, diese Anzahl und jene der Besucher auf unserer Homepage stetig zu erhöhen. Auf diese Weise wird unser Portal immer bekannter werden, was letztlich der Immobilienwirtschaft in der Vermarktung von Geschäftsimmobilien einen echten Mehrwert bringt. ●

Das Gespräch führten Ivo Cathomen und Corina Roeleven-Meister.



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

# Elektronische Ein- und Auszugsmel

Verschiedene Kantone verpflichten Vermieter und Logisgeber, den Ein- und Auszug ihrer Mieter der zuständigen Einwohnerkontrolle zu melden. Mit der Einführung eines einheitlichen Datenstandards kann diese Meldung in Zukunft elektronisch erfolgen.



In zahlreichen Kantonen ist jeder Mieter- und Logiswechsel mit Meldepflichten der Bewirtschafter verbunden (Foto: 123rf.com).

ANDREAS KUNST\* •

**ÜBERLEBTER PAPIERVERKEHR.** Bis heute werden die Ein- und Auszugsmeldungen durch Vermieter mehrheitlich in Papierform an die zuständige Einwohnerkontrollstelle verschickt. Mit der Zielsetzung, diesen Ablauf ins digitale Zeitalter zu überführen, bildete sich im Zuge der Registerharmonisierung auf Anregung des Bundesamtes für Statistik (BFS) eine Arbeitsgruppe, in der sich Vertreter von städtischen und kantonalen Einwohnerdiensten, der Immobilienbewirtschaftung und des Hauseigentümergebietes zusammenschlossen. Die Livit AG vertrat in der Arbeitsgruppe sowohl die Sicht der Immobilienbewirtschaftlerin als auch im Rahmen ihrer Mitgliedschaft im Qualipool die Sicht des Softwareherstellers in der Immobilienbranche.

Die bislang übliche briefliche Umzugsmeldung gehorcht keinem übergeordneten Standard. So haben zahlreiche Gemeinden für die Datenübermittlung ein individuelles Meldeformular entworfen. Häufig kann dies über ein Online-Webportal heruntergeladen werden. Fortschrittlichere Gemeinden und Städte

bieten überdies interaktive Webplattformen, mit Hilfe derer die Umzugsmeldung vollständig papierlos erfasst und abgeschickt werden kann. Für überregional tätige Bewirtschaftungsunternehmen bildet die Vielfalt von Meldungskanälen und

ihr betriebene Informatik-Plattform Secure Data Exchange (sedex) zur Verfügung. Diese Plattform wird heute im öffentlichen Bereich schon umfassend für den Datenaustausch zwischen amtlichen Registern genutzt. Eine direkte Anbindung an sedex

» Für überregional tätige Bewirtschafter ist die Vielfalt von Meldungskanälen und -formen eine grosse Herausforderung.«

-formen und die damit verbundenen Medienbrüche eine grosse Herausforderung.

Um den Meldungsinhalt landesweit zu vereinheitlichen, hat die Arbeitsgruppe gemeinsam mit eCH, dem Verein für die Entwicklung von E-Government Standards, eine Schnittstelle für die elektronische Erfüllung der Meldepflicht entwickelt. Unter dem Titel «eCH-0112 Datenstandard Drittmeldepflicht» wurde die Schnittstellenbeschreibung dokumentiert und genehmigt. Als Transportkanal stellt das BFS die von

ist vor allem für grössere, landesweit tätige Bewirtschaftungsunternehmen vorgesehen. Hier kann der Meldeprozess direkt in die Fachapplikation integriert werden. Mittelgrosse und kleine Verwaltungen können das vom BFS entwickelte Online-Portal für die manuelle Erfassung der Meldung oder den Upload mittels CSV-Datei nutzen. Aufgrund des mitgelieferten eidgenössischen Gebäudeidentifikators (EGID) erfolgt die Weiterleitung der Meldung automatisch an die richtige Empfän-

## MELDEPFLICHT DRITTER

Schweizweit besteht für natürliche Personen die gesetzliche Pflicht, sich innerhalb von 14 Tagen nach dem Umzug bei der für die Führung des Einwohnerregisters zuständigen Amtsstelle zu melden. Zusätzlich zu dieser persönlichen Meldepflicht werden in den Kantonen Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Genf, Glarus, Graubünden, Luzern, Neuenburg, Thurgau, Tessin, Waadt und Zürich auch Vermieter und Logisgeber verpflichtet, den Umzug von Mietern bzw. Logisnehmern an die zuständige Einwohnerkontrollstelle mitzuteilen. In den Kantonen Solothurn und St. Gallen ist die Meldepflicht auf Gemeindeebene geregelt. In allen übrigen Kantonen besteht keine entsprechende gesetzliche Grundlage.

gerstelle, wo sie ebenfalls vollautomatisch verarbeitet werden kann, sofern die entgegennehmende Applikation dafür vorbereitet ist. Andernfalls kann die Meldung auch als PDF-Dokument entgegengenommen werden. Der Absender braucht sich auf jeden Fall über die Art der Weiterverarbeitung nicht zu kümmern.

**ERFOLGREICHER PILOTVERSUCH.** Im Laufe dieses Jahres wurde anlässlich eines Pilotversuches zwischen Livit und vier Gemeinden im Kanton Zürich das elektronische Meldeverfahren erfolgreich eingesetzt. Nun sind die Softwarehersteller gefordert, die Funktionalität zur automatischen Aufbereitung und Entgegennahme der Umzugsmeldungen in ihre Branchenapplikationen zu integrieren und auszurollen.



### \*ANDREAS KUNST

Der dipl. Wirtschaftsinformatiker ist seit 2001 Leiter Informatik der Livit AG.

## QUALIPOOL

### QUALIPOOL: GEMEINSAM FÜR STANDARDS

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

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

Kontakt: Vereinigung Qualipool, c/o Communicators Zürich AG, Wengstrasse 7, Postfach, 8026 Zürich  
Tel. 044 455 56 71, [www.qualipool.ch](http://www.qualipool.ch)  
[prisca.lack@communicators.ch](mailto:prisca.lack@communicators.ch)

ANZEIGE

 ALL CONSULTING



## Mit ALL CONSULTING und Abalmmo zur optimalen Immobilienbewirtschaftung.

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

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

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

ALL CONSULTING AG

9000 St. Gallen  
Scheibenackerstrasse 2

[www.all-consulting.ch](http://www.all-consulting.ch)  
[info@all-consulting.ch](mailto:info@all-consulting.ch)

Telefon 0848 733 733  
ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

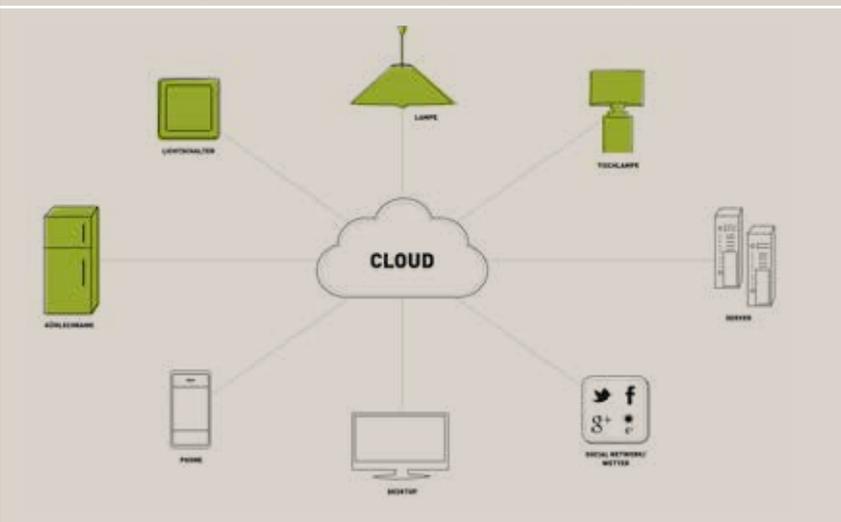
 **ABACUS**  
business software

# Home – Smart Home!

Im Jahr 2007 kam das erste iPhone von Apple auf den Markt. Dies führte zu einer explosionsartigen Verbreitung von Smartphones weltweit. Kaum einer, der heute nicht ein solches Gerät in der Tasche trägt. Die Entwicklung war und ist atemberaubend. Man fragt sich, wann solche Technologien auch in unseren Häusern Einzug halten.

## AB IN DIE CLOUD!

Die erhöhte Rechenleistung der Cloud macht neue und anspruchsvolle Services möglich.



## BALZ HALTER\*

**INFRASTRUCTURE IS KEY ...** Voraussetzung für den Erfolg des Smartphones war einerseits der flächendeckende Aufbau der breitbandigen Kommunikationsinfrastruktur UMTS und andererseits die sensorbepackten, multi-touchfähigen Hochleistungsrechner im Taschenformat. Gemeinsam bieten sie eine Plattform, welche weit mehr ermöglicht als Telefonieren. Jeder kann sie nach eigenem Gusto verwenden, sei es als Shopping-Mall, Spielcasino, Bank oder einfach als Taschenlampe oder Kompass.

In vielen Ländern hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass wir nicht nur mobile, sondern stationäre Infrastruktur bis zu den Wohnungen brauchen. Denn die Anforderungen steigen stetig mit High Definition, Full HD, Ultra HD, 3D etc. Da das herkömmliche Kupferkabel diesen Anforderungen auf Dauer nicht mehr genügt, wird flächendeckend Glasfaser bis zu den Häusern geführt. Fiber to the Home, FTTH, ist das Stichwort. In wenigen Jahren dürfte dies für fast alle Schweizer Haushalte gelten.

**... AUCH IN DER WOHNUNG.** Leider findet diese Infrastruktur in den Wohnungen noch keine Entsprechung. Zwei Koax-Dosen und ebenso viele Analog-Telefondosen sind für die meisten noch immer das höchste der Gefühle. Es bleibt dem Bewohner überlassen, selber ein Netzwerk einzuziehen und eine WLAN-Abdeckung zu basteln. Das ist

fast so, als würden wir unseren Mietern und Käufern nur gerade zwei Steckdosen einbauen, damit sie den Rest mit Verlängerungskabeln und Steckerleisten lösen mögen. Dabei müsste der Wohnungsstandard schon heute vernünftigerweise wie folgt aussehen: eine Breitbandvernetzung in jeden Raum – idealerweise auf Basis von Lichtwellenleitern (Fiber in the Home) –, ein WLAN in jedem Raum und ein intelligentes Stromnetz, welches sämtliche elektrischen Geräte vernetzt.

**» Smart Home ist keine Science-Fiction, sondern Realität und für jedermann erschwinglich.«**

**INTERNET WIE STROM UND WASSER.** Wer heute eine Wohnung bezieht, hat sofort Wasser aus der Leitung, sogar warmes, Strom aus der Dose und geheizte Räume. Er muss dazu weder einen Service anfordern, noch irgendwelche Geräte installieren. Heutzutage sollte ihm der Vermieter eigentlich auch einen Internetzugang bieten, der in der Miete inbegriffen ist und bei Bezug sofort funktioniert. Dies käme dank gebündeltem Einkauf nicht nur wesentlich günstiger, sondern würde dem Bewohner erlauben,

über das Internet sofort Dienste wie Fernsehen, Videos, Radio und Telefonie ganz nach seinem Geschmack und seinem Budget zu beziehen.

Das Internet ist ein Netz des freien Marktes. Darüber lassen sich dieselben Dienste von verschiedensten Anbietern beziehen, mit der Möglichkeit aus mehreren Angeboten und Preismodellen zu wählen. Derartige Dienste «over the top», d.h. übers Internet, dürften in naher Zukunft die klassischen Kabel- und Telefonnetze ablösen, auf welchen noch immer sowohl die Auswahl der Fernsehsender als auch die Preise diktiert werden.

**ALLES IST VERNETZT!** Ein Home wird aber erst richtig smart, wenn alle Geräte vernetzt sind, nicht nur die PCs, Multimedia- und Telefongeräte, sondern auch die Küchengeräte wie Herd, Kühlschrank, Waschmaschine, die Haushaltsgeräte wie Staubsauger, Föhn und Kaffeemaschine bis hin zu den Lampen, Rollläden und Storen. Natürlich sind auch alle Sensoren und übrigen Aktoren vernetzt und können mehreren Zwecken dienen. Der Bewegungssensor ermöglicht nicht nur die Steuerung des Lichtes und des Klimas, sondern dient bei Abwesenheit auch gleich der Alarmauslösung. Der Lautsprecher lässt Musik erklingen, surrt, wenn die Türklingel gedrückt wird oder alarmiert



## VERNETZUNG MACHT'S MÖGLICH

Analog zum Smartphone können beliebig Apps geladen und sofort genutzt werden.



und instruiert bei Feuerausbruch. Natürlich reicht die Vernetzung nicht. Die Geräte müssen von sich aus wissen, wie sie sich in welchem Fall zu verhalten haben. Diese Orchestrierungslogik muss den Geräten schon innewohnen, noch bevor sie überhaupt ausgeliefert und eingebaut werden. Dadurch funktionieren sie «plug & play», sind berechenbar und agieren im Hintergrund, ohne dass sich der Bewohner darum kümmern muss.

**APPS NACH IHREM GUSTO.** Vernetzte und orchestrierte Geräte ermöglichen es, dass beliebige Anwendungen analog den unzähligen Smartphone-Apps aus dem App-Store geladen und sofort genutzt werden können. Eine Heizungsoptimierung, eine Anwesenheitssimulation oder ein Baby-Phone ist dann nur noch eine App, die kostenlos oder für wenig Geld ins Smart Home «gezogen» sofort zur Verfügung steht. Die Standardisierung ermöglicht es, dass viele Anbieter Lösungen entwickeln können und sich die besten durchsetzen werden.

**LIVING SERVICES AUS DER CLOUD.** Viele solcher Applikationen laufen heute schon nicht mehr lokal, sondern irgendwo auf einem Computer im Internet. Da sind Rechen- und Speicherleistungen vorhanden, die anspruchsvolle Anwendungen erst möglich machen. Dies gilt auch fürs Smart Home. Zum Haus gesprochene Kommandos wie «die Lichter im ganzen Haus in

zehn Minuten löschen» benötigt zur Umsetzung derart grosse Rechenleistung, wie sie zahlbar im Haus gar nicht möglich wären. Zudem entwickeln sich die Cloud-Infrastrukturen rasant weiter, und mit ihnen entstehen Services für das vernetzte Haus. Zum Beispiel vom Sicherheitsanbieter, der Panik-Taster oder Rauchsensoren verkauft, die zuhause eingesteckt und aktiviert, sofort den Alarm in der Alarmzentrale auslösen und die nötigen Interventionen ermöglichen; oder vom Wetterdienstanbieter, dessen abonnierte Prognosen das Haus automatisch auf Gewitterwarnung reagieren lassen oder zur Energieoptimierung genutzt werden.

**EIN BEITRAG ZUR ENERGIEWENDE.** Ein schlaues Haus sagt dem Bewohner, der es wissen will, wo und wann er wie viel Energie verbraucht. Es optimiert zudem den Verbrauch, ohne dass er es merkt und sich eingeschränkt fühlt. Oder gibt es einen Grund, weshalb während seiner Abwesenheit, die Heizung, der Herd oder die Kaffeemaschine laufen müssen? Oder dass er nachts vom Fernseher oder WLAN angestrahlt wird?

Ein schlaues Haus managt aber nicht nur den Energie-Konsum, sondern auch die Energie-Kosten. So wird der selbsterzeugte Strom zuerst selber verbraucht oder gepuffert, bevor er für wenig oder gar kein Geld ins Netz gespeist wird. Und so wird der Schritt von vielen smarten Häusern zum Smart Grid nur noch ein kleiner.

**SICH AUCH FÜRS ALTER RÜSTEN.** Wer schon heute die Annehmlichkeiten des Smart Home nutzen und sich auf ändernde Wohnbedürfnisse vor allem im Alter vorbereiten will, der setzt im Neubau oder in der Nachrüstung auf eine schlaue Infrastruktur. Sie ermöglicht es, je nach Lust und Laune und für wenig Geld zusätzlichen Komfort, Sicherheit und Flexibilität zu schaffen – ohne lärmige und schmutzige Umbauten, einfach mit Geräten, die eingesteckt werden, oder mit Applikationen und Diensten, die aus dem Internet installiert oder abonniert werden.

**EINE DISRUPTIVE INNOVATION – EIN WELTWEITER STANDARD.** Was hier beschrieben wird, ist keine Science-Fiction, sondern Realität und heute bereits verfügbar. Die disruptive Innovation, die das Wohnen revolutionieren wird und zu einem neuen, weltweiten Standard werden dürfte, heisst digitalSTROM. Diese deutschschweizerische Erfindung kann an der SWISSBAU in Basel vom 21. bis 25. Januar 2014 am Stand 1.1/D02 besichtigt und erlebt werden. ●



**\*BALZ HALTER**

Der Autor ist Inhaber der Halter AG sowie Verwaltungsrat und Mitinvestor der Aizo AG. Er hat massgeblich zur Entwicklung von digitalSTROM beigetragen, welcher von der Aizo AG angeboten wird.

# Your+ – eine neue Art zu teilen

Ein Haus, das neben privaten auch «öffentliche» Zonen hat: Mit ihrer Idee, nicht nur Autos oder Velos zu teilen, sondern auch Raum, treten Studierende der Hochschule Luzern in einem internationalen Architekturwettbewerb an. Im Juni 2014 wollen sie am Solar Decathlon in Versailles mit ihrem Projekt your+ die Jury und das Publikum begeistern.



So präsentiert sich das Nebeneinander von «deinem» und «unserem» Raum.

SIGRID CARIOLA\* ●

**KOMPLEXE AUFGABENSTELLUNG.** Unweit von Schloss Versailles werden nächsten Sommer 20 Hochschul-Teams aus aller Welt ihre Vision einer nachhaltigen Bauweise präsentieren und mit ihren Solarhäusern einen Einblick in die Zukunft des Wohnens geben. Die Pavillons der Wettbewerbsteilnehmer müssen aber nicht nur energetischen Kriterien genügen, sondern auch über eine eigenständige Architektur verfügen, modernste Technik auf nutzerfreundliche und ästhetische Weise integrieren und ihren Bewohnerinnen und Bewohnern hohen Wohnkomfort bieten. So komplex die Aufgabenstellung des architektonischen und technischen Zehnkampfes, so klar sind die Regeln: In allen «Disziplinen» gilt es, Punkte zu sammeln. Das Team, das in der Summe am meisten hat, gewinnt den Solar Decathlon.

**INTERDISZIPLINÄRES GROSSPROJEKT.** Als einzige Schweizer Hochschule beteiligt sich die Hochschule Luzern an dem internationalen Contest. «Die Anforderungen sind hoch», erklärt Architekturdozent Hanspeter Bürgi, der die Teilnahme des Teams «Lucerne Suisse» initiierte. Gefragt sei kein avantgardistisches Hightech-Häuschen auf einer grünen Wiese, das dreimal mehr Strom erzeugt, als es braucht, sondern ein

Wohngebäude, das sich in einen dichten städtischen Kontext fügt und alltagstauglich, also auch finanzierbar ist.

Im Team der Hochschule Luzern vereinen sich die Kompetenzen aus verschiedenen Studiengängen: Architektur, Innenarchitektur, Bau- und Gebäudetechnik sowie Informatik und Wirtschaftsingenieurwesen.

„Im Kontext einer Überbauung oder einer ganzen Siedlung hat ein solches Konzept ein riesiges Potenzial.“

Marcel Wyss

**INNOVATION.** Einschliesslich Planungsphase erstreckt sich das interdisziplinäre Grossprojekt über vier Semester, zwischen 20 und 40 Studierende arbeiten an dem Projekt, das sie your+ taufen.

Das Konzept dahinter reicht über einen architektonischen Entwurf deutlich hinaus. Die Studentinnen und Studenten haben die Idee des Tauschens und Teilens, die sich bereits in einigen Lebensbereichen etabliert hat, etwa in der Mobilität, für die gemeinschaftliche Nutzung von Raum weiterentwickelt. «Die meisten von

uns leisten sich Räume, die sie nur selten brauchen, wie Gäste- oder Arbeitszimmer. Und oft wird auch das Wohnzimmer kaum genutzt, weil es in der Küche gemütlicher ist», erklärt Elektrotechnik-Master-Student Patrick Vecellio. «Wir fragten uns: Wie viel persönlichen Raum braucht man wirklich?» In ihrer Antwort gehen die Studierenden ziemlich weit: Ihr Pavillon, der aus drei Zonen bestehen soll, weist nur eine davon als «privat» aus: Schlafzimmer und Bad. Daneben gibt es eine halbprivate Zone, die Küche, und eine dritte, die öffentlich zugänglich ist – für gemeinsame sportliche oder musische Aktivitäten, Arbeit oder Spiel. Verbunden sind die drei Bereiche über eine verglaste Zwischenzone, die auch eine klimatische Funktion hat: im Sommer als Kühlung, im Winter als Wärmedämmung.

**TEILEN BRINGT GEWINN.** «Isoliert betrachtet macht ein solches Konzept wenig Sinn», sagt Marcel Wyss, Master-Student in Architektur. «Aber im Kontext einer ganzen Überbauung oder einer Siedlung hat ein solches Konzept riesiges Potenzial.» Bereits im Namen your+ soll sich spiegeln, dass ein Nebeneinander von «deinem» und «unserem» Raum nicht nur mit einem Autonomieverlust und Einschränkungen gleichzusetzen ist, sondern auch einen Mehrwert bietet. Marcel Wyss: «Man hat Zugang zu Dingen und Möglichkeiten, die man sich allein vielleicht nicht leisten könnte oder die auf Dauer nur Ballast sind.» Je heterogener die Bewohnerschaft in einer Überbauung, je diverser ihre Bedürfnisse, desto erfolgreicher könne ein solches Modell funktionieren.

**EINEN DISKURS ANSTOSSEN.** Natürlich wollen die Studierenden mit der Umsetzung ihrer Idee im Extrem – Nasszelle und Bett als einzigen Rückzugsort – vor allem auch Diskussionen anstossen. «Den meisten Menschen ist nicht bewusst, wie viel Ressourcen sie verbrauchen», so Patrick Vecellio. Dabei sprechen die Zahlen eine klare Sprache: Heute beansprucht eine Person in der Schweiz rund 50m<sup>2</sup> Wohnfläche, 1980 waren es noch 34. Im gleichen Zeitraum stieg die Bevölkerung von 6,3 Millionen auf über 8 Millionen Menschen. «Verläuft diese Entwicklung li-

near, ist unser Land in 20 Jahren komplett zubetoniert.» Mit Gesetzen allein und der «Moralkeule» kann man den Trend nicht umkehren, glauben die Studierenden. «Wir brauchen attraktive Gegenmodelle zum Einfamilienhaus und zur 5-Zimmer-Wohnung.» Ein solches Modell als Prototyp eines grösseren Ganzen wird nun auf dem Campus in Horw (LU) entstehen – die Baustelle ist bereits vorbereitet.

**BREITE UNTERSTÜTZUNG.** Die Teilnahme am Solar Decathlon fordert ein hohes Engagement von Dozierenden und den Studentinnen und Studenten, die im Rahmen ihres ehrgeizigen Projektes schon einige Nachtübungen absolviert haben. «Aber ohne ideelle und finanzielle Unterstützung aus der Wirtschaft und von Institutionen und Verbänden wäre dies alles nicht möglich», erklärt Architekturdozent Hanspeter Bür-

gi. So beteiligen sich der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA), die Gruner Gruppe, Renggli Holzbau, Schärholzbau, MigrosArbonia Forster, die Ernst Schweizer AG sowie verschiedene weitere Unternehmen an dem Projekt. Auch das Bundesamt für Energie (BFE) unterstützt das Team «Lucerne Suisse». «Wir brauchen neue Lösungen in der Energieversorgung – um diese zu entwickeln, müssen wir die Jungen an Bord holen», erklärt Marianne Zünd, Leiterin Kommunikation. «Der Solar Decathlon ist eine tolle Gelegenheit für sie, an einem konkreten Projekt zu arbeiten. Und für unser Land ist es sehr positiv, wenn wir uns mit unserer kreativen Jugend im Ausland vorstellen können.» ●

**\*SIGRID CARIOLA**

Leiterin Externe Kommunikation und Stv. Leiterin Marketing & Kommunikation an der Hochschule Luzern.

#### DIE HOCHSCHULE LUZERN AN DER SWISSBAU

Vom 21. bis 25. Januar 2014 stellt sich das Solar Decathlon-Team der Hochschule Luzern mit seinem Projekt your+ vor (Halle 1.0, Stand F24). Am Donnerstag, 23. Januar (13.00-17.00 Uhr) findet eine Präsentation sowie eine öffentliche Schlusskritik statt. Am benachbarten Stand (Halle 1.0, Stand F20) erhalten die Besucherinnen und Besucher Einblicke in die Bereiche Ausbildung, Weiterbildung sowie Forschung & Entwicklung und Dienstleistungen des Departements Technik & Architektur. In der Lounge werden täglich Workshops zu verschiedenen Themenschwerpunkten durchgeführt. [www.swissbau.ch](http://www.swissbau.ch)

#### SOLAR DECATHLON: ARCHITEKTUR- UND TECHNIK-WETTBEWERB

Der internationale Wettbewerb «Solar Decathlon» findet seit 2003 alle zwei Jahre in den USA und seit 2010 alternierend auch in Europa statt. Für die Durchführung vom 27. Juni bis 14. Juli 2014 in Versailles haben sich 20 Hochschulteam qualifiziert – neben europäischen unter anderem auch welche aus Chile, Japan, Indien und den USA. Die Hochschule Luzern nimmt als einzige Schweizer Hochschule an diesem Wettbewerb teil. [www.hslu.ch/solardecathlon](http://www.hslu.ch/solardecathlon)

## NeoLink – Ihr direkter Draht zum Tank

The advertisement features a smartphone and a tablet. The smartphone screen displays a warning: "Achtung! Füllstandslevel 20%". The tablet screen displays a table with fuel level data:

Füllstand	Freie Kapazität	
19 400 Liter	3 250 Liter	78%
40 000 Liter	1 500 Liter	96%
30 000 Liter	55 000 Liter	30%
8 500 Liter	1 000 Liter	65%
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 00 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	8 300 Liter	61%
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](http://www.neovac.ch).

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

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

# Generalist, Katalysator und Leader

Mitte Mai 2014 beginnt der Lehrgang Immobilienentwicklung der SVIT Swiss Real Estate School. Immobilia unterhielt sich mit Tino Margadant, Dozent des Lehrgangs, über die Tätigkeit des Immobilienentwicklers und sein Rüstzeug.



## • BIOGRAPHIE

### TINO MARGADANT

Tino Margadant ist Architekt und Betriebswirt ETH, Partner einer Immobilienentwicklungsgesellschaft, Dozent bei SVIT SRES und Mitglied im «srett», einem interdisziplinären Immobilien-Think-Tank. ●



## RED. ● **–Gebaut wurde schon immer. Warum braucht es nun einen Fachspezialisten Immobilienentwicklung?**

–Die Anforderungen an ein Bauwerk haben sich stark verändert. Endliche Ressourcen sollen nachhaltig eingesetzt werden. Dabei wird in immer kürzerer Zeit eine Planung gefordert, die gegenüber früher eine wesentlich höhere Komplexität bezüglich Nutzungsdurchmischung und Flexibilität, Systemgerechtigkeit, Identität und sozialer Integrität aufweist und zudem wirtschaftlich realisiert werden kann. An einem Bauwerk sind daher die Bedürfnisse und Anforderungen von vielen Stakeholdern zu koordinieren und in Einklang zu bringen: Nutzer, Betreiber, Investoren, Behörden, Nachbarn, Spezialisten und Planer. Oft divergieren die Interessen derart, dass nur Kompromisse zu akzeptablen Lösungen über alle Bereiche hinweg führen. Diese Koordination erfordert eine Persönlichkeit, die in der Lage ist, durch Erfahrung und systematisches Vorgehen weit voraus schauen zu können.

## –Welchen Einfluss hat der Trend zur Grösse von Bauprojekten und der Institutionalisierung der Bauherrschaft?

–Der Trend zur Grösse führt zu einer erhöhten Komplexität, weil dadurch mehr Anforderungen und Ressourcen innert kurzer Zeit geplant, verbaut und für eine lange Zeit manifestiert werden. Zudem werden

auch die Anforderungen an die Bereitstellung der benötigten Infrastruktur im Umfeld schlagartig erhöht, was im föderalistischen System mittelfristig oft zu Engpässen führt. Die Institutionalisierung der Bauherrschaft hat demgegenüber mit der erhöhten Professionalisierung und Vernetzung Druck weggenommen. Mit der guten Bildungslage der Planungs- und Immobilienbranche können künftige Herausforderungen besser bewältigt werden.

## » Die Einstiegschancen der Abgänger schätze ich als gut ein. Es besteht ein Fachkräftemangel.«

## –Was leistet der Immobilienentwickler, was der Planer nicht leistet?

–Der Immobilienentwickler sollte Generalist, Katalysator und Leader der Aufgaben sein. Er muss in der Lage sein, die erwähnten Herausforderungen zu meistern und das Bauvorhaben sicher ins Ziel zu führen. Die Planer sind je nach Ausgangslage und Zielsetzung seine wichtigsten Weggefährten. Das gegenseitige Vertrauen, die nötige Kompetenz, aber auch das entsprechende Netzwerk und die Fähigkeit, gemeinsam Lösungen zu suchen, sind zen-

trale Elemente. Die Auswahl der Partner für eine Immobilienentwicklung ist daher von essentieller Bedeutung.

## –Wer sind seine Auftraggeber?

–Die Auftraggeber für eine Immobilienentwicklung können aus allen Bereichen kommen. Oft sind es Grundeigentümer, die eine Liegenschaft verkaufen möchten, Immobilienbesitzer mit Objekten, die ein Entwicklungspotenzial aufweisen, oder die öffentliche Hand ohne entsprechende Abteilungen

sind die häufigsten Auftraggeber. Teilweise führen aber auch spezialisierte Immobilienentwicklungs-Unternehmungen eigene Objekte oder Areale zur Investorentauglichkeit und verkaufen sie dann weiter.

## –Wie lässt sich die Tätigkeit entlang des Prozesses umschreiben?

–Grundlage jeder Entwicklung ist das Definieren der Zielsetzungen. Diese müssen im Laufe der Entwicklung laufend hinterfragt und auf veränderte Rahmenbedingungen angepasst werden. Eine Entwicklung dauert in der Regel zwischen drei und sieben

## LEHRGANG IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG

**2014 und 2015 führt die SVIT Swiss Real Estate School einen Lehrgang Immobilienentwicklung mit eidgenössischem Fähigkeitsausweis durch.**

### Inhalte des Lehrgangs

#### Recht

- Planungs- und Baurecht
- ZGB (Personen- und Familienrecht, Einführung ins Sachenrecht, Besitz und Eigentum, Beschränkte dingliche Rechte, Grundbuch), OR (Allg. Teil, Kauf und Schenkung, Grundstückkaufvertrag und weitere Vertragsarten)
- Mehrwertsteuergesetz

#### Bauliche Kenntnisse

- Bautechnik (inkl. Standards des nachhaltigen Bauens)

#### Projektmanagement

- Führen eines Projektes
- Führen eines Projektteams
- Optimale Sitzungsleitung

#### Immobilienentwicklung

- Immobilienentwicklungsprozess
- Research und Analyse
- Immobilien-Produktentwicklung
- Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Immobilienfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozess
- Nutzung und Betrieb

### Zulassung zu Lehrgang und Prüfung

Der Besuch eines Lehrgangs ist auch ohne Prüfungsabsicht möglich. Über die Zulassungsbedingungen informieren Sie sich unter [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch).

#### Preise

Preis für SVIT-Mitglieder: 10 584 CHF inkl. MWST, für übrige Teilnehmer: 11 232 CHF inkl. MWST

Darin inbegriffen sind die Lehrmittel für den Lehrgang, ein Zugang zum geschützten Homepage-Bereich mit weiteren Unterlagen zum Herunterladen sowie ein Repetitorium. Zusätzlich sind ca. 300 CHF für Fachliteratur einzurechnen.

#### Daten 2014/15

Donnerstags, 08.30 – 16.20 Uhr, vom 15. Mai 2014 bis September 2015

Ferienperioden sind meistens in den Monaten Juli und August, über Weihnachten/Neujahr sowie vereinzelt im Frühling und Herbst.

#### Ansprechpersonen

Lehrgangsleitung: Christine Fürst Rodríguez  
[christine.fuerst@svit-sres.ch](mailto:christine.fuerst@svit-sres.ch)

SVIT Swiss Real Estate School, Giessereistrasse 18  
8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)



„Immobilienentwickler oder Immobilienentwicklerinnen sind zielstrebige, dynamische Persönlichkeiten. Sie sind Generalisten mit angemessenem Spezialistenwissen. Wie bei den Planern wird die Qualifikation neben der angewandten Systematik durch Erfahrung gefördert. Im Zentrum stehen Fähigkeiten wie Kreativität, Intuition und Flexibilität, Analyse- und Sozialkompetenz gleichwertig zu Betriebswirtschafts-, Planungs-, Realisierungs- und Nutzerkenntnissen.“

### „Sie sprechen das Spezialistenwissen an. Welches Know-how bringt er oder sie in die Ausbildung bzw. Tätigkeit mit?“

„Im Idealfall kommt der Immobilienentwickler aus der Planungs-, der Realisierungs- oder der Betriebsbranche. Der Wille, als generalistische Führungsfigur ein Projekt positiv zu entwickeln, ist essentiell. Es gibt aber auch hier wie immer Ausnahmen von der Regel. Gute Immobilienentwickler können auch Juristen, Betriebswirtschaftler oder Finanzspezialisten mit einem ausgeprägten Sinn für Immobilien sein.“

### „Gibt es innerhalb der Immobilienentwicklung auch Spezialisierungen?“

„Grundsätzlich bin ich der Meinung, dass ein Immobilienentwickler ein Generalist sein muss. Logischerweise hat jeder Mensch Stärken und Schwächen sowie Affinitäten gegenüber einer speziellen Tätigkeit.“

### „Wie schätzen Sie die Einstiegschancen der Abgänger des geplanten Lehrgangs ein? Besteht ein ausreichender Bedarf seitens der Immobilien- und Bauwirtschaft?“

„Die Einstiegschancen der Abgänger schätze ich als gut ein. Es besteht ein Fachkräftemangel. Zu erwähnen ist jedoch, dass der Immobilienentwickler durch seine Tätigkeit eine sehr grosse Verantwortung trägt. Diese Verantwortung kann er erst nach vielen Jahren intensiver Entwicklungserfahrung übernehmen. Es wird als so sein, dass die Abgänger jeder Entwicklungsausbildung ohne Erfahrung meist als Assistenten oder Junior Entwickler eingestellt werden.“

Das Gespräch mit Tino Margadant führten Ivo Cathomen, Immobilien, und Christine Fürst Rodríguez, SVIT Swiss Real Estate School.

Jahren. In dieser Zeit verändern sich neben dem Markt oft auch die rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Vor dem Start der Entwicklung sollten danach die relevanten Grundlagen gesammelt, systematisiert und analysiert werden. Im Zentrum steht heute oft der Nachfrage-, aber auch der Angebotsmarkt.

Als nächster Schritt wird darauf das Anforderungsprofil für die Entwicklung, in der Regel in Form eines Pflichtenheftes, definiert und vom Auftraggeber freigegeben. Neben den qualitativen Anforderungen sind immer auch Aussagen zur Gesamtwirtschaftlichkeit und den Termi- nen zu machen.

Die Partner- und Prozessauswahl ist als darauf folgender Schritt mit der Auftraggeberschaft abzustimmen. Oft kommen heute sogenannte partizipative Verfahren zur Anwendung, bei denen ein breiter Kreis von Stakeholder an mehreren Workshops mit den Planern unterschiedliche Lösungen ausarbeiten, um die jeweiligen Qualitäten, Chancen und Risiken transparent vergleichen und optimieren zu können.

Erst dann steuert der Immobilienentwickler je nach Situation die klassische Planung und Realisierung einer Entwicklung bis zur schlüsselfertigen Übergabe und Inbetriebsetzung.

### „Welche Voraussetzungen sind dafür erforderlich?“

# Quo vadis Immobilienwelt?

Das Real Estate Symposium 2014, das am 11. März 2014 in Baden stattfindet, wirft seine Schatten voraus. Nach den erfolgreichen Veranstaltungen der letzten Jahre, verspricht auch der kommende Anlass ein guter Jahrgang zu werden.



Im Bild: Das gut besuchte Real Estate Symposium 2013.

MARCO PICCOLI\*

**RAUMPLANUNG IM FOKUS.** In den letzten beiden Jahren hat das Stimmvolk gegen den uferlosen Bau von Zweitwohnungen und für das neue Raumplanungsgesetz votiert. Insbesondere die Berggebiete, aber auch Teile der Bauwirtschaft haben sich danach zu Wort gemeldet und haben Schreckensszenarien gezeichnet. Ob zu Recht oder zu Unrecht wird die Zukunft zeigen. Auf die Frage, in welche Richtung die Reise gehen könnte, versucht das nächste Real Estate Symposium, unter dem Titel «Nach richtungsweisenden Abstimmungen für die Immobilienwelt: Wie geht es weiter?» Antworten zu geben.

Vordergründig scheinen die beiden Abstimmungen nur die Behörden, die die neuen Gesetze im Alltag zur Anwendung bringen müssen, und die Grundeigentümer zu tangieren. Bei näherer Betrachtung sind wir aber alle davon betroffen. Sei dies als Mieter, als Hauseigentümer, als Investoren, als Mitglieder politischer Gremien oder eben als Fachverbände. Ja, selbst als Touristen werden wir die beschlossenen Änderungen – früher oder später – zu Gesicht bekommen. Hinzu kommt die vertikale Implementierung auf allen Ebenen, von der Gemeinde bis zum Bund. Mit anderen Worten: Im Verlauf der nächsten Jahre

werden wir alle die Auswirkungen der beiden Abstimmungen sehen können.

Entsprechend breit wurde der Fächer der Themen gewählt, die durch hochkarätige Referenten aus Wirtschaft und Politik vorgetragen werden. Die folgenden Schwerpunkte werden am Symposium behandelt: Raumplanungsthemen aus verschiedenen Betrachtungswinkeln, Regulierung und Politisierung des Schweizer Immobilienmarktes, die Stadt jenseits der Moderne, Raumplanung und Tourismus, Projektentwicklung unter den neuen Gegebenheiten und die Wechselwirkung zwischen Siedlungsentwicklung und Verkehr. Auch provokative Themen wie «Die Schweiz und der Abgrund» und ein humoristischer/unterhaltsamer Rückblick auf das Symposium aus Sicht eines Advocatus Diaboli dürfen nicht fehlen. Als Referenten konnten gewonnen werden:

- Markus Somm, Chefredaktor, Basler Zeitung, Basel
- Heinz Tännler, Regierungsrat, Baudirektor, Baudirektion des Kantons Zug
- Rudolf Muggli, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV für Bau- und Immobilienrecht, AD!VOCATE, Bern
- Claudio Saputelli, Leiter CIO Global Real Estate Research, UBS AG, Zürich

- Prof. Carl Fingerhuth, Honorarprofessor der Technischen Universität Darmstadt
- Andreas Züllig, Gastgeber Hotel Schweizerhof & Mitglied der Verbandsleitung hotelleriesuisse, Lenzerheide
- Martin Kull, CEO / Inhaber, HRS Holding AG, Frauenfeld
- Dr. Daniel Müller-Jentsch, Projektleiter, Avenir Suisse, Zürich
- Willy Germann, ehem. Kantonsrat ZH, Autor und «Querdenker», Winterthur

**BREIT ABGESTÜTZTE ORGANISATION.** Die Veranstaltung richtet sich an private und institutionelle Immobilieneigentümer, an Banken und Behörden, wie auch an Planer, Ersteller, Nutzer und Immobiliendienstleister aller Art. Für den Anlass verantwortlich zeichnen vier Fachkammern des SVIT: die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, die Schweizerische Maklerkammer SMK, die Facility Management Kammer FM und die Schweizerische Schätzungs-experten Kammer SEK. Auch nächstes Jahr wird der Anlass durch namhafte Firmen finanziell unterstützt.

Der Autor ist Vorstandsmitglied SEK/SVIT.

# Qualitätsgeprüfte Bauherrenberater

Um die Qualität der Bauherrenberater hoch zu halten, hat die Kammer unabhängiger Bauherrenberater strenge Aufnahmeregeln und prüft periodisch deren Einhaltung nach.

RETO WESTERMANN\*

**LEISTUNGS AUSWEIS NÖTIG.** Die Erstellung oder Sanierung von Gebäuden ist heute komplexer denn je. Sassi dem Bauherrn einst nur der Architekt gegenüber, sind heute oft Total- oder Generalunter-

nehmung verlangt. Als Fachmitglied gelten Berufsleute, die in einem Fachgebiet – beispielsweise Haustechnik – vorwiegend als Berater tätig sind. Sowohl bei den Bauherrenberatern als auch bei den Fachmitgliedern wird schon bei der Auf-

spräch, um die Möglichkeit eines Beitritts zur KUB genauer abzuklären. Dabei wird beispielsweise geprüft, ob die berufliche Tätigkeit den Kriterien der Unabhängigkeit genügt.

Um die Qualität hoch zu halten, setzt die KUB nicht nur bei der Aufnahme hohe Hürden, sondern überprüft alle drei Jahre mittels eines Fragebogens, ob ihre Mitglieder noch den Kriterien bezüglich Unabhängigkeit und Versicherung genügen. Zudem bestehen Sanktionsmöglichkeiten, falls Kunden mit der Arbeit eines KUB-Mitglieds unzufrieden sind und die Vorwürfe sich erhärten lassen. «Zum Glück mussten wir erst einmal in der langen Zeit des Bestehens der Kammer durchgreifen», sagt Vorstandsmitglied Adrian Humbel.



„Nur wer im Mandat für Dritte tätig ist, gilt als unabhängig.“

Adrian Humbel, KUB-Vorstandsmitglied

nehmer sowie dutzende Spezialisten für alle Bereiche involviert. Vor allem bei grösseren Projekten holen sich Bauherren deshalb immer öfter Hilfe bei einem Bauherrenberater, der ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht – entweder in einer Linien- oder einer Stabsfunktion. Rund 110 Spezialisten auf diesem Gebiet sind in der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT organisiert. Aufgenommen wird aber nur, wer einen entsprechenden Leistungsausweis hat, richtig versichert und bereit ist, sich an die Standesregeln des SVIT zu halten. «Strenge Aufnahmebedingungen sind wichtig, um die Qualität der Bauherrenberater hoch zu halten», sagt Adrian Humbel. Er ist im Vorstand der KUB für die Neuaufnahme von Mitgliedern zuständig.

**NUR MIT VERSICHERUNGSNACHWEIS.** Die Kriterien für die Aufnahme sind in einem Reglement festgehalten. Bei der KUB bewerben kann sich gemäss den Regeln nur, wer über einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluss in den Bereichen Bau, Architektur oder Ingenieurwesen verfügt. Ebenfalls anerkannt werden ein eidgenössisches Diplom als Immobilienreuhänder oder Baumeister. Zusätzlich wird ein Nachweis der bisherigen Berufstätigkeit verlangt. Wer als Bauherrenberater in die Kammer aufgenommen werden will, muss mindestens fünf Jahre überwiegend in dieser Funktion tätig gewesen sein. Bei Fachmitgliedern werden sechs Jahre Berufserfah-

nahme grosses Gewicht auf die Unabhängigkeit gelegt. «Als unabhängig gilt, wer überwiegend im Mandatsverhältnis für Dritte tätig ist», sagt KUB-Vorstandsmitglied Adrian Humbel. Wenig Chance haben deshalb beispielsweise Berufsleute, die Bauherren im Hinblick auf andere Planungs- oder Ausführungsleistungen kostenlos beraten.

«Das führt immer mal wieder zu Diskussionen mit Bewerbern», sagt Humbel. Eine weitere Hürde für die künftigen Mitglieder ist die Versicherung. «Eine übliche Berufshaftpflichtversicherung, wie sie etwa Architekten haben, genügt nicht», sagt Humbel. Nötig sei eine Versicherung, welche die Beratungstätigkeit explizit erwähne. Und dies sei in der Regel nicht der Fall. Die KUB hat deshalb mit dem Versicherer Catlin ein spezielles Versicherungsprodukt für die Beratertätigkeit geschaffen.

**PERIODISCHE KONTROLLE.** Bewerber, welche die Kriterien aufgrund des schriftlichen Antrages und der beigelegten Dokumente erfüllen, werden vom KUB-Vorstand provisorisch aufgenommen. Danach folgt eine vierzehntägige Einsprachefrist, während der alle Mitglieder der KUB die Möglichkeit haben, Einwände gegen die Aufnahme anzubringen. Ist aufgrund der Unterlagen hingegen unklar, ob jemand alle Kriterien erfüllt, wird eine dreiköpfige Aufnahmekommission eingesetzt. Diese führt mit dem jeweiligen Bewerber ein persönliches Ge-



\*RETO WESTERMANN

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

## Trocktag

Wann's uns Trockne salt!

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

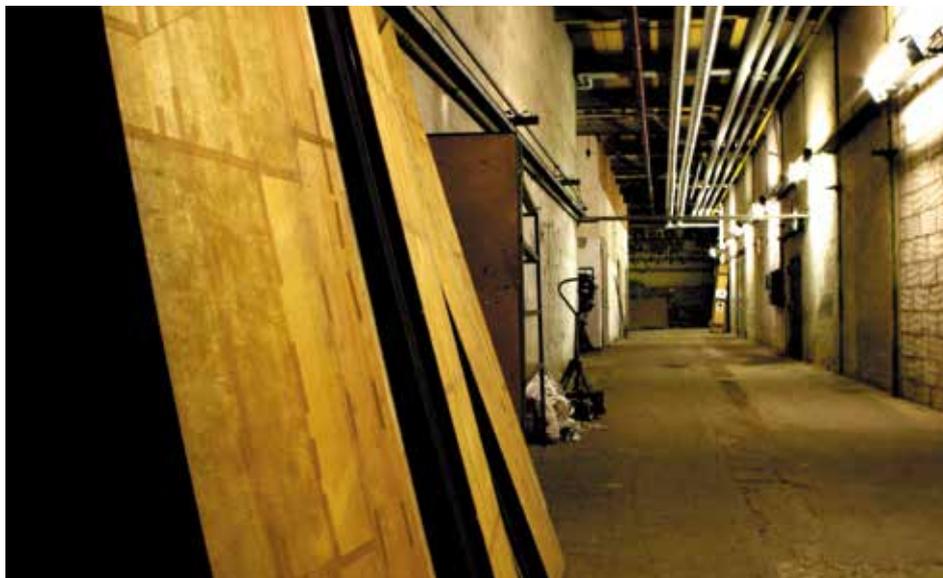
www.trocktag.ch

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

# IFRS 13 – Höchster und bestmöglicher Wert

Am Erfahrungsaustausch-Treffen der Schätzungsexpertenkammer (SEK/SVIT), Region Zürich und Zentralschweiz, von Ende Oktober wurde «IFRS 13 – höchster und bestmöglicher Wert» und die Umsetzung im Bewerteralltag thematisiert.



Die Frage nach dem Potenzial ist auch eine Frage der Sichtweise (Foto: photocase.com).

STEPHAN WEGELIN\*

**NEUE RECHNUNGSLEGUNGSPRAXIS.** Anlässlich der letzten ERFA vom 30. Oktober 2013 konnten die Fachexperten Beat Ochsner, KPMG Advisory, Transactions & Restructuring, Real Estate, und Markus Schmid, PricewaterhouseCoopers, Real Estate Wirtschaftsprüfung, für das Referat «IFRS 13 – höchster und bestmöglicher Wert» gewonnen werden. Dabei legten die beiden Experten den Fokus vor allem auf die Praxis bzw. die effektive Umsetzung des Ansatzes im Bewerteralltag.

Seit Anfang 2013 gelten für die börsenkotierten Immobilien- und Versicherungsgesellschaften diese neuen Rechnungslegungsnormen. IFRS 13 (International Financial Reporting Standard) verlangt eine Bewertung nach dem höchst- und bestmöglichen Wert. Die übrigen, nicht betroffenen Gesellschaften fragen sich nun, ob sie die Bewertungen ebenfalls nach diesem Prinzip vornehmen wollen/sollen. Ein Thema, das demnach jeden Bewertungsexperten betrifft.

«**BESTMÖGLICHE NUTZUNG.**» Die bisherige Praxis nach IAS 40 «Renditeliegenschaften» widerspiegelte die Marktsituation am Bilanzstichtag und berücksichtigte laufende Mietverträge sowie begründete Annahmen für künftige Mieterträge bzw. Ausgaben. Basis war der aktuelle Zustand der Liegenschaft. Zukünftige Ausgaben

zur Verbesserung der Wertsteigerung bzw. der damit verbundene künftige Nutzen wurden nicht berücksichtigt. Ziel von IFRS 13 ist nun die Vereinheitlichung der Definition des Fair Values. Bislang definierte jeder Standard innerhalb IFRS den Fair Value etwas unterschiedlich. Zusätzlich wird mit der Neuerung die Konvergenz zwischen IFRS und US GAAP angestrebt. Insbesondere gilt neu der Ansatz, dass Immobilien nach dem Grundsatz der «bestmöglichen Nutzung» zu ermitteln sind. Was heisst das in der Praxis? Konkret sind fünf Aspekte zu prüfen und kumulativ positiv zu beantworten:

1. Ist eine allfällige Alternativnutzung (z. B. Umwandlung in Stockwerkeigentum, Nutzungsreserven, Umnutzung, Ersatzneubauten oder Ähnliches) physisch überhaupt möglich? Dabei ist vor allem die technische Machbarkeit wie Baustatik oder Schalldämmwerte usw. gemeint. Beispielsweise soll eine Liegenschaft aufgestockt werden, weil die Ausnützung nicht ausgeschöpft ist. Es stellt sich nun die Frage, ob die bestehende Bausubstanz in der Lage ist, die Aufstockung statisch zu tragen.
2. Ist die alternative Nutzung rechtlich zulässig? Beispielsweise stellt sich hierzu die Frage, ob eine Nutzung, die einen höheren Wert verspricht, auch tatsächlich zonenkonform und damit bewilligungsfähig ist.

3. Eine bestmögliche Nutzung ist dann finanziell tragbar, wenn sie einen höheren Wert als die bestehende Substanz generiert – unter Berücksichtigung sämtlicher Investitionen, Wartezeiten, Risiken, Finanzierungen und potentieller Renditen.
4. Die nächste Frage lautet, ob der vorrangige Markt ebenso handeln würde. Nur wenn davon ausgegangen werden darf, dass ein Investor, der klassische Renditeziele verfolgt, so handeln würde, darf diese Frage mit Ja beantwortet werden.
5. Und zuletzt muss eine gewisse Wesentlichkeit gegeben sein. Wenn der alternative Wert nur wenige Prozente höher ausfällt, darf keine wesentliche Wertsteigerung abgeleitet werden, und der Ansatz kommt nicht zur Anwendung.

**WER IST DER «BEST OWNER»?** Was hat IFRS 13 für Folgen und Auswirkungen auf die Immobilienwelt? Der Ansatz kann zur Folge haben, dass ein aktueller Eigentümer mit seiner Bewertungs- und Anlagestrategie nicht mehr am «vorrangigen» Markt agiert und damit nicht mehr der «Best Owner» ist. Wenn zum Beispiel ein Immobilieneigentümer, der vor allem in ältere Mietliegenschaften an guten Lagen investiert – diese aber aus persönlichen Gründen nicht sanieren und in Stockwerkeigentum umwandeln will –, so dürfte das Portfolio im Ist-Zustand einen deutlich tieferen Wert aufweisen als nach dem IFRS-13-Ansatz. Solche Umstände führen dazu, dass stattdessen Differenzen entstehen können. So weisen die kotierten Gesellschaften über ihr gesamtes Portfolio betrachtet nach IFRS 13 im Durchschnitt einen etwas höheren Wert aus als vorher. Die Gründe sind Wertsteigerungspotenziale wie eine Retail- anstelle einer Gastronutzung, Umwandlung in Stockwerkeigentum oder Aufstockungsmöglichkeiten. ●

## NÄCHSTER ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Mittwoch, 2. April 2014, 9.15 Uhr, im Au Premier Zürich HB



\*STEPHAN WEGELIN

Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfa-Organisator.

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**SEMINAR**  
**MIETRECHT – BEST PRACTICE**  
**22.01.2014**

(Wiederholung von Mai 2013)

Seminar zur Auffrischung bewährter Praktiken bei Verträgen und Verhandlungen. Sie festigen Ihre Kompetenz auf dem Gebiet der Vertragsgestaltung und dem Umgang mit Ihren Mietern bezüglich der rechtlichen Fragen. Sie können daraus Ihre Handlungen und Abläufe optimieren.

**PROGRAMM**

- Klauseln zwischen zwingendem und dispositivem Recht
- Umgang mit Mietern bei Umbau
- Überwälzung der Kosten umfassender Überholungen
- Neue Gerichtsentscheide zum kleinen Unterhalt
- Kündigung wegen Zahlungsverzug und/oder Vertragsverletzung
- Vorgehen bei vorzeitiger Rückgabe der Mietsache
- Mietzinsherabsetzung wegen Baulärm vom Nachbargrundstück
- Hat die neue eidgenössische ZPO Einfluss auf das Verhalten der Liegenschaftsverwaltung bei Schlichtungsbehörden

**ZIELPUBLIKUM**

Neulinge in der Immobilienbewirtschaftung und erfahrene Fachleute, die ihr Wissen auffrischen möchten.

**REFERENTEN**

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

**DATUM/ZEIT**

Mittwoch, 22. Januar 2014  
08.30 – 16.30 Uhr

**ORT**

Hotel Arte, 4600 Olten

**TEILNAHMEGEBÜHR**

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

**AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN**

Siehe Infos auf dieser Seite.

**ANMELDUNG**

Siehe Anmeldeatoln auf dieser Seite.

Die SVIT Swiss Real Estate School sucht

## KORREKTOREN/-INNEN

für eine interne Probeprüfung. Angesprochen sind insbesondere Personen mit einem Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung, Immobilienreuhänder 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



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

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

**ANMELDEATOLN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN**

Seminar: Mietrecht – Best Practice  
22.01.2014

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 Basel

30.04.2014 – 10.09.2014, Prüfung 17.09.2014, Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr, NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

12.05.2014 – 25.08.2014, Montag 18.00 – 20.30 Uhr und Samstag 08.30 – 12.00 Uhr, Feusi Bern

##### SVIT Ostschweiz

ab 07.01.2014  
Dienstag/Donnerstag,  
18.00 – 20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

##### SVIT Ticino

Ottobre 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 Bern

17.03.2014 – 21.06.2014,  
Montag 17.45 – 21.00 Uhr und Samstag  
08.30 – 12.00 Uhr, Feusi Bern

##### SVIT Ostschweiz

ab 11.01.2014  
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr  
Akademie St. Gallen

##### SVIT Ticino

14 settembre – 15 gennaio 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 Basel

24.09.2014 – 12.11.2014, Prüfung  
19.11.2014, Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr,  
NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

01.05.2014 – 26.06.2014, Donnerstag  
18.00 – 20.30 Uhr, Feusi Bern

##### SVIT Zürich

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

#### LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

##### SVIT Basel

Modul 2: 29.01.2014 – 26.03.2014  
Prüfung: 02.04.2014  
Modul 1 (ohne Prüfung): 26.11.2014 –  
14.01.2015  
Modul 2: 21.01.2015 – 04.03.2015, Prü-  
fung: 11.03.2015, Mittwoch, 08.15 –  
11.45 Uhr, NSH Bildungszentrum Basel

##### SVIT Bern

Modul 1: 14.01.2014 – 11.03.2014,  
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr,  
Feusi Bern  
Modul 2: 27.03.2014 – 20.05.2014,  
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr,  
Feusi Bern

##### SVIT Ostschweiz

Modul 1: ab 25.03.2014,  
Dienstag und Donnerstag  
Modul 2: ab 06.05.2014,  
Dienstag und Donnerstag

##### SVIT Ticino

Febbraio – giugno 2014, Martedì ore  
17.00 – 20.15, 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 Bern

02.09.2014 – 04.12.2014, Dienstag  
und Donnerstag 18.00 – 20.30 Uhr,  
Feusi Bern

##### SVIT Zürich

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

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

#### SVIT Swiss Real Estate School SA

05.02.2014 – 02.04.2014  
Mercredi 08h30 – 17h15  
Examen : Mercredi 30 avril 2014  
A 5 minutes de la gare de Lausanne

### ► BRANCHENKUNDE

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

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

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

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

SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt

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

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

### ► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

### SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

### LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

#### SVIT Swiss Real Estate School AG

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

#### Für die Romandie

(Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache)

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

#### In Ticino

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

### ► REGIONALE 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 Immobilientreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



## REGION AARGAU

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

## REGION BASEL

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

## REGION BERN

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

## REGION OSTSCHWEIZ

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

## REGION ROMANDIE

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

## REGIONE TICINO

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

## REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

## REGION ZÜRICH / GRAUBÜNDEN

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

## OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHER GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

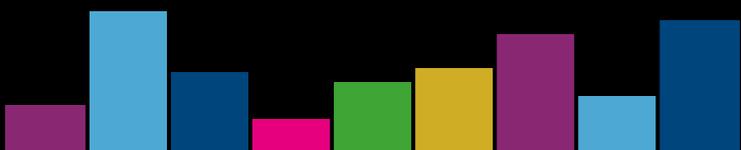
Sekretariat D/I: STS AG  
Leitung: Frances Höhne (OKGT)  
T 043 333 36 65, F 043 333 36 67,  
info@okgt.ch, www.okgt.ch

ANZEIGE

CSL  IMMOBILIEN

## CSL WOHNMARKTBERICHT

FUNDIERTE ANALYSEN FÜR TRAGFÄHIGE ENTSCHEIDE



# WOHNMARKT BERICHT 2014

WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH

«2014 wird ein Jahr der Entscheidung für den Wohnmarkt. Gelingt ein Soft Landing mit einem Übergang zu einer neuen Stabilität oder steigen die Preise wieder an? Die Regulationsbehörden müssen mit viel Fingerspitzengefühl agieren. Sonst droht eine neue Preisspirale.»

Jürg Müller  
CEO CSL Immobilien AG

Der Wohnmarktbericht bietet Einsichten und Knowhow, die es bisher so nicht gab. Neugierig?  
Downloadbar unter: [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch)





Als führendes Schweizer Familienunternehmen im Bereich Facility Services sind wir ein beliebter Arbeitgeber. Wir bauen unsere Tätigkeiten im Bereich Facility Management aus und suchen deshalb für unseren Hauptsitz in Köniz/Bern mit Reisetätigkeit innerhalb der Schweiz eine/n

## Head Facility Management (FM)

Dienstleistungsorientiert und kommunikativ

**Wir bieten** Ihnen ein interessantes, anspruchsvolles und abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einem dynamischen Umfeld. Attraktive Entwicklungsmöglichkeiten finden Sie bei uns ebenso wie ein kollegiales Arbeitsklima. Als Head FM sind Sie für den Aufbau des Geschäftsfeldes FM verantwortlich. In dieser Funktion sind Sie direkt dem CEO unterstellt und können mit Ihrer Persönlichkeit die Entwicklung der Firma mitgestalten.

### Ihre Aufgaben:

- Sie überprüfen die erarbeitete FM-Strategie und setzen diese ganzheitlich um
- Sie bearbeiten in Submissionen und Offertanfragen den Teil TFM
- Sie leiten das Implementierungsteam im Bereich TFM und sind für den Aufbau sowie Umsetzung der Prozesse zuständig
- Sie sind federführend beim Einkauf von Drittleistungen und führen die Verhandlungen
- Aktive Neukundenakquisition

**Sie haben** das Interesse und die Energie etwas Längerfristiges aufzubauen, sind proaktiv, initiativ, organisieren gern und gehen konzeptionell vor. Ihre Kunden liegen Ihnen am Herzen und Sie erbringen zusammen mit Ihren Projektteams eine Top-Dienstleistung.

**Sie bringen** einen technischen Background mit sowie eine Affinität zur FM-Branche und Gebäudetechnik. Ihre praktischen Kenntnisse haben Sie mit einer höheren Fachausbildung ergänzt. Sie bringen eine mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Gebäudemanagement mit und sind in der nationalen FM-Branche vernetzt. Neben stilsicherem Deutsch sind Französischkenntnisse von Vorteil.

Interessiert an dieser spannenden Herausforderung? Dann zögern Sie nicht und senden Ihr Dossier an:  
Iris Röthlisberger, Human Resources, Honegger AG, Bläu-ackerstrasse 1, Postfach 704, 3098 Köniz  
E-Mail: [i.roethlisberger@honegger.ch](mailto:i.roethlisberger@honegger.ch)

Gratis Beratungs-Hotline 0800 466 344  
[info@honegger.ch](mailto:info@honegger.ch) - [www.honegger.ch](http://www.honegger.ch)

 Facility Services

**honegger**

# BGZ

## Baugenossenschaft Glattal Zürich

Unsere Wohnbaugenossenschaft besitzt in Zürich-Nord und Umgebung rund 1'900 Wohnungen. Wir bieten unseren Genossenschaftern attraktiven Wohnraum und sind ein sozialer und fairer Arbeitgeber. Zur Ergänzung unseres dynamischen Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

## Liegenschaften-BewirtschafterIn mit Schwerpunkt Vermietung

### Ihre Aufgaben

In dieser vielseitigen und herausfordernden Tätigkeit sind Sie zuständig für diverse Verwaltungs- und Vermietungsaufgaben wie: Betreuung und Beratung von bestehenden Mietverhältnissen, Wiedervermietungen, Mitarbeit bei Erstvermietungen und diversen Projektarbeiten sowie Assistenzfunktion des Vorstandes.

### Ihr Profil

Abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung, Fachwissen durch mehrjährige Berufspraxis in der Immobilienbranche, vorzugsweise Fachausweis Immobilienbewirtschaftung, Interesse an genossenschaftlichem Wohnungsbau, gute EDV-Kenntnisse und Kommunikationsfähigkeit, belastbare und teamfähige Persönlichkeit, Idealalter 25 – 45 Jahre.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail oder Post an Sarah Kopp, Baugenossenschaft Glattal Zürich, Kronwiesenstrasse 95, 8051 Zürich, sarah.kopp@bg-glattal.ch.



idz immobilien dienstleistungszentrum  
vertrauen ist besser

Für unser engagiertes Team in Rapperswil SG suchen wir die passende Ergänzung.

## Immobilienbewirtschafter (m/w) 80 -100%

Unsere Kunden schätzen unser langjähriges, fachübergreifendes Know-How, unsere Zuverlässigkeit und unser persönliches Engagement. Sind Sie eine Persönlichkeit mit Herzblut? Wir stellen uns Sie als vertrauenswürdigen Profi vor.

### Ihr Aufgabengebiet:

- Selbstständige Bewirtschaftung eines eigenen Portefeuilles von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum inklusive Buchhaltung
- Organisation und Durchführung von Stockwerkeigentumsversammlungen
- Organisation und Durchführung von Wohnungsbesichtigungen, Wiedervermietungen
- Kontakt mit Eigentümern, Mietern, Handwerkern

### Ihre erfolgreiche Bewerbung zeichnet sich aus durch:

- Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter/in mit eid. FA oder KV-Angestellte/r mit Erfahrung in der Immobilienverwaltung
- Fundierte MS-Office Kenntnisse, Kenntnis von W+W ist von Vorteil
- Verhandlungssicheres Englisch

### Wir bieten:

- Möglichkeit sich weiter zu entwickeln
- Attraktive Anstellungsbedingungen
- Sonniger Arbeitsplatz in der Altstadt in Rapperswil

Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an Hansjürg Labèr, Geschäftsführer, hansjuerg.laber@idz.ch

## Unsere Immobilien werden sorgfältig betreut

und nachhaltig bewirtschaftet. Persönliches Engagement und eine zielgerichtete, systematische Arbeitsweise sind unser Garant für angemessene Wertschöpfung und langfristige Werterhaltung der Bausubstanzen. Sie sind Immobilien-Bewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis, verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung und sind sowohl administrativ als auch technisch versiert. Als

## Immobilien-Bewirtschafter/in (90 - 100%)

in der **Dienststelle Immobilien** sind Sie verantwortlich für die Bewirtschaftung unserer selbstgenutzten und vermieteten Objekte. Sie sind Ansprechpartner/in für die Nutzer und setzen die erforderlichen Instandhaltungsmassnahmen um. Mehr Informationen: [www.stellen.lu.ch](http://www.stellen.lu.ch) oder im Kantonsblatt vom 30.11.2013.

[www.stellen.lu.ch](http://www.stellen.lu.ch)

Die Imooo AG ist eine unabhängige Immobiliendienstleisterin mit den Geschäftsfeldern Beratung, Entwicklung und Brokerage. Sie hilft ihren institutionellen und privaten Kunden bei der Findung der geeigneten Immobilienstrategie und setzt diese durch die intelligente Vernetzung von Projektteams zielgerichtet um. Zur Verstärkung unseres Beratungsteams suchen wir einen

## Senior Bauherrenberater

**Sie sind** eine Persönlichkeit mit mehrjähriger Erfahrung in der Bauherrenberatung. Sie können anspruchsvolle Projekte selbstständig organisieren, die Bauherrschaft kompetent beraten und durch den Bauprozess führen. Neben den baulichen Aspekten wie Qualität, Termine und Kosten haben Sie auch ein Verständnis für Markt, Standort und Erträge. Vorzugsweise haben Sie eine Zusatzausbildung als Immobilienbewerter.

**Wir bieten** Ihnen spannende Projekte, die Sie mit viel Eigenverantwortung und dem nötigen Freiraum in einem kollegialen Umfeld realisieren können. Es gilt, von der strategischen Planung bis zur Abnahme des Werks, Projekte aus Sicht der Bauherrschaft zu begleiten. Der hohe Qualitätsanspruch und der persönliche Kontakt zur Bauherrschaft garantiert eine vielseitige Tätigkeit. Als kleines Team pflegen wir eine offene Kultur und sind dynamisch.

Sind Sie interessiert, mehr über uns zu erfahren? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Thomas Keller oder rufen Sie ihn für weitere Informationen an. Wir garantieren Ihnen absolute Diskretion und freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Imooo AG, Staffelstrasse 8, 8045 Zürich  
T 044 448 10 00  
[info@imooo.ch](mailto:info@imooo.ch), [www.imooo.ch](http://www.imooo.ch)

IMOOO



Swissbau  
Halle 2.1  
Stand K11

# Die neue Electrolux Linie.

Unsere Erfahrung in Profiküchen erschliesst Ihnen eine Welt von Möglichkeiten.

## Entdecken Sie die Möglichkeiten.

Wir von Electrolux haben über 90 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Küchengeräten für Europas feinste Restaurants und Hotels. Und jetzt bringen wir mit der neuen Electrolux Linie dieselbe fortschrittliche Technologie, auf die sich Europas beste Chefköche verlassen, in Ihre Küche. Vom schnittigen Electrolux Profi Steam Kombibackofen, der Heissluft mit Dampf kombiniert, um den Geschmack Ihrer Lieblingsgerichte perfekt zur Geltung zu bringen, bis zum eleganten Electrolux Maxima Pure Hob Induktions-Kochfeld mit seinen 14 Kochstufen für eine präzise Steuerung der Kochzonen. Mit den richtigen Geräten bei Ihnen zu Hause sind die Möglichkeiten unendlich.

[electrolux.ch](http://electrolux.ch)



**Electrolux**

# Starker Auftritt der Kammer

Der 2. Herbstanlass der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT von Mitte November übertrifft wieder die Erwartungen der Organisatoren. Roland Pfäffli glänzte als Hauptreferent mit Kompetenz, Witz und einem Steilpass.



Mitte: Referent Roland Pfäffli, rechts: Talk-Runde mit Benno Zoller, Moderator Tayfun Celiker, Petra Gronuz und Michel de Roche.

**THIS MUGGLIN\*** .....  
**GEBALLETE KOMPETENZ.** Wenn Roland Pfäffli, Titularprofessor an der Universität Freiburg, Grundbuchverwalter und Notar in Thun sowie Autor zahlreicher Fachartikel, spricht, strömen die Zuhörer zusammen. Wie kaum ein Zweiter versteht er es, sein an sich recht trockenes Fachgebiet Sachenrecht dem Publikum näher zu bringen.

Die wissenschaftliche Erkenntnis, dass die durchschnittliche Aufmerksamkeitszeit eines Zuhörers eines Referats nur bei 22 Minuten liege, widerlegte er gleich selbst. Er fesselte die gut 115 Teilnehmer des 2. Herbstanlasses der Fachkammer Stockwerkeigentum während über dreiviertel Stunden. Dabei gelang es ihm einerseits, unzählige Entscheide und juristische Fakten kurz und prägnant darzustellen, andererseits liess er auch Details einfließen, die seinem Referat eine ganz persönliche Note gaben.

**REGISTERSCHULDBRIEF.** Pfäffli ist gewissermassen geistiger Vater des Registerschuldbriefs.

Dieser löst bekanntlich in der Praxis seit seiner Einführung am 1. Januar 2012 immer mehr die bisherigen Wertpapiere ab, die bei Verlust in einem langen Verfahren kraftlos erklärt werden müssen. Die Einführung dieser enormen Praxiserleichterung geht auf ein Schreiben

## » Das Recht des Stockwerkeigentums wird fünfzig. Es ist an der Zeit, eine Revision ins Auge zu fassen.«

MICHEL DE ROCHE, PRÄSIDENT DER FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

zurück, das Pfäffli anno 1997 an den damaligen Glarner Ständerat Fritz Schiesser richtete. Ein Projekt, dessen Umsetzung in der Folge fast 15 Jahre dauerte.

**FALSCHER PERSON.** Der Referent zeigte auf, dass eine ganz aktuelle Auskunft aus dem Grundbuch unter Umständen sehr wichtig sein kann. Ist nämlich im Grundbuch ein Geschäft zwar im Tagebuch eingetragen, aber noch nicht im Hauptbuch vermerkt, was gemäss Pfäffli je nach Grundbuchamt zwischen einer Woche und

mehreren Monaten (!) dauern kann, so ist eine allfällige Klage wegen einer Dienstbarkeitsverletzung bereits gegen den bisher nur im Tagebuch eingetragenen neuen Eigentümer zu richten. Hier lohnt sich also das Einholen aktueller Auskünfte immer. Analoges

gilt für die Frage, wer einen Mietvertrag auf der Eigentümerseite kündigen darf. Ist ein Kaufvertrag bereits – aber nur – im Tagebuch eingetragen, ist eine Kündigung im Namen des neuen Eigentümers auszusprechen.

**VERWALTER.** Wird ein Verwalter durch das Gericht eingesetzt, so gelten für die Auswahl des Verwalters die sogenannten Ausstandsregeln nicht. Es ist somit möglich, dass auch ein Verwandter oder Verschwägerter eines Eigentümers als

Verwalter eingesetzt wird. Ob das im Sinne der zukünftigen Konfliktminimierung sinnvoll ist, bleibt aber offen.

**GEOMETERPLAN.** Interessant waren auch die Ausführungen des Referenten zur Frage, welche Qualität ein Plan haben muss, wenn er im Grundbuch als Ausweis der örtlich beschränkten Ausübung einer Dienstbarkeit, beispielsweise eines Wegrechts, hinterlegt werden soll. Hier ist nach einem neueren Urteil des Bundesgerichts ein Geometerplan erforderlich. Ein Architektenplan oder gar eine handschriftliche Zeichnung reicht unter keinen Umständen aus.

**RÜCKZUG.** Ist ein Geschäft zwar im Tagebuch des Grundbuchs, aber noch nicht im Hauptbuch eingetragen, so können die Parteien des Vertrages gemeinsam, allenfalls auch unter Mitwirkung des Notars, die Eintragungsermächtigung an das Grundbuchamt zurückziehen. Dies kommt zwar selten vor, ist aber ohne Weiteres möglich.

**GRUNDSTÜCKSFLÄCHE.** Pfäffli zeigte – wohl nicht nur ernst gemeint – auch auf, wie der findige Projektgestalter zusätzliche Quadratmeter für seine Immobilienprojekte finden kann: Im Grundbuch und damit jeweils auch in den Kaufverträgen wird «nur» die sogenannte Projektionsfläche, d. h. diejenige Fläche aufgeführt, die ein Grundstück an Hanglage auf eine 100% ebene Fläche projiziert. Ein Grundstück mit schräger Oberfläche weist demgemäss eine grössere effektive Nutzfläche auf, als das Grundbuch ausweist. Dies lässt – sinnvolle Projektgestaltung vorausgesetzt – einen Mehrnutzen für den Endnutzer durchaus zu.

**JUBILÄUM.** Pfäffli spielte dem ebenfalls anwesenden «ungekrönten König des Stockwerkeigentums», Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, schliesslich noch einen Steilpass zu, dass es wohl dessen Aufgabe sei, zum 50-jährigen Jubiläum des Inkrafttretens des Rechts des Stockwerkeigentums einmal eine Gesamtanierung dieses Normenkomplexes zu prüfen.



**\*THIS MUGGLIN**  
Der Autor ist Immobilienbetriebswirtschaftler bei der Schnell Immobilien AG in Stäfa und Vorstandsmitglied der Fachkammer Stockwerkeigentum.

**Die Fachkammer Stockwerkeigentum nutzte die Gelegenheit, sich und ihre Projekte zu präsentieren. Sie zeigte einerseits einleitend durch ein kurzes Referat des Präsidenten Michel de Roche, andererseits durch eine Talkrunde auf, welche Ideen seit dem letzten Herbstanlass weiterverfolgt wurden.**

- Petra Gronuz hielt ein flammendes Plädoyer für die bereits im nächsten Jahr geplanten neuen Ausbildungsblöcke unter dem Titel «Fit für Stockwerkeigentum». Im Kern will die Kammer dabei den Teilnehmern nebst dem eigentlichen Fachwissen

insbesondere auch sogenannte Soft-Skills weitergeben, die ihnen ermöglichen sollen, eine Versammlung auch bei kritischem Verlauf souverän leiten zu können. Benno Zoller zeigte auf, dass die anstehenden umfassenden Sanierungsmassnahmen gerade bei grösseren Gemeinschaften finanziell unter einem schlechten Stern stehen. Dies insbesondere weil einerseits die erforderlichen Eigenmittel vielerorts fehlen und andererseits die Verschiedenheit der Interessen der Eigentümer oft ein Problem darstellt, wenn es um Entscheidungsfindungen geht. Auch nach einer Vielzahl von Gesprächen

mit Banken ist das Ei des Kolumbus nicht gefunden. Er dachte aber laut darüber nach, ob es nicht eine Aufgabe des Bundes sein könne, mit entsprechenden Bürgschaften für günstige Sanierungskredite zugunsten der Gemeinschaften zu sorgen. Michel de Roche sprach vom Revisionsbedarf auf Gesetzesesebene. Die Fachkammer hat in den letzten Monaten viele Gespräche mit Fachleuten geführt und ist der Meinung, dass das 50-jährige Jubiläum des Rechts des Stockwerkeigentums als Meilenstein genutzt werden muss, um auf den Revisionsbedarf aufmerksam zu machen. •



**MIT HERZ GEMACHT.  
VON HAND VEREDELT.**

Badezimmer von Laufen und Similor Kugler sind pure Leidenschaft für Form und Material. Verbunden mit der Liebe zum Detail entstehen Räume voller Lebensqualität: LAUFEN pro S und SK Citypro.  
www.laufen.ch www.similor.ch

## So bleibt das Auto mobil

► **Autoaufzüge sorgen für elegante vertikale Mobilität – in Tiefgaragen genauso wie in Autohäusern. Aufgrund des verdichteten Bauens – auch an Hanglagen – besteht ein wachsender Bedarf nach solchen Lösungen. In St. Gallen setzt die Baldegger Automobile AG den Mobile Autoaufzug von AS ein, um den Wagenpark zu verschieben.**

Von der Grösse her ist er einem Warenlift ziemlich ähnlich: der Autoaufzug Mobile. Sein Innenleben allerdings ist ganz auf den Transport von Automobilen ausgerichtet. Das beginnt bereits bei der Ausstattung der Kabine mit Aluzinc-Wänden, Tableaus aus geschliffenem Chromstahl und elegantem Holzboden. Sie verleihen dem Aufzug eine stilvolle Ausstrahlung, die bestens zu modernen Autohäusern passt.

**BEQUEME BEDIENUNG.** Der Kabinenboden aus strapazierfähiger Buchenplatte verfügt über integrierte Lüftungsgitter für den Abzug der Abgase und ist rutschhemmend. Die Fahrzeuge lassen sich so – selbst bei nassem Wetter – sicher transportieren. Und es gibt weitere Besonderheiten: etwa die Radar-Vorraumüberwachung, die Wahlleisten entlang der Kabinenwände oder die Fernbedienung. Damit kann man den Aufzug bequem aus dem Auto heraus bedienen. Zum Einsatz kommt der Mobile zum einen, um Tiefgaragen von Wohn- und Geschäftshäusern zu erschliessen. Der Autoaufzug ersetzt dort die Ein- und Ausfahrtsrampen, die

viel wertvolles Bauland benötigen. Bei topologisch anspruchsvollen Hanglagen sind Autoaufzüge sogar oft die einzig mögliche Lösung, um überhaupt eine Tiefgarage bauen zu können. Aber auch in Autohäusern wird der Mobile gerne eingesetzt, so etwa bei der Baldegger Automobile AG in St. Gallen.

**RUND UM DIE UHR BEANSPRUCHT.** Das Autohaus erschliesst mit dem Mobile das vor ein paar Jahren neu erbaute Ausstellungsgebäude. «Ohne den Aufzug würde bei uns im Betrieb nichts mehr laufen. Er muss deshalb äusserst zuverlässig funktionieren», betont Unternehmensleiter Urs Baldegger.

Die Autos transportiert man mit dem Aufzug in den lichtdurchfluteten Showroom oder in eines der oberen Stockwerke. Auch für die Bewirtschaftung des (Reifen-Hotels) und den Transport von Ersatzteilen wird er rege genutzt. Weil sich im Gebäude zudem der Hub des eigenen Taxi-Unternehmens befindet, steht der Autoaufzug rund um die Uhr im Einsatz. Und auch für die 80 Mitarbeitenden ist der Mobile ein geschätzter Begleiter: Er bringt sie mit ihren Autos zuverlässig hinauf aufs Dach zu den Mitarbeiter-Parkplätzen in luftiger Höhe.

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



Mitarbeiter-Parkplätze auf dem Dach: dank Mobile kein Problem.

arnold systems ag

## Doppelstockparker ARNO: Parkieren in neuer Dimension

► **Der Fahrradparker ARNO ist ein innovatives und leicht zu bedienendes Parkiersystem, bei dem die Fahrräder nicht nur nebeneinander, sondern auch übereinander geparkt werden.**

Somit können im Gegensatz zu normalen Parkiersystemen doppelt so viele

Einstellplätze auf gleichem Platz realisiert werden. Der einfache Mechanismus ermöglicht das Einstellen von jeglichen Fahrradtypen ohne großen Kraftaufwand. Im modularen Aufbau ist der Doppelstockparker ARNO auch als beidseitig zu nutzendes Modell erhältlich. Da nur qualitativ hochwertige Materialien mit entsprechenden

Beschichtungen verwendet werden, ist der Doppelstockparker ARNO auch bei Installationen im Freien nahezu wartungsfrei.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Sälistrasse 61, CH-4600 Olten  
Tel: 062 296 81 81  
www.arnoldsystems.ch



## Höhere Zuverlässigkeit als bei gekauften Geräten im Visier KalkMaster – das Abo gegen Kalk

► **Es gibt zahlreiche Anbieter von Enthärtungsanlagen auf dem Markt. Für einige Eigenheimbesitzer gehört weiches Wasser bereits zum modernen «Lifestyle», um mehr Zeit für Freizeitaktivitäten zu haben und etwas für die Werterhaltung der Liegenschaft zu tun. Doch viele Hausbesitzer wünschen sich zwar mehr Komfort und Lebensqualität durch weiches Wasser, scheuen aber die Investition und den Aufwand für die Anschaffung einer Anlage oder haben Bedenken wegen der Wasserqualität. Atlis beschreitet deshalb mit dem KalkMaster-Abo neue Wege.**

Allen Enthärtungsanlagen gemeinsam ist, dass ein Gerät längerfristig immer nur so gut funktioniert, wie es gewartet wird. Die Qualität des Wassers kann nur bei einer regelmässigen Kontrolle garantiert werden. Kaum ein Mensch würde bei seinem Auto auf den Service verzichten, jedoch gibt es erstaunlicherweise immer wieder Anbieter und Kunden, welche den Unterhalt der Enthärtungsanlage vernachlässigen. Dabei ist eine jährliche Wartung durch geschultes Fachpersonal vom SVGW (Schweizerischer Verband des Gas- und Wasserfachs) vorgeschrieben. Eigentlich logisch, denn es handelt sich ja um Anlagen, welche das Trinkwasser – also unser wichtigstes Lebensmittel – behandeln. Bei der Wartung weniger Geld ausgeben zu wollen, ist somit definitiv am falschen Ort gespart!

Da die regelmässige Wartung somit sehr wichtig ist, bietet Atlis schon seit über 15 Jahren Benutzermodelle an, mit welchen sämtliche Dienstleistungen und eben auch die jährliche Wartung abgedeckt sind. Nun stellt das Unternehmen mit dem KalkMaster-Abo eine Lösung vor, welche bei geringen Kosten eine höchst zuverlässige Weichwasserversorgung garantiert. Nehmen nämlich bei gekauften Anlagen die Störungen im Laufe der Jahre immer mehr zu, wird dies beim KalkMaster-Konzept unterbunden. Beim KalkMaster-Abo profitiert der Kunde nun von einer regelmässigen technischen Erneuerung der Anlage, die im Abopreis enthalten ist: Kleinanlagen für Einfamilienhäuser und kleinere Mehrfamilienhäuser werden beim

KalkMaster-Abo alle 5 Jahre durch neuwertige Geräte ausgetauscht. Somit werden verschleissbedingte Gerätestörungen minimiert und der Kunde erhält permanent die höchstmögliche Zuverlässigkeit dank einer stets neuwertigen Anlage. Sollte trotzdem in seltenen Fällen eine Störung auftreten, wird das Gerät einfach ausgetauscht. Der Zeitaufwand für den Einsatz beim Kunden wird dadurch reduziert. Bei grösseren Anlagen für Stockwerkeigentümergeellschaften werden mehrere Kontrollbesuche pro Jahr durchgeführt, um die Sicherheit gegenüber einer gekauften Anlage mit jährlicher Wartung nochmals zu erhöhen.

**ENTHÄRTUNG DURCH IONENAUSTAUSCH SPART GELD.** Mit durch Ionenaustausch enthärtetem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel eingespart. Weiches Wasser verbessert auch den Geschmack von Kaffee und Tee, verwöhnt uns beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. Mit einer Enthärtungsanlage können viele teure Sanierungen vermieden werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. In einem durchschnittlichen von hartem Wasser betroffenen Schweizer Haushalt lassen sich durch weiches Wasser über tausend Franken pro Jahr sparen. Die Erfahrung zeigt: Wer das Gefühl von wirklich weichem Wasser einmal erlebt hat, will dieses nicht mehr missen.

**WANN IST EIN KALKMASTER-ABO EMPFEHLENSWERT?** Je härter das Wasser ist, desto mehr Sinn macht eine Enthärtungsanlage. Mit dem kostenlos erhältlichen «Atlis-Minilabor» kann der Härtegrad jedes Wassers rasch bestimmt und anhand einer Skala einfach festgestellt werden, ob ein KalkMaster-Abo sinnvoll ist.

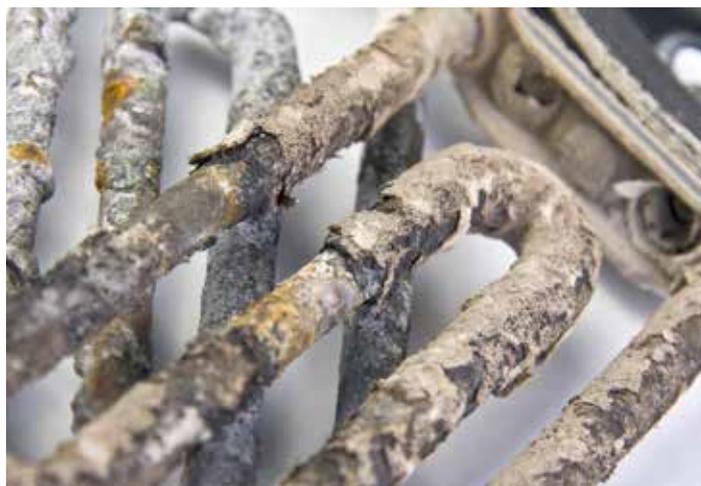
### ► WEITERE INFORMATIONEN



Atlis AG  
Schlössliweg 2-6  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00  
Fax 032 685 40 55  
www.atlis.ch  
info@atlis.ch

### DAS KALKMASTER-ABO ERHÖHT DIE ZUVERLÄSSIGKEIT

Nun können Eigenheimbesitzer Kalkschutz im Abonnement bekommen. KalkMaster ist die Weiterentwicklung der bekannten Benutzervereinbarungen der Atlis AG. Neu werden sämtliche Klein-Enthärtungsanlagen alle 5 Jahre durch ein neues oder komplett überholtes Gerät ausgetauscht, so dass der Kunde permanent eine neuwertige Anlage im Einsatz hat. Bei grösseren Anlagen finden alternativ jährlich mehrere Kontrollbesuche statt. Höhere Zuverlässigkeit, geringere Störungsanfälligkeit als bei einer Kaufanlage und konstantere Weichwasserqualität sind die angenehmen Folgen, welche der Kunde für einen fixen Monatsbetrag erhält. Die Salzlieferungen und sämtliche Dienstleistungen sind ebenfalls im Abopreis enthalten.



Bereits 1 mm Kalkbelag bedeutet 10% mehr Energieverbrauch bei der Wassererwärmung. Ein KalkMaster-Abo verhindert dies nachhaltig.



Der Reinigungsaufwand für Armaturen, Duschkabinen und Wandfliesen wird durch ein KalkMaster-Abo massiv gesenkt

# ALPHAPLAN – Seit 30 Jahren Ihr bester Plan für Ihre Liegenschaften

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

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

**BREITE DIENSTLEISTUNGSPALETTE.** Das Kerngeschäft der Alphaplan AG ist nach wie vor die Hauswartung. Sie betreut rund 1700 Objekte mit 2200 Liegenschaften. Der HelpDesk bearbeitet pro Monat rund 2200 Meldungen.

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

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

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

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

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

**MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN.** Alphaplan bietet ihren Kunden auf ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen an. Es wird ein massgeschneidertes Pflichtenheft erstellt, welches alle planbaren Arbeiten umfasst. Die erbrachten Leistungen werden in monatlich gleich bleibenden Raten verrechnet. Ein Hauswart, der in der Gegend wohnt, wird der Liegenschaft fest zugeteilt und ist auch für diese verantwortlich. Eine wöchentlich erstellte Checkliste ermöglicht ihm, alle Arbeiten termingerecht auszuführen.

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

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

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



## ARIGON Generalunternehmung AG Bauen mit Begeisterung

► **Komplexe Bauprojekte mit anspruchsvoller Architektur entwickeln und realisieren ist die Kernkompetenz der ARIGON Generalunternehmung AG. Das inhabergeführte Unternehmen steht für umfassende und nachhaltige Leistungen. Mit der Zertifizierung ISO 14001 setzt ARIGON ein Zeichen für umweltverträgliches und ressourcenschonendes Handeln.**

**DIE ZUSAMMENSETZUNG MACHTS AUS.** Markant und nicht zu übersehen steht der 60 Meter hohe Leutschen Tower inmitten des neuen, urbanen Stadtteils in Zürich Nord. Irritierend scheint im ersten Moment die auffällige Fassade mit ihren unregelmässig angeordneten, orange eingefärbten Loggien. Auf den zweiten Blick wirkt der Turm gerade durch seine unkonventionelle Art eindrucksvoll und markant. Wer die ARIGON Generalunternehmung AG kennt, weiss, wie perfekt dieses Bauwerk zur Firma und ihren Mitarbeitenden passt. Mit ihren innovativen Ideen, solid verpackt und dem Mut zu fortschrittlichen Lösungen bewegt sich die ARIGON Generalunternehmung kontinuierlich auf dem Weg zum Erfolg.

**UNABHÄNGIG UND SELBSTSTÄNDIG.** Seit der Gründung im Jahr 2006 hat die ARIGON Generalunternehmung AG ihre Mitarbeiterzahl auf rund 38 Personen ausgebaut und setzt jährlich 120 bis 150 Millionen Bauvolumen um. Ein weiteres Wachstum ist nur im kleinen Rahmen geplant. Hauptaktionär Peter Murbach und Geschäftsführer Alex Brotzer sind sich einig, dass diese Grössenordnung auch in Zukunft beibehalten werden soll, denn der Fokus liegt nicht auf der Quantität, sondern auf der Qualität.

**IM ZENTRUM STEHT DER MENSCH.** Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der optimalen Zusammensetzung eines motivierten Projektteams. Engagierte und qualifizierte Mitarbeitende bilden das Kernstück des Unternehmens. Die überschaubare Grösse der Firma erlaubt eine hohe Flexibilität, um auf verschiedenste Aufgabenstellungen einzugehen, und schafft eine angenehme, persönliche Atmosphäre in der Zusammenarbeit mit allen Partnern am Bau.

**INNOVATIVE DENKWEISEN ERÖFFNEN NEUE PERSPEKTIVEN.** Unterschiedliche Ansprüche an Arbeiten, Wohnen und Freizeit fordern mehr Vielfalt und Durchmischung und stellen hohe Anforderungen an ein Bauwerk. Im Zentrum stehen die Erfolgsfaktoren Mensch, Zeit und Kosten. Die Stärke einer General- oder Totalunternehmung besteht darin, die Kosten und Termine im Griff zu haben, die Details und Schnittstellen zu kennen und

Bauprozesse effizient und kompetent umzusetzen. Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten sind bei den heutigen engen Terminrahmen wichtiger denn je. Auch bei knappen Zeitressourcen soll der geforderte Standard erreicht werden.

Hohe Anforderungen, vielfältige Ansprüche und eine nachhaltige, umweltgerechte Bauweise fordern innovative Konzepte und bestimmen die Themen von heute und morgen. ARIGON sucht die Herausforderung in der Umsetzung von intelligenten und wegweisenden Objekten.

**REFERENZPROJEKTE**

- Westtrakt «Spital Zollikerberg»
- Neubau Wohnüberbauung «Brunnenpark»

► **WEITERE INFORMATIONEN**

ARIGON Generalunternehmung AG  
Leutschenbachstrasse 52, 8050 Zürich  
T. 044 308 25 75  
F. 044 308 25 76  
info@arigon.ch  
www.arigon.ch



Spital Zollikerberg: Die Glasfassade als prägendes Element des «Westtrakt-Riegels» widerspiegelt die in den Innenräumen fortgesetzte Grosszügigkeit und Helligkeit.



Brunnenpark: Das Gestaltungskonzept setzt den Schwerpunkt auf verdichtetes Bauen. Mehr Aussenraum und Grünfläche schaffen die beabsichtigte Stimmung einer wohnlichen Gartenstadt.

## Kone's weltweiter People Flow Day im Zeichen der Sicherheit von Aufzügen und Rolltreppen

► Kone, einer der weltweit führenden Hersteller von Aufzügen und Rolltreppen, führte am 30. Oktober 2013 den jährlichen People Flow Day durch. An diesem Tag betätigten sich bis zu 1 000 Mitarbeiter in über 30 Ländern rund um den Globus als Forscher und besuchten mehr als 100 Gebäude, um die tägliche Arbeit der Kunden sowie den «People Flow» der Endnutzer von Kone Aufzügen und Rolltreppen hautnah zu erleben.

In der Schweiz waren zwei Teams mit je sechs Mitarbeitern in der Deutschschweiz und in der Romandie unterwegs und haben erforscht, was die Nutzung von Aufzügen oder der Rolltreppen zu einer reibungslosen und sicheren Erfahrung macht. Durch diese ethnografische Studie erlangt Kone ein besseres praktisches Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden und die Erfahrungen der Nutzer.

Dieses Jahr stand der People Flow Day ganz im Zeichen der Sicherheit – ein wesentlicher Teil der Kone Strategie. Dieses Thema betrifft uns alle, nutzen doch täglich Millionen von Personen Aufzüge und Rolltreppen, die von dem finnischen Unternehmen hergestellt und gewartet werden. «Sicherheit ist von äusserster Wichtigkeit für uns und wir streben konstant unser oberstes Ziel «Null Unfälle» an. Dafür schenken wir unseren Design-, Produktions-, Montage- und Wartungs-Prozessen rigorose Beachtung», sagt Tomio Pihkala, Executive Vice President of Safety, Quality and Installation, KONE Corporation. «Der People Flow Day ist ein grossartiges Beispiel dafür, wie wir unsere Sicherheits-Kultur verstärken, in dem wir unsere Leute einbinden und engagieren. Es ist auch eine tolle Möglichkeit, unseren Kunden und den Endnutzern zuzuhören und sie im Gegenzug über den sicheren Gebrauch unserer Anlagen zu schulen», fügt er hinzu.

### ÜBER KONE

Kone ist einer der weltweit führenden Hersteller von Aufzügen und Rolltreppen. 1910 in Helsinki gegründet, entwickelt das Unternehmen technologisch führende Lösungen für den Transport von Personen und Lasten in Gebäuden. Kone bietet sichere, schnelle, komfortable und energieeffiziente Transportsysteme sowie wirksame Lösungen zur Modernisierung und Wartung bestehender Anlagen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Espoo, Finnland, ist börsennotiert (Nasdaq OMX, Helsinki). 2012 erwirtschaftete Kone mit durchschnittlich 35'000 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund 6,3 Milliarden Euro. In der Schweiz beschäftigt das Aufzugsunternehmen über 200 Mitarbeitende. Weitere Informationen unter [www.kone.ch](http://www.kone.ch).

### HOHER «PEOPLE FLOW»

**IN EINKAUFSZENTREN – SICHERHEIT IST DIE HÖCHSTE PRIORITÄT.** In der Schweiz haben die Kone Mitarbeiter die Sicherheit der Endnutzer von Aufzügen und Rolltreppen in Einkaufszentren erforscht und besuchten dazu das Einkaufszentrum Migros MMM in Romanel-sur-Lausanne sowie das Zentrum Am Markt in Heerbrugg. Aufgrund der hohen Besucherzahlen vor allem an den Wochenenden sind die Sicherheitsbeauftragten von Einkaufszentren vor grosse Herausforderungen gestellt. Ein reibungsloser Personenfluss mittels Rolltreppen, Rollsteigen und Aufzügen während den Öffnungszeiten muss gewährleistet sein sowie auch eine schnelle Hilfe der Wartungstechniker bei Störungen. Dieses Umfeld birgt zudem Gefahren, die es möglichst zu minimieren gilt, zum Beispiel Unfälle, wenn Kinder auf den Rolltreppen spielen oder Stürze bei Benützung von Rollsteigen mit Einkaufswagen oder gar – was strikt verboten ist – mit Einkaufswagen auf Rolltreppen.

Die wertvollen Informationen, die in der ganzen Welt am People Flow Day gesammelt wurden, werden den Kone Forschungs- und Planungs-Teams übergeben – mit dem Ziel, neue innovative Lösungen zu entwickeln, die ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Nutzern abgestimmt sind. Kone führt regelmässig Studien mit Endnutzern ihrer Aufzüge und Rolltreppen durch, um die Benutzerfreundlichkeit der Lösungen in verschiedenen Gebäude-Umfeldern zu testen.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

**Zum Thema Sicherheit bei Kone:**  
[www.kone.ch/de/ueber-kone/sicherheit](http://www.kone.ch/de/ueber-kone/sicherheit)



Kone Mitarbeiter prüfen die Sicherheit der Aufzüge



Kone Mitarbeiter im Gespräch mit dem Kunden



Alle Informationen werden detailliert festgehalten

# Weishaupt Systemtechnik für grosse Solaranlagen

► **Die Weishaupt Flachkollektoren WTS-F2 mit integrierten Sammelleitungen eignen sich für Objekte mit hohem Wärmebedarf wie z. B. Hotels, Sportanlagen, Mehrfamilienhäuser, Seniorenresidenzen etc.**

Die Kollektoren gibt es für den Einsatz auf Flach- oder Schrägdächern oberhalb der Dacheindeckung in horizontaler sowie vertikaler Ausführung. Sie sind geeignet für den Low Flow- und High Flow-Betrieb.

Der Hochleistungsabsorber mit Mirotherm Mehrfachbeschichtung nutzt neben der direkten Sonneneinstrahlung auch die diffuse Strahlung zur Wärmeengewinnung. Der dicht geführte Kupferrohr-Mäander wird mittels einer Laser-Doppelverschweissung mit dem Vollflächenabsorber verbunden und sichert so eine optimale Wärmeübertragung. Das Mäanderprinzip ist gleichermaßen gut für High Flow- und Low Flow-Betrieb geeignet und bietet darüber hinaus gute Entlüftungseigenschaften und ein gutes Stagnationsverhalten.

Die Verbindung der Solarglasscheibe mit dem Alu-Rahmen wird durch einen dauerelastischen, hochwertigen Zweikomponentenkleber

hergestellt, der den Kollektor wirksam vor Nässeeintrag schützt. Das ausgeklügelte Be- und Entlüftungssystem sorgt für ein stets optimales «Klima» im Inneren des Kollektors und minimiert das Beschlagen der Solarglasscheibe. Die Kollektorverbindung mit speziellen Kompensatoren gleicht temperaturbedingte Ausdehnungen der in den Kollektoren integrierten Sammelleitungen aus.

Für die hohe Stabilität der Kollektoren sorgt ein geschweisster, witterungsbeständiger Alu-Rahmen in Verbindung mit der eingerollten Alu-Rückwand und dem dauerelastisch verklebten Solarglas.

Zur Befestigung der Kollektoren wird nur ein einziges Werkzeug benötigt. Nivellierbare Schienen und höhenverstellbare Dachanker ermöglichen die Anpassung des Solarfeldes an verschiedenste Dachformen.

Neben den Flachkollektoren WTS-F2 bietet Weishaupt eine umfassende Systemtechnik zum Einsatz für solare Grossanlagen. Dazu zählen hocheffizient gedämmte Hydraulikgruppen, Solar- und Energiespeicher bis 3 000 Liter Fassungsvermögen sowie intelligente Regelungstechnik. In allen Stationen wird Wert auf



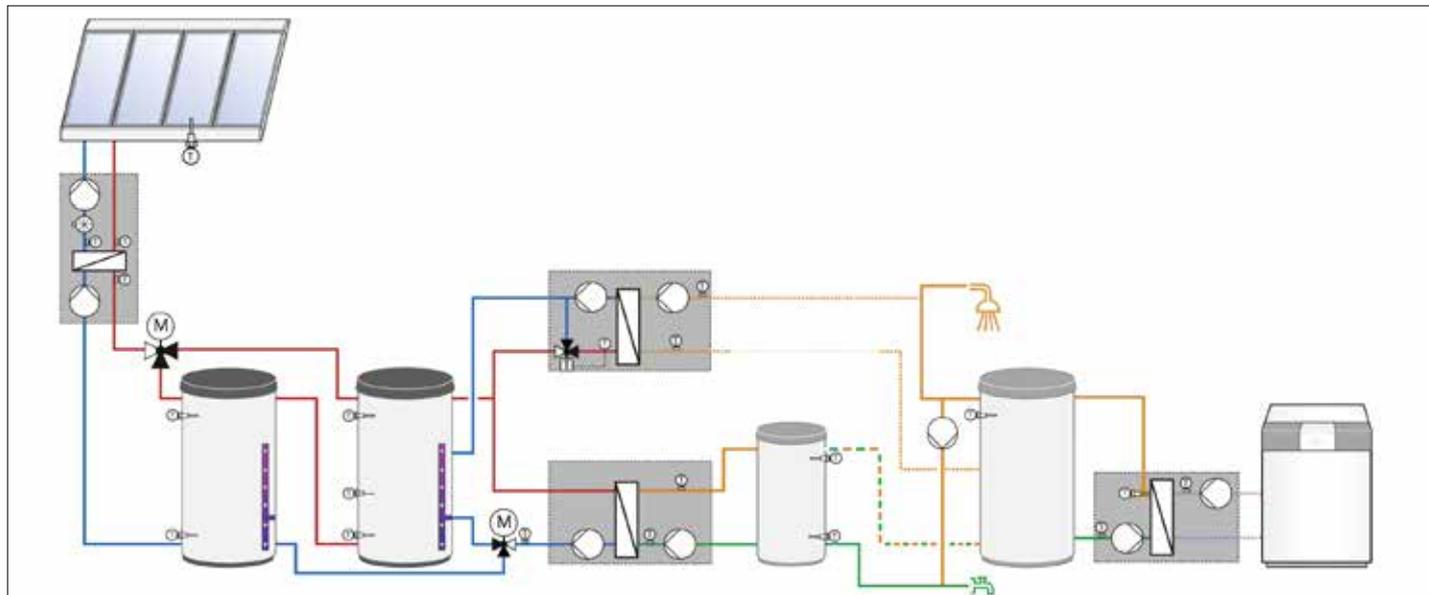
höchste Effizienz gelegt, so werden grundsätzlich Energiesparpumpen verwendet und alle Gruppen sind komplett wärmedämmt.

Vielfältige Zubehörkomponenten wie Luftabscheider, Umschalt- und Abgleichventile ergänzen die Palette ebenso wie zum Bedarf passende Vorschalt- und Ausdehnungsgefässe – insgesamt nahezu hundert Systemkomponenten. Mit der Wichtigste an komplexen Anlagen ist jedoch die Regeltechnik. So wurde die den Weishaupt Kunden bereits bekannt

te Regelung WRSol erweitert, um den zusätzlichen Aufgaben gerecht zu werden. Das Besondere dabei: Alle Hydraulikstationen sind jeweils mit einem separaten Regler ausgestattet, der bei Bedarf um eine Fernüberwachung erweitert werden kann.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

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



## Mit Sarnafil hoch hinaus!

► **Das Stanserhorn im Kanton Nidwalden ist dank seiner Lage als markanter Aussichtspunkt mit atemberaubendem Rundumblick und seiner landschaftlichen Schönheit seit jeher ein Magnet für Besucher aus aller Welt.**

Um den Gästen ihren Besuch auf dem Stanserhorn zum unvergesslichen Erlebnis zu machen, wurden nach und nach weitere innovative Attraktionen geschaffen, wie im Jahr 2001 das erste Drehrestaurant der Zentralschweiz. Dieses ermöglicht den Besuchern, die gastronomischen Highlights in Kombination mit der tollen Aussicht in die Bergwelt zu geniessen. Auf 1898 m über Meer sind die Anforderungen an Bauten hoch und bereits damals hat sich die Bauherrschaft für ein Sarnafil Dachsystem entschieden. Dieses bewährt sich trotz der alpinen Bedingungen nach wie vor hervorragend.

Mit der Eröffnung der Cabrio-Bahn im letzten Jahr, ist die Attraktivität des Aussichtsberges weiter gestiegen.

Bis aber der erste Passagier die Bahn besteigen konnte, waren von allen an der Planung und am Bau Beteiligten ausserordentliche Leistungen gefordert. Das Bauen im Gebirge gestaltet sich durch verschiedene Faktoren sehr anspruchsvoll: Unwegsames, steiles Gelände, schnell wechselnde Witterung und teils harte klimatische Bedingungen mit frühem Winter einbruch verlangen nach speziellen Massnahmen und nach Produkten, die diese hohen Anforderungen und Bedingungen erfüllen können.

Nachdem sich die Sarnafil-Dachsysteme bereits auf mehreren alpinen Bauten bewährt haben, entschied sich die Bauherrschaft, die Flachdächer der Tal- und Bergstation ebenfalls mit einem Abdichtungssystem der Sika Sarnafil AG auszuführen. Die Kunststoffabdichtung Sarnafil T erlaubt einen schnellen Einbau auch bei widrigen Wetterbedingungen wie Regen, Kälte und Schnee. Die einzelnen Abdichtungsbahnen weisen eine ideale Grösse von 30 m<sup>2</sup> auf und werden thermisch

homogen und sicher verschweisst. So konnte in kurzer Zeit eine grosse Fläche abgedichtet werden, und dies trotz teilweise rasanten Witterungsänderungen. Sarnafil-Systemaufbauten können individuell gestaltet werden: Bei der Tal- wie auch bei der Bergstation der Cabrio-Bahn sind unterschiedliche Anforderungen an die Wärmetechnik der Flachdächer gefordert. Auf den teilweise offenen, nicht beheizten Dächern sind daher «schlanke» S-Therm Roof Wärmedämmungen als Wärmepuffer verlegt worden. Über den beheizten Räumen bietet die S-Therm Plus Hochleistungsdämmung den heute nötigen Standard. Ob begrünt oder bekiest, im Tal oder auf dem Berg, Sarnafil T Dachsysteme können flexibel an die entsprechenden Bedürfnisse angepasst werden.

Die Bauherrschaft legte bei der Wahl des Dachsystems grossen Wert auf ökologische, nachhaltige und regionale Produkte. Die Wärmedämmung S-Therm und die Abdichtung Sarnafil T werden in der Schweiz, in Sarnen hergestellt. Dies gewährleistet, dass sämtliche Schweizer Normen und Vorschriften eingehalten werden und die Transportwege möglichst kurz bleiben. Das bezüglich Nachhaltigkeit von Bund und Kantonen sowie von eco-bau in 1. Priorität empfohlene TPO-Dachsystem der Sika Sarnafil AG deckt sich so vollständig mit den Vorstellungen der Bauherrschaft.

Dank der grossen Erfahrung und einer bewährten Lieferlogistik der Sika Sarnafil AG, der flexibel und schnell verarbeitbaren Sarnafil T Kunststoffdichtungsbahn und vor allem dank dem hervorragenden Know-how und dem Einsatz der Verleger Spenglerei Sepp Odermatt AG Stans und Mathis Flachdach AG Kägiswil, konnten die Flachdächer trotz erschwerten Bedingungen termingerecht übergeben werden.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Sika Sarnafil AG  
Industriestrasse 26  
6060 Sarnen  
Tel 058 436 79 66  
info.sarnafil@ch.sika.com  
www.sarnafil.ch



Sarnafil Dachsysteme schützen die Gebäude auf der Bergstation des Stanserhorns zuverlässig und dauerhaft.



Effizientes Arbeiten: Über die S-Therm Wärmedämmung konnten schnell und einfach die Sarnafil Kunststoffabdichtungsbahnen ausgerollt werden.

# Mit der Kabeldose zu superschnellem Breitbandinternet!

► **Breitbandinternet – Kabelnetze bieten die schnellsten flächendeckenden Internetanschlüsse mit Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde. Bereits heute nutzen in der Schweiz deshalb mehr als eine Million Kunden Kabelinternet. Die Tendenz ist dabei weiterhin stark zunehmend.**

Schweizerinnen und Schweizer lieben es sehr, Videos im Internet zu nutzen. Dies hat zur Folge, dass der Bedarf an immer leistungsfähigeren Internetangeboten weiterhin steigt. Gut, dass die Schweizer Kabelnetzunternehmen ihren Kunden in vielen Orten schnellstes Kabelinternet mit Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) bieten können.

**KABELNETZE SIND ZUKUNFTSSICHERE HOCHLEISTUNGNETZE.** Diese Leistungsfähigkeit ist der Hauptgrund dafür, dass bereits mehr als eine Million Kunden Kabelinternet nutzen. Basis dafür ist die ausgezeichnete Netzinfrastruktur, die schon heute zum grössten Teil aus Glasfasern besteht. Kabelnetze sind deshalb zukunftssichere Hochleistungs-

netze, welche die Breitbandbedürfnisse langfristig abdecken können. Wer eine Kabeldose hat, hat superschnelles Internet – heute, morgen und übermorgen.

**DIE KABELDOSE ALS MULTIMEDIADOSE.** Die Kabeldose ermöglicht aber nicht nur einen einfachen Zugang zu superschnellem Internet. Sie bietet auch digitales Kabelfernsehen mit zahlreichen neuen HD-Programmen, Filme und Sendungen auf Abruf sowie Radio und Festnetztelefonie in bester Qualität. Als echte Multimediadose ermöglicht sie es den Kunden, mehrere Computer, TV-Geräte und Telefone im gleichen Haushalt gleichzeitig und ohne Leistungseinbusse zu nutzen.

**HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN.** Um maximal vom Kabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Kabelnetze auf der Internetplattform [www.ihr-kabelnetz.ch](http://www.ihr-kabelnetz.ch).



Kabelnetze sind Hochgeschwindigkeitsnetze, die einen Internetzugang mit Bandbreiten von bis zu 200 Mbit/s bieten.



Alles aus der Kabeldose: Hochgeschwindigkeits-Internet, Digital-TV, HDTV, Filme auf Abruf, Radio und Telefonie in bester Qualität.

**swisscable**

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Verband für Kommunikationsnetze  
Kramgasse 5, PF 515  
3000 Bern 8  
Tel. 031 328 27 28  
[www.swisscable.ch](http://www.swisscable.ch)



Superschnell: Das Internet aus der Kabeldose garantiert eine neue Surfqualität.

## Dreimal Bestnote für GARDENA Spaltaxt 1600S in Redaktionstests

📌 **Mägenwil, 1. November 2013. Das GARDENA Äxte-Sortiment ist erst seit kurzem auf dem Markt, überzeugt aber schon auf ganzer Linie. Die führenden Fachredaktionen sind sich einig: Die neue GARDENA Spaltaxt 1600S ist «sehr gut». Selbst ist der Mann, selber machen und GartenFlora kamen in voneinander unabhängigen Tests zu dem gleichen Ergebnis und vergaben jeweils ihre Bestnoten.**

Der Winter steht vor der Tür. Jetzt heisst es: Brennholz machen! Daher haben die Tester der drei Zeitschriften die neue GARDENA Spaltaxt 1600S genau unter die Lupe genommen. Überzeugt waren sie vor allem von der Handhabung. Denn schon mit wenig Schwung wird eine hohe Spaltleistung erzielt und so jede Menge Kraft gespart. Der innovative Hohlschliff des beschichteten Axtkopfes sorgt zusätzlich für optimale Ergebnisse. Pluspunkte konnte

die neue GARDENA Spaltaxt auch durch den integrierten Schlagschutz aus Edelstahl sammeln, der den glasfaserverstärkten Kunststoffgriff schützt, falls mal ein Schlag daneben geht. Überzeugend fanden die kritischen Tester auch den speziell gefrästen Hammer an der Axtkopfrückseite, der es ermöglicht, Keile aus Holz, Kunststoff oder Alu in das Holz einzutreiben.

Wird die Axt nicht mehr gebraucht, kann sie mit der mitgelieferten Transport- und Aufbewahrungshalterung sicher im Gerätehäuschen verstaut werden. GARDENA gewährt auf alle Äxte eine Garantie von 10 Jahren.

In ihrem abschliessenden Gesamturteil sind sich die Redaktionen einig und vergeben mit «sehr gut» jeweils ihre Bestnoten. Nachzulesen sind die Testberichte in selbst ist der Mann, Heft 10/2013, sowie in selber machen und GartenFlora, jeweils Heft 11/2013.

### ÜBER GARDENA

Gardena ist eine Marke der Husqvarna Group, dem weltweit grössten Hersteller von Motorgeräten für Forstwirtschaft, Landschaftspflege und Garten, darunter Motorsägen, Freischneider, automatische Rasenmäher und Gartentraktoren. Das Unternehmen ist europäischer Marktführer für Bewässerungstechnik unter der Marke Gardena. Der Konzern ist ausserdem einer der weltweit führenden Anbieter für Schneidgeräte und Diamantwerkzeuge für die Bau- und Steinindustrie. Der Nettoumsatz im Jahr 2012 betrug 31 Milliarden schwedische Kronen und die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter betrug 15.400.



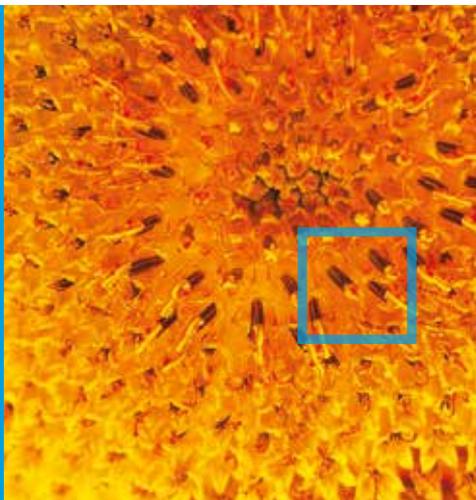
### DREIMAL BESTNOTE FÜR GARDENA SPALTAXT 1600S IN REDAKTIONSTESTS

In den Praxis-Tests von selbst ist der Mann, selber machen und GartenFlora gab es für die neue GARDENA Spaltaxt 1600S dreimal die Bestnote. Überzeugt waren die Tester vor allem von der hohen Spaltwirkung, bei geringem Gewicht der Axt, der hochwertigen beschichteten Klinge und dem integrierten Schlagschutz.

DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern  
und eine hohe Liquidität.

# Warum?



# Darum!

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

#### + Creditreform Egeli Basel AG

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

#### + Creditreform Egeli St. Gallen AG

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

#### + Creditreform Egeli Zürich AG

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

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## Bodenebene Duschen sind der Megatrend im Bad

Der Wunsch von Bauherren und Modernisierern geht klar in Richtung eines bodenebenen Duschbereichs mit einem schwellenfreien und bequemen Einstieg. Galt noch bis vor wenigen Jahren ein durchgefliester Duschboden als chic, setzen heute ästhetische und innovative Produktlösungen neue Massstäbe.

Der Trend geht heute zu fugenlosen Duschbereichen aus einem besonders hygienischen und hochwertigen Material, das sich seit Jahrzehnten im Bad bewährt: Stahl-Email. Emailierte Duschflächen werden bodeneben eingebaut, sind dank ihrer geschlossenen Oberfläche leicht zu reinigen und schützen dauerhaft sicher vor Durchfeuchtungsschäden.

**EINE PERFERKE BODENEBENE DUSCHPLATZ-GESTALTUNG.** Eine individuelle Gestaltung des Duschbereichs mit emailierten Duschflächen des Badpioniers Kaldewei ist dank der Vielfalt an Modellen, Abmessungen, technischen Lösungen und Farben längst kein Wunschdenken mehr. Sie werden nicht nur in klassischen Sanitärfarben angeboten, sondern sind auch in vielen natürlichen Mattfarben erhältlich, die sich harmonisch in die umgebende Badarchitektur integrieren.

**AUCH EXPERTEN EMPFEHLEN FUGENLOSE DUSCHFLÄCHEN AUS STAHL-EMAIL.** Auch aus Expertensicht sind emailierte Duschflächen die perfekte Lösung für die bodenebene Gestaltung des Duschbereichs. Geprüfte hygienische Eigenschaften, sichere Montage- und Entwässerungssysteme, mehrfach ausgezeichnetes Design, überzeugende Materialeigenschaften sowie ein Qualitätsversprechen mit 30 Jahren Garantie machen emailierte Duschflächen von Kaldewei zur ersten Wahl für Bauherren und Modernisierer.

Gerne stellen wir Ihnen die emailierten Duschflächen von Kaldewei, wie zum Beispiel die Neuheit Xetis mit integriertem Wandablauf, an der Swissbau in der Trendwelt Bad, Halle 2.2, Stand B 27, vor.

### WEITERE INFORMATIONEN

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



Emailierte Duschfläche Xetis von Kaldewei in Arktisweiss matt

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

in der Wand. Die fugenlose Oberfläche langlebigem Kaldewei Stahl-Email schützt vor Durchfeuchtungsschäden – ein grosser Vorteil gegenüber

anderen Materialien, insbesondere gefliesten Duschbereichen.

**Unter dem Motto «IMMER BESSER» und «Flächendesign» stellt RHEINZINK seine 4 neuen Produktlinien vor  
RHEINZINK:IBU-deklariertes, nachhaltiger Werkstoff für Dächer, Accessoires und Fassaden**

► **RHEINZINK®**, Marktführer von Dach-, Fassaden- und Entwässerungssystemen aus Titanzink, präsentiert an der Swissbau 2014 sein neues Produktesortiment. Unter dem Motto «IMMER BESSER» hat der Zinkproduzent neue Materialoberflächen entwickelt, aber auch bewährte Oberflächenqualitäten für gestalterische Architektur und kreatives Spenglerhandwerk noch weiter verbessert.

Ein gutes Beispiel für den kontinuierlichen Innovationsprozess ist die Weiterentwicklung des von RHEINZINK erfundenen Vorbewitterungsverfahrens für die schiefergraue Oberflächenqualität. Ergänzend werden neue strukturierte Fassadensysteme präsentiert: Streckmetall-, Loch-, Profil- und Rechteckstrukturen bilden das Basisrepertoire für neuen Spielraum in der modernen Fassadengestaltung mit RHEINZINK.

Vier Produktlinien sorgen für Übersicht im umfangreichen Produktsortiment: Die bekannten, walzblanken und vorbe-witterten Oberflächenqualitäten sind zukünftig in der PATINA LINE zu finden, mit als Highlight das neue RHEINZINK-prePATINA schiefergrau – noch dunkler, mit höherer Farbbeständigkeit und verbessertem Verarbeitungsschutz. Die PROTECT LINE ist mit einer transparenten Schutzschicht ausgestattet und wurde entwickelt, um die einzigartige Optik des Materials dauerhaft zu erhal-

ten. Farbenfroh wird es mit der COLOR LINE. Eine PVDF-Farbbeschichtung erweitert die gestalterischen Möglichkeiten und bietet nahezu unbegrenzte Farbvielfalt, ohne die positiven Materialeigenschaften von Zink einzuschränken. Mit INTERIEUR LINE schliesslich findet der Werkstoff RHEINZINK nun auch Einzug in die Gestaltung von Innenräumen.

Der Werkstoff ist zu 100 % recycelbar und ist nach umfassender Bewertung des gesamtheitlichen Lebenszyklus gemäss ISO Norm 14025 von dem Institut Bauen und Umwelt e.V. IBU als umweltverträgliches Bauprodukt deklariert. Der Weltmarktführer für Titanzink bietet also weit mehr als nur Produktneuheiten. Wer mehr wissen und die genannten LINE's näher erleben und fühlen will, besucht uns am gewohnten Standort, am Stand C 32 in der Halle I.O.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
RHEINZINK (SCHWEIZ) AG,  
Täferstrasse 18,  
CH-5405 Baden-Dättwil

Bernard Trächsel,  
Marketingleiter und Gebietsleiter  
Ostschweiz + Suisse romande

Tel.: +41 (56) 484 14 14,  
Fax: +41 (56) 481 14 00,  
E-Mail: info@rhein-zink.ch,  
www.rhein-zink.ch



ANZEIGE

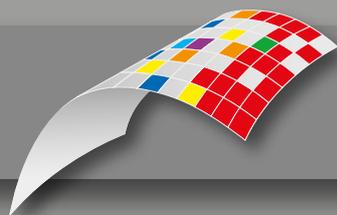
dynamisch



flexibel



kompetent



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

**E-Druck AG** PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
CH-9009 St.Gallen  
Telefon +41 (0)71 246 41 41  
andreas.feurer@edruck.ch  
www.edruck.ch

## Rohrleitungssanierung mit Keramik-Polymer Zugelassene Beschichtungsstoffe geben elementare Sicherheit

► **Läuft das Wasser Rostrot aus dem Wasserhahn, so ist der Spezialist gefragt. Denn dies verheisst nichts Gutes: An irgendeiner Stelle ist die Leitung verrostet.**

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

Korrodierte Wasserleitungen werden bereits seit über 40 Jahren erfolgreich innensaniert und das Verfahren wurde laufend weiterentwickelt. Das heutige verwendete Keramik- Hochleistungs-polymer erfüllt sämtliche relevanten Anforderungen und Kriterien. Prüfzeugnisse, Tests und Zertifikate renommierter Prüfinstitute der ganzen Welt belegen eindrücklich die herausragende Qualität und Souveränität von „Keramik-Polymer“-Beschichtungen.

Zusammen mit dem von Promotec entwickelten und patentierten Nassreinigungsverfahren, das eine äusserst schonende und gründliche Reinigung der Rohre ermöglicht, entspricht eine Rohrsanierung von Promotec in

allen Teilen den anerkannten Regeln der Technik und garantiert für eine äusserst lange Lebensdauer.

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

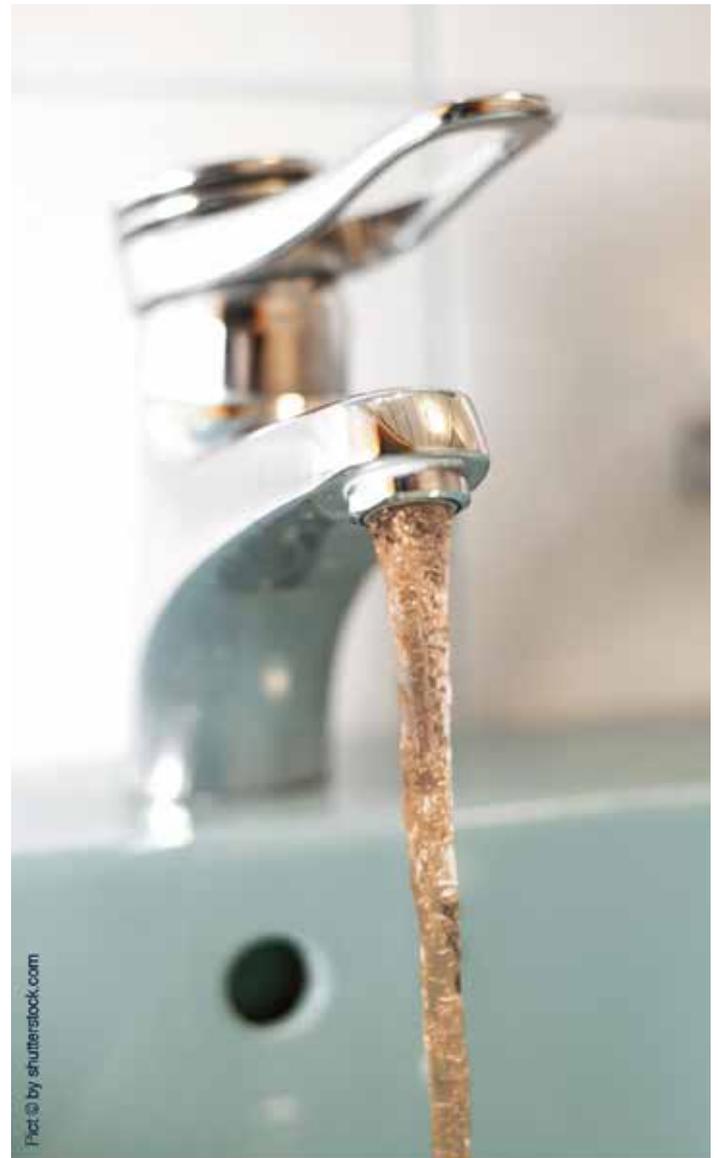
Vorteil ist bei diesem System, dass die Wohnungen während den Sanierungsarbeiten bewohnbar bleiben und immer über fliessend Wasser verfügen.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Promotec Service GmbH  
Sonnenweg 14  
4153 Reinach  
Tel. 061 713 06 38  
Fax 061 711 31 91  
promotec@promotec.ch  
www.promotec.ch

Swissbau: Halle/Stand: 2.2 / M-19

**Promotec**



## Electrolux an der Swissbau 2014: Profi-Erfahrung für den Privathaushalt

► **Electrolux und AEG präsentieren an der Swissbau in Basel auf rund 600 m<sup>2</sup> wieder attraktive Neuheiten für Küche und Waschaum sowie neue Funktionen bei den Highlights der Produktpalette.**

Als globaler Hersteller entwickelt Electrolux Geräte für den professionellen Einsatz in Gastronomie und Wäscherei. Die Erfahrungen aus fast einem Jahrhundert im Profibereich setzt das Unternehmen für die Entwicklung von Produkten im Privathaushalt ein. Die innovativen und durchdachten Geräte erfüllen höchste Anforderungen an Qualität,

Ästhetik, Nutzwert und Ökologie. Sie sind auf die Verbraucher zugeschnitten und entsprechen dem ökologischen Zeitgeist. Jeder zweite Michelin-Sterne-Koch kocht mit Electrolux-Profigeräten.

Electrolux zeigt die Neuheiten an der Swissbau vom 21. bis 25. Januar 2014 in Basel am Stand K11 in der Halle 2.1.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Electrolux AG  
Badenerstrasse 587, 8048 Zürich  
Telefon 044 405 81 11  
Telefax 044 405 82 35  
www.electrolux.ch

**ELECTROLUX** ist ein weltweit führender Hersteller von Hausgeräten für den privaten und gewerblichen Einsatz. Jedes Jahr kaufen Kunden in mehr als 150 Ländern mehr als 40 Millionen Produkte. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf innovativen, durchdachten Geräten, die auf Basis umfassender Konsumentenbefragungen entwickelt werden und so den realen Bedürfnissen der Verbraucher und Profis entsprechen. Bekannte Marken wie Electrolux, AEG, Eureka und Frigidaire bilden ein Portfolio aus Kühlschränken, Geschirrspüchern, Waschmaschinen, Herden, Klimaanlage und Kleingeräten, wie zum Beispiel Staubsauger. 2012 setzte Electrolux mit 61.000 Mitarbeitern circa 12,6 Milliarden Euro um. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.electrolux.com/press](http://www.electrolux.com/press) und [www.electrolux.com/news](http://www.electrolux.com/news).

## Nuos – der Wärmepumpen-Wassererwärmer von Domotec schont die Umwelt und spart Energie

► **Energie wird immer kostbarer und teurer. Der sparsame Umgang mit der Energie und der sinnvolle Einsatz regenerativer Energien bei gleichzeitiger Steigerung von Komfort, Behaglichkeit und Sicherheit entsprechen einem aktuellen Anspruch in der Bau- und Renovationsbranche. Mit dem Wärmepumpen-Wassererwärmer Nuos bietet Domotec neu eine stromsparende Alternative zum Elektro-wassererwärmer an.**

**DIE VORTEILE DES NUOS-WASSER-ERWÄRMER AUF EINEN BLICK.** Der Wärmepumpen-Wassererwärmer NUOS von Domotec verbindet eine Wärmepumpe mit einem Wassererwärmer von 200, 250 oder 300 Litern. Dabei nutzt er, je nach Installation, die Raum- oder Aussenluft, um das Warmwasser zu produzieren. Die Wirksamkeit im Energiebereich lässt sich dabei durch den COP-Leistungskoeffizienten messen. NUOS verfügt über einen COP von 3,1 bis 3,7 je nach Temperatur der Umgebungsluft (nach EN 255-3). Das bedeutet, dass für 1 kW Strombezug 3,1 bis 3,7 kW Heizleistung generiert wird.

Gegenüber einem herkömmlichen Elektro-Wassererwärmer lassen sich dadurch rund 70% Energiekosten im Jahr einsparen.

Abgesehen von den überzeugenden Energie-Leistungen punktet Nuos mit weiteren Vorzügen: er leistet eine aktive Wärmerückgewinnung, ist sehr leise im Betrieb, lässt sich einfach bedienen, ist leistungsstark und benötigt wenig Platz. Ausserdem ist er in vier verschiedenen Ausführungen erhältlich: mit je 200 oder 250 Liter Inhalt, mit 250 Liter Inhalt und zusätzlichem Wärmetauscher oder mit 300 Liter Inhalt als Split-Version

**NUOS IM EINSATZ.** Der Wärmepumpen-Wassererwärmer NUOS von Domotec ist auf einen zwei bis fünfköpfigen Haushalt ausgelegt. Bei einer Umgebungs-Lufttemperatur bis  $-5^{\circ}\text{C}$  – und ohne elektrische Zusatzheizung – produziert er Warmwasser bis zu  $62^{\circ}\text{C}$ . Unter diesen Bedingungen lassen sich mit dem Modell SWPL 200 bis zu 360 Liter und mit dem Modell SWPL 250 bis zu 455 Liter warmes Wasser à  $40^{\circ}\text{C}$  beziehen.

**SINNVOLLE INTEGRATION.** NUOS lässt sich auf vielseitige Art und Weise betreiben: Mit Einbezug der Aussenluft oder aufgestellt in der Waschküche oder im Heizungsraum, von wo die Abwärme des Tumblers, respektive des Heizungsraumes genutzt wird. Als weitere Variante lässt sich Nuos auch im Vorratsraum integrieren, wo die Zu- und Abluft einem Nebenraum entnommen wird und gleichzeitig zur

Kühlung und Entfeuchtung zurückgeführt werden kann.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
Domotec AG  
Roger Allaman, Product Manager  
Lindengutstrasse 16  
4663 Aarburg  
Tel. 062 787 87 87  
Fax 062 787 87 00  
r.allaman@domotec.ch



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

## Case: Möbel und Spiegel mit Mehrwert für Anwender und Installateur

► **Keramik Laufen hat das komplette Möbelprogramm Case überarbeitet. Besonderes Gewicht hat der Schweizer Badspezialist auf eine qualitativ hochwertige Ausstattung der Schubladen und auf Oberflächen in edler Holzoptik gelegt. Eine Spiegelserie mit beleuchteten Spiegeln vervollständigt das Programm, das durch ein ausgesprochen attraktives Preis-Leistungsverhältnis zu überzeugen weiss.**

Das Möbel- und Spiegelprogramm Case von Keramik Laufen ist eine vielseitige und funktionale Lösung für alle Raumsituationen. Der Designer Andreas Dimitriadis hat Case im Stil der architektonischen Moderne reduziert und zeitlos angelegt, damit es mit vielen Einrichtungsstilen kombiniert werden kann. «Case ist mit seiner minimalistischen, schlichten Anmutung ein schönes Beispiel dafür, wie man mit grafischen Mitteln ein unverwechselbares, feines – und bezahlbares – Äusseres prägen kann», erklärt Andreas Dimitriadis. Tatsächlich wissen die neuen Möbel und Spiegel nicht nur durch zahlreiche durchdachte Funktionen und hohe Qualität zu überzeugen, sondern auch durch ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis.

Die Basis von Case bilden die Waschtisch-Unterbaumöbel in Breiten von 450 bis 1800 mm. Sie sind in unterschied-

lichen Ausführungen mit ein oder zwei Schubladen und ab Grösse 1200 mm in Kombination mit Türen erhältlich. Dabei zeigt sich Case äusserst flexibel, denn das Möbelprogramm kann mit fast allen Waschtischen-Typen von Keramik Laufen kombiniert werden: zum Beispiel mit Palace, Living Square, Form, Mimo, Living City, Laufen pro Waschtischschalen und der Palomba Collection.

Für Waschtischschalen sind die Waschtischplatten in den Standardgrössen 600, 800, 900, 1200, 1600, 1800 oder auf Wunsch als Massanfertigung erhältlich. Sie können mit passenden Schubladenelementen zu einer vollständigen Aufbewahrungslösung erweitert werden.

Zum Programm gehören ausserdem ein Halbhoch-Schrank sowie ein Hochschrank, mit zwei beziehungsweise vier Glasablagen. Erhältlich ist Case in den Trendfarben Weiss, Weiss Hochglanz oder in den Texturen Eiche gekalkt oder Eiche anthrazit. Die matte, reinigungsfreundliche Oberfläche ist sehr widerstandsfähig gegen Kratzer, Wasser und UV-Licht. In den Ausführungen Eiche gekalkt und Eiche anthrazit hat sie eine fühlbare 3D-Struktur, die der Haptik und Optik von echtem, frisch geschnittenem Holz sehr nahe kommt. Für einen Aufpreis sind, ausser bei den Waschtischplatten, 38 weitere Farben möglich, die matt lackiert werden.

Besonderes Augenmerk legt der Schweizer Badspezialist auch auf die qualitativ hochwertige Ausstattung der Schubladen: Die voll ausziehbaren Schubladen verfügen über robuste Seitenwänden aus Metall, die dank integriertem Soft-close-Mechanismus dauerhaft sanft und geräuscharm schliessen. Bei den Beschlägen der Schubladen und den Scharnieren der Türen setzt Keramik Laufen ebenfalls hochwertige Markenware ein, die auf lange Lebensdauer und einfache Einstellung ausgelegt ist. Auf Wunsch lässt sich seitlich ein praktischer Handtuchhalter anbringen. Weil Keramik Laufen die Unterbaumöbel mit einem neuartigen Siphon kombiniert, finden sich in den Schubladen auch keine platzraubenden Siphonausschnitte – eine echte Innovation. Dazu haben die Entwickler von Keramik Laufen einen bewährten Siphon entsprechend modifiziert. Die oberen Schubladen haben eine integrierte Griffmulde, die unteren Auszüge eine schicke Griffleiste aus eloxiertem Aluminium. Die Wandmontage der Möbel ist dank eines flexibel einstellbaren 3D-Befestigungssystems denkbar einfach und übersichtlich.

Ein ebenbürtiger Partner zu den Möbeln von Case ist das gleichnamige generische Spiegelprogramm. Die 6 mm dicken, hochwertigen Spiegel sind in zehn verschiedenen Grössen

und jeweils zwei verschiedenen Leuchtausführungen erhältlich. Der Planer kann also aus zwanzig verschiedenen Varianten die optimale Lichtlösung für das Bad wählen. Wie auch bei den Möbeln ist das Design der Spiegel reduziert und zeitlos und passt hervorragend zu den meisten Bad-Serien von Keramik Laufen. Die integrierten Lampen hinterleuchten den Spiegel indirekt über die Wand und verleihen dem Bad damit eine warme und angenehme Atmosphäre. Nach vorne sorgen die mattierten Glasflächen für eine optimale Ausleuchtung des Gesichts beim Schminken oder Rasieren. Auf Wunsch kann das Licht bequem über eine versteckte berührungslose Sensorschaltung ein- und ausgeschaltet werden. Bei den Leuchtmitteln setzt Keramik Laufen auf energiesparende T5-Leuchtstoffröhren, die bequem ohne Demontage des Spiegels ausgewechselt werden können und nach dem Standard IP 44 ausgeführt sind. In den Risikopartien am Rand des Spiegelglases sorgen Sicherheitsfolien für zusätzlichen Schutz. Ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis macht die Spiegel von Case sowohl für private wie öffentliche Bauvorhaben interessant.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Keramik Laufen AG  
marketing.laufen@laufen.ch  
www.laufen.ch



Vielseitig und funktional: Das Design des Badmöbelprogramms Case von Keramik Laufen ist zeitlos und kann mit vielen Raumsituationen und Einrichtungsstilen kombiniert werden. Hier zum Beispiel mit dem Doppelwaschtisch Palace im organischen Design. Foto: Keramik Laufen

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

▷ BAUMPFLÉGE

**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.baumpflége-baumart.ch

▷ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER BAUCONTROL AG**   
 Bauimmissionsüberwachung

**Rissaufnahmen  
 Nivellements  
 Schadenexpertisen  
 Erschütterungsmessungen  
 Pfahlprüfungen**

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

▷ DACHFENSTER

**VELUX®**

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

▷ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch



**10 JAHRE**

**Sicherheit.**

**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



**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** 

**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  
**ABAIMMO**  
 abacus business software

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch



Effektives Immobilien-Management

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



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

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



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

**fidevision**  
 Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
 abacus business software

**REM**  
 REAL ESTATE MANAGEMENT

**REM – Der Standard für  
 professionelle Immobilien-  
 bewirtschaftung**

**GARAIO AG**  
 Tel. +41 58 310 70 00  
 rem@garaio.com  
 www.rem.ch

**i\_mmob8.5**  
 Eine klare Vision...

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

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

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



**MOR! LIVIS**  
 Das Immobilien- und  
 Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

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

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

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



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



ImmoTop® + Rimo R4®  
 Software für die  
 Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN  
 TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohren-  
 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

S-Z

▶ 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

▶ 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. 1/5  
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



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

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

**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-graubuenden@svit.ch

## SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

## SVIT ROMANDIE

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

## SVIT SOLOTHURN

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

## SVIT TICINO

**Sekretariat:** 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

**Präsident und Sekretariat:** Dr. David Hersberger, 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-Immobilien Forum

16.-18.01.14 Pontresina

### SVIT-Campus

19.-21.10.14 Pontresina

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

-

### Basel

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

10.01.14 Neujahrsapéro  
16.05.14 Generalversammlung

### Zürich

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

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

14.01.14 Lunchgespräch, Au Premier  
04.03.14 Lunchgespräch, Au Premier  
11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAFÖ Baden  
06.05.14 Lunchgespräch, Au Premier  
08.07.14 Lunchgespräch, Au Premier  
09.09.14 Herbstanlass, Metropol Zürich  
11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

### Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAFÖ Baden  
14.05.14 Aufnahme-Assessment, Bern  
18.09.14 Valuation Congress 2014, Thun  
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern

### Schweizerische Maklerkammer SMK

11.03.14 Real Estate Symposium 2014, TRAFÖ Baden

### SVIT FM Schweiz

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

### Fachkammer STWE SVIT

08.05.14 Generalversammlung, Zürich  
06.11.14 Herbstanlass, St. Gallen



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

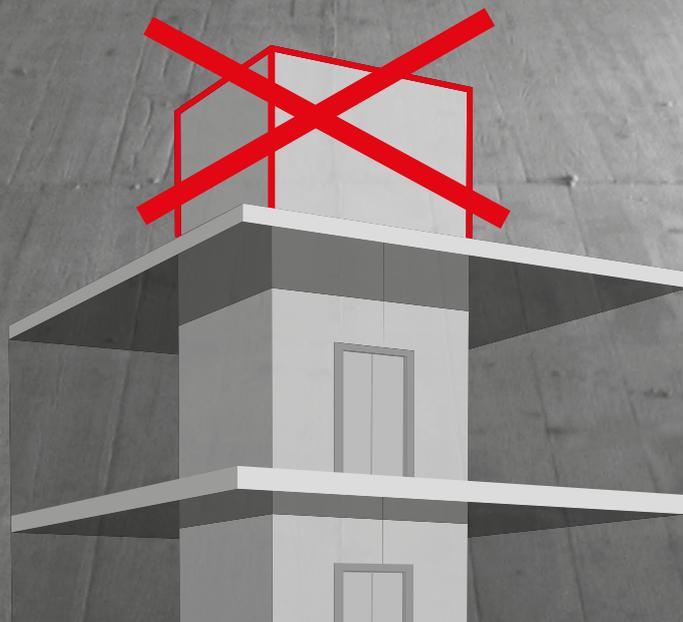
Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



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

# It's **Magic**

Der Lift ohne Dachaufbau.



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

## Service Plus – das Servicepaket für Ihre Liegenschaft

Weitere Infos unter [upc-cablecom.ch/serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)



# Mehrwert für Ihre Liegenschaft: der HD Kabelanschluss mit noch mehr Leistung

Entscheiden Sie sich noch heute für das Netz der Zukunft. Mit der leistungsstarken, bewährten Infrastruktur von upc cablecom erfüllt Ihre Liegenschaft garantiert auch morgen höchste Ansprüche an Fernsehen und Telekommunikation.

### Alle Vorteile des HD Kabelanschlusses:

- Analoges und neu digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität
- Empfang der Sender in jedem Raum mit Kabeldose möglich
- Neu mit 2'000 Kbit/s kostenlos im Internet surfen
- Gleichzeitige Nutzung unserer Produkte ohne Qualitätseinbussen

Für schnelleres Surfen mit bis zu 150'000 Kbit/s, noch mehr digitaler TV-Unterhaltung und attraktiven Telefonie-Angeboten ist der HD Kabelanschluss der perfekte Zugang.



HD Kabelanschluss

=



Digital TV

+



Internet

+



Phone

Weitere Infos unter **0800 66 88 66**  
oder [upc-cablecom.ch/kabelanschluss](http://upc-cablecom.ch/kabelanschluss)



Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom