

immobilia



STOCKWERK- EIGENTUM

SEITE 04

| | |
|--|----|
| IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Zertifizierung von Schätzungsexperten | 30 |
| BAU & HAUS. Studentisches Wohnen | 46 |
| IMMOBILIENBERUF. Berufsprofile im Wandel | 57 |

MEHR GELASSENHEIT, BITTE



URS GRIBI
«Europa wird sich hüten, die Schweiz vollends vor den Kopf zu stossen.»

• Im Ausland steht die Schweiz nach dem Ja zur Zuwanderungsinitiative im medialen Fokus – wieder einmal. Viel Negatives wird da geschrieben und leider sehr wenig Differenziertes. Im Inland herrscht reihum Ratlosigkeit. Düstere Prognosen machen die Runde, wie jene der Credit-Suisse-Ökonomen, die bereits am Tag nach der Abstimmung (!) die volkswirtschaftlichen Auswirkungen bezifferten: Rückgang beim Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum, sinkende Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt und in der Folge eine höhere Leerstandsnummer im Jahr 2015 von heute 0,96% auf rund 1,2% (siehe Beitrag weiter hinten in dieser Ausgabe).

Natürlich sind die Sorgen vieler, wie es nun weitergeht mit den bilateralen Verträgen, nachvollziehbar. Abkommen wie im Bildungs-, Forschungs- oder Verkehrsbereich sind für die Schweiz eminent wichtig. Dass die EU nun Druck ausüben wird, muss als Folge des demokratischen Mehrheitsentscheidens ertragen werden. Nur: Europa wird die Schweiz nicht vor den Kopf stossen. Auch es hat ein grosses Interesse an funktionierenden Beziehungen. Und das längst nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen.

Was die prognostizierten negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung unseres Landes betrifft, ist Skepsis angebracht. Allzu oft kam es in der Vergangenheit anders, als man dachte. Der stellenweise fast schon kollektiven Hysterie sollte nun mehr Gelassenheit folgen. Jetzt ist pragmatisches Handeln gefragt, auch in unserer Branche. Der Weltuntergang sieht anders aus.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Titelbild:
Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Spezialist für Stockwerkeigentum und Autor des gleichnamigen Standardwerks (Foto: Urs Bigler).

FOKUS

04 «DIE FÄHIGKEIT ZU ANTIZPIEREN»

Amédéo Wermelinger gilt als die Koryphäe im Bereich Stockwerkeigentumsrecht. Im Interview spricht er über Fallstricke, den Revisionsbedarf des ZGB und die Aufgabe des Verwalters.

IMMOBILIENPOLITIK

10 ZU RESTRIKTIV ODER ZU LASCH?

Ein moderates Ausführungsgesetz für die Zweitwohnungsinitiative ist den einen zu schwach, den anderen zu rigide.

11 KURZMELDUNGEN

13 RAUM KREATIV NUTZEN

Hans-Georg Bächtold, Geschäftsführer von SIA, sieht die Gestaltung des knapper werdenden Lebensraums als wichtiges Zukunftsprojekt.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

16 WEITERHIN STABILE VERHÄLTNISS

Gesunkene Zinssätze, steigende Nachfrage und eine tiefe Leerwohnungsquote prägen laut BWO die Situation auf dem Wohnungsmarkt.

18 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

23 KONTRASTREICHE MANIPULATION FÜHRT ZUM ERFOLG

Kaufentscheide können unbewusst durch Kontraste manipuliert werden – laut Lars Grosenick auch in der Immobilienbranche.

26 BENCHMARKS RICHTIG ANWENDEN

Für die Schätzungsexpertin Marie Seiler sind Benchmarks wichtige Instrumente, die aber mit Bedacht als Messgrössen angewendet werden müssen.

28 «KONSOLIDIERUNG SCHREITET VORAN»

Ringier hat das Schweizer Geschäft von Scout24 übernommen und beendet damit die hiesige Unsicherheit über die weitere Entwicklung.

30 «HÖCHSTE ZEIT FÜR ZERTIFIZIERUNG»

Guy Lanfranchi, Geschäftsführer der Zertifizierungsstelle SEC, spricht im Interview über die Notwendigkeit der Zertifizierung von Immobilienbewertern.

35 WELCHER PREIS FÜR EIN JA AN DER URNE?

Gemäss einer Studie von Credit Suisse ist auch die Immobilienwirtschaft von der Annahme der Volksinitiative «Gegen Masseneinwanderung» am 9. Februar betroffen.

IMMOBILIENRECHT

36 GRENZEN DER EIGENTÜMERHAFTPFLICHT

Das Bundesgericht hat in einer Verfassungsbeschwerde die Grenzen der Grundeigentümerhaftpflicht gezogen.

BAU & HAUS

38 WIE GROSS IST DIE GEBÄUDEFLÄCHE WIRKLICH?

Mit IPMS soll ein globaler Standard zur Messung von Gebäudeflächen etabliert werden.

40 SPORTLICHES PRIVATSPITAL IM PARK

Nach dem Bau zweier Klinikgebäude plant die Stiftung Diakonot Bethesda in Basel nun durchmisches, altersgerechtes Wohnen im Park.

44 «EIN ABSOLUTER GLÜCKSFALL»

Immobilien sprach mit Hans Kaufmann, Leiter Immobilien Bethesda Stiftung Basel, über die Realisierung der Klinikbauten.

46 «WIR SIND KEINE HEIMLEITER»

Anfang April wird in Zürich das Studentenhaus Seebach eröffnet – ein Kooperationsprojekt mit institutioneller, privatwirtschaftlicher Finanzierung und genossenschaftlichem Betrieb.

50 POPULÄRE UNWAHRHEITEN ZU MINERGIE

Wie steht es tatsächlich um die Luft- und Wohnqualität von Komfortlüftungen in Minergie-Bauten? Der Verein nimmt Stellung.

IMMOBILIENBERUF

54 FAKTOR STAFFELMIETE

Der im Mai startende Lehrgang Immobilienentwicklung vom SVIT/SRES behandelt unter anderem die Frage, in welchem Ausmass eine reduzierte Anfangsmiete die Rendite einer Wohnimmobilie beeinflusst.

57 BERUFSPROFILE IM WANDEL

Die Lehreinrichtungen stehen vor der Herausforderung, der Immobilienwirtschaft genügend qualifizierte Mitarbeitende und Führungskräfte zur Verfügung stellen.

59 AUSBILDUNG – DIE SICHT DER PRAXIS

Cornel Widmer, Zürich Versicherungen, im Gespräch über Mitarbeiterprofile.

60 POSITIVE ERSTE ERFAHRUNGEN

Seit rund zwei Jahren sind die neuen Prüfungsordnungen und -wegleitungen für die Berufe der Immobilienwirtschaft in Kraft – eine erste Beurteilung.

63 PRÜFUNGS AUSSCHREIBUNGEN

64 SEMINARE UND TAGUNGEN

66 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

MARKTPLATZ

68 STELLENINSERATE

72 PUBLIREPORTAGEN & PRODUKTE-NEWS

82 BEZUGSQUELLEN REGISTER

85 ADRESSEN & TERMINE

86 ZUGUTERLETZT

86 IMPRESSUM

• ZITIERT



Für uns und unsere Kunden stellt die Vereinigung unter dem «Single Brand» CSL Immobilien eine Win-win-Situation dar. Das internationale Netzwerk ist weiterhin durch die Colliers-Mitgliedschaft sichergestellt.»

YONAS MULUGETA

CEO von Colliers International Zürich zum Zusammenschluss zu CSL Immobilien.

«DIE FÄHIGKEIT ZU ANTIZIPIEREN»



Er gilt als die Koryphäe im Bereich des Stockwerkeigentumsrechts: Amédéo Wermelinger. Soeben ist die Neuauflage seines Kommentars zum Stockwerkeigentum erschienen. ImmoBilia hat sich mit ihm über Fallstricke, den Revisionsbedarf des Zivilgesetzbuchs und die Aufgabe des Verwalters unterhalten.

IVO CATHOMEN* ●

– Wo sind aus Ihrer Erfahrung die Brennpunkte im Stockwerkeigentum?

Die häufigsten rechtlichen Fragen drehen sich um bauliche Massnahmen, Kostenverteilung und Quoren in den Stockwerkeigenterversammlungen. Diese drei Themen treten in verschiedenen Konstellationen auf, regelmässig aber in Kombination miteinander.

– Zeichnen sich auch neue Problemfelder ab?

Neu tritt – vor allem wegen der regen Bautätigkeit in jüngster Vergangenheit – die Begründung des Stockwerkeigentums vor Baubeginn oder Vollendung ins Zentrum. Hier ist Sprengstoff – auch, weil der Gesetzgeber die Stockwerkeigentümer in unverantwortlicher Weise alleine lässt. Im Grundgedanken des STWE geht das Zivilgesetzbuch (ZGB) von einem bestehenden Gebäude aus. Die Begründung vor Baubeginn oder Vollendung ist im ZGB überhaupt nicht geregelt; in der Grundbuchverordnung nur am Rande. Ich nenne als Beispiel aus meiner Praxis eine seit 30 Jahren bestehende Gemeinschaft mit rund 180 Einheiten, von denen aber bis heute erst 100 Einheiten tatsächlich realisiert sind. Eine solche Situation ist Lichtjahre von der Konzeption entfernt, die der Gesetzgeber ursprünglich vor Augen hatte, und wirft viel-

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne saht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

• **BIOGRAPHIE**

PROF. DR. IUR. AMÉDÉO WERMELINGER

Rechtsanwalt, Kanzlei am Bahnhof, Baldegg LU

(*1964), Studium zum lic. iur. und Dr. iur. an der Universität Fribourg, verschiedene Tätigkeiten bei den SBB, Datenschutzbeauftragter des Kantons Luzern, Publikationen in den Bereichen Stockwerkeigentum und Datenschutzrecht, Titularprofessor an der Universität Fribourg, seit 2011 eigene Kanzlei im Luzerner Seetal. ●

Info unter: kanzleiam-bahnhof.ch



fältige Fragen auf, die mit dem jetzigen Recht schier unlösbar sind.

Ein weiteres aktuelles Thema sind komplexere Gemeinschaften – beispielsweise mehrere Gebäude auf einem Grundstück, dazu eine gemischte Nutzung Wohnen, Verkauf, Büro mit gewissen Untergemeinschaften und dazu noch eine Einstellhalle. Solche Situationen sind regelmässig anzutreffen, aber vom Gesetzgeber nicht oder kaum berücksichtigt.

Und schliesslich erwähne ich als mögliche Zeitbombe die Verlängerung des Baurechts. Dieses wurde 1965 vom Gesetzgeber geschaffen. Nun gelangen STWE-Gemeinschaften nach und nach ans Ende der Baurechtsdauer. Sofern im Reglement in Abweichung von ZGB 648 Abs. 2 nichts anders vereinbart wurde, erfordert eine Verlängerung die Zustimmung ausnahmslos aller Eigentümer. Die Praxis zeigt, dass dies eine schier unüberwindbare Hürde darstellen kann. Und auch dort, wo ein Mehrheitsbeschluss gemäss Reglement möglich ist, sträuben sich Grundbuchämter teilweise, die Verlängerung

einzutragen. Gemeinschaften, die in absehbarer Zukunft mit einer Verlängerung konfrontiert sind, sollten diese vorausschauend angehen.

„Sie haben die Quoren als häufige Quelle von Konflikten erwähnt. Wo liegt das Problem?“

„Man wird nie eine absolute Kostengerechtigkeit im STWE erreichen und sollte diese auch nicht anstreben.“

„Ganz klar bei der Frage der Einstimmigkeit. Es gibt Eigentümer, die ihren Anspruch, gewisse Anliegen blockieren zu können, über die Einstimmigkeit durchsetzen wollen. In der Praxis begegnen mir Reglemente, die diesbezüglich wenig vorteilhaft sind. Ich habe selbst bei der Änderung des Reglements Zweifel, ob die Erfordernis der Einstimmigkeit überhaupt zulässig ist.

„Sie haben die Komplexität von Gemeinschaften erwähnt. Damit in Verbindung steht die zunehmend heterogene Zusammensetzung.“

„Damit kommt eine weitere Facette hinzu, auf die ich besonders bei Liegenschaften in Fremdenverkehrsregionen hinweise:

die Beschlussfähigkeit. Liegen keine Vollmachten vor und ist im Reglement nichts zur Beschlussfähigkeit festgehalten, können an der Versammlung regelmässig Beschlüsse nicht rechtsgültig gefasst werden.

Ich empfehle Mechanismen vorzusehen, um die Erreichung der Beschlussfähigkeit zu erleichtern. Im STWE sollte immer der Grundsatz gelten, dass die Mehrheit der Anwesenden oder Vertreter ausschlaggebend ist.

„Der Schlüssel zur Lösung zahlreicher Probleme liegt somit in der Begründung von STWE.“



–Dazu ist die Kombination aus Materienkenntnis und Objektkennntnis unerlässlich. Musterreglemente können zwar als Checklisten dienen. Für eine tragfähige Lösung muss das Reglement aber mit Leben gefüllt und an die tatsächlichen Begebenheiten angepasst werden. Diese Arbeit wird häufig gescheut. Investoren sind am Ver-

kauf interessiert, Notare verfügen über unzureichende Objektkennntnisse, Vermarkter setzen unbesehen auf bereits bewährte Reglemente. Dabei würde es sich lohnen, in ein Controlling zu investieren. Häufig ist es der Verwalter, der bei späterer Übernahme eines Mandates auf heikle Punkte hinweisen muss.

– Gibt es Bereiche, in denen es mehr zwingendes Recht braucht?

–Es bräuchte insgesamt mehr Bestimmungen. Vereinzelt müssten diese zwingend sein, in der Mehrzahl aber dispositiv. Ich nenne als Beispiel die Unterteilung in gemeinschaftliche Teile und solche, die sonderrechtsfähig sind. Für komplexere Ob-

Schweizer

Die beste Visitenkarte für Ihr Haus.
Briefkästen von Schweizer.

www.schweizer-metallbau.ch



jekte müssten Wege gefunden werden, der Heterogenität gerecht zu werden. Weiterer Handlungsbedarf besteht hinsichtlich der Erneuerungsfonds. Heute besteht absolute Freiheit. Gleichzeitig wird die Entwertung von Liegenschaften als wachsendes Problem betrachtet. Es müsste zwar nicht zwingend einen Fonds institutionalisiert werden. Wenn aber wenigstens ein Eigentümer das Bedürfnis hat, einen Fonds zu öffnen, dann müsste das Gesetz ihm einen entsprechenden Anspruch einräumen.

– Das STWE vereint Elemente des Grundeigentums mit dem Vereinsrecht. Birgt dies nicht an sich grossen Zündstoff?

– Wenn unseren Gesetzgeber eine Stärke auszeichnet, dann jene, dass er sehr pragmatisch ist. Der einzige dogmatische Aspekt im STWE ist das Akzessionsprinzip. Es ist sakrosankt, dass der Bodeneigen-

ter Grenze der Komplexität. Dazu stehen zwei Vorschläge hinsichtlich einer Weiterentwicklung im Raum: Einerseits das «kleine Wohneigentum», wie es Prof. David Dürr von der Universität Basel vorschlägt, das aber am Akzessionsprinzip scheitert. Andererseits das sogenannte Raumrecht, wie es der Gesetzgeber in einer ersten Vernehmlassung als beschränktes dingliches Recht vorgeschlagen hat. Dieses war in der vorgesehenen Fassung eine absolute «Missgeburt» und ist in der Vernehmlassung komplett durchgefallen.

– Welche Rolle kommt dem Verwalter angesichts des rechtlichen Gestaltungsspielraums zu?

– Die Aufgabe des Verwalters ist vielfältig, aber anspruchsvoll. Als eine der wichtigsten Fähigkeiten erachte ich seine Antizipationsfähigkeit. Er oder sie muss in der Lage sein, den Eigentümern die langfristigen

Konsequenzen von Entscheidungen aufzuzeigen. Der gute Verwalter erspart der Gemeinschaft so Folgekosten und Ärger. Darum lohnt es sich für die Gemeinschaft, nicht auf den günstigsten Preis, sondern auf Fachwissen, Erfahrung und

» Die Verwalter von Stockwerkeigentümergeinschaften brauchen die Fähigkeit, die Entwicklung der Gemeinschaft und ihres Umfeldes zu antizipieren.«

tümer gleichzeitig Eigentümer des Konstruktions ist. Dies wird in der Praxis vielfältige Probleme auf. Der Verweis auf das Vereinsrecht ist aber insgesamt ein absoluter Glücksgriff. Es stehen im STWE nicht Profitziele im Vordergrund wie im Gesellschaftsrecht, sondern der Gemeinschaftsgedanke. Im Gesetzgebungsprozess Anfang der 1960er-Jahre ging man davon aus, dass praktisch jeder Schweizer das Vereinrecht aus seinem Privatleben kennt. Gemeinschaften scheitern denn auch nicht am Grundverständnis über die Versammlung, sondern an Einzelfragen und an der Persönlichkeit einzelner Eigentümer. Allerdings gelangt das STWE durchaus an die

auch soziale Kompetenz zu achten.

– Drängt sich in absehbarer Zeit eine Totalrevision des STWE-Rechts auf?

– Eine Totalrevision sollte man nur dann in Aussicht nehmen, wenn man bereit ist, die Frage des Akzessionsprinzips anzugehen. Wenn nicht, sollte man sich auf eine Teilrevision beschränken. Revisionsbedarf besteht wie erwähnt hinsichtlich der Begründung vor Erstellung des Gebäudes. Weitere Aspekte betreffen die Autonomie von Untergemeinschaften oder die Frage der Ausgestaltung von Sonderrechtsteilen. Eines meiner Wunscht Themen ist auch die Stärkung der Gemeinschaft bei der Eintreibung von Beiträgen. Dort gelten jetzt ein

Gemeinschaftspfandrecht und ein Retentionsrecht. Ich erhalte Rückmeldungen, dass diese Wege zu kompliziert sind. Weiter bräuchte es eine Stärkung der Gemeinschaft bei der Finanzierung. Heute ist keine Bank bereit, auf der rechtlichen Grundlage des STWE einen Kredit zu sprechen.

– Aber insgesamt bleiben die Streitfälle doch überschaubar...

– In der Schweiz stehen 370 000 Wohnungen im STWE, zusammen mit den Ferienwohnungen sind es fast 1 Million. Gemessen an dieser Menge sind die Probleme tatsächlich überschaubar. Viele Eigentümer sind bereit, vernünftig miteinander umzugehen. Das zeigt namentlich der Blick über die Grenzen. Mit der steigenden Zahl der STWE steigt aber natürlicherweise auch die Zahl der Streitfälle. Immerhin gibt es inzwischen eine Bundesgerichtspraxis, auf die zurückgegriffen werden kann, auch wenn über die Qualität der Entscheide trefflich gestritten werden kann.

Das Gespräch mit Amédéo Wermelinger führten Ivo Cathomen, Redaktion Immobilien, Geneveva Lahmadi und Sandra Stadelmann, beide Intercity Verwaltungs-AG. Das Interview ist im Newsletter «Liebe Stockwerkeigentümer...» der Intercity Verwaltungs-AG erschienen.

AMÉDÉO WERMELINGER: «DAS STOCKWERKEIGENTUM»



Die aktualisierte zweite Auflage dieses Standardwerkes zu allen Rechtsfragen rund um das Stockwerkeigentum richtet sich an Juristen, Immobilienfachleute und interessierte Stockwerkeigentümer. Schulthess Verlag / SVIT Verlag, 2014, 822 Seiten, 238 CHF.

Zu beziehen im Buchhandel oder bei: www.svit.ch > Publikationen



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

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



PROJEKT #10



Abalmmo-Lösung
für RGB immobilien gmbh
umgesetzt und
implementiert von
Aandarta

« Wir schätzen die lösungsorientierte und
zielgerichtete Zusammenarbeit mit Aandarta. »

Patrick Müller, Leiter Bewirtschaftung, RGB immobilien gmbh, Schaffhausen

Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management

Ein innovatives Produkt ist das eine.
Optimierte Anwenderlösungen und
konzeptionelle Leistungen das andere.
Genau das bieten wir: mit **Abalmmo**,
officeatwork und Dienstleistungen,
die echten Mehrwert bringen.

Für mehr Qualität, mehr Sicherheit und
wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse.

Intelligent massgeschneidert.

Mehr zu
PROJEKT #10
aandarta.ch



Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

Zu restriktiv oder zu lasch?

Ein moderates Ausführungsgesetz für die Zweitwohnungsinitiative soll die Wogen glätten. Den einen ist es zu schwach, den anderen zu rigide. Durch das Erweiterungsverbot droht den Eigentümern ein Wertverlust.



An der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative scheiden sich die Geister (Foto: 123rf.com).

SIMON HUBACHER*

DROHGEBÄRDEN. Die Wirtschafts-Dachverbände sprechen von einer «verhältnismässigen und pragmatischen Botschaft», die der Bundesrat zuhanden des Parlaments ausgearbeitet hat. Die Urheber der Zweitwohnungsinitiative, die vor knapp zwei Jahren von Volk und Ständen angenommen wurde, sind wütend über den «Kniefall vor der Bau- und Immobilienlobby». Sie drohen mit dem Referendum, falls das Ausführungsgesetz so von National- und Ständerat gutgeheissen wird. «Unsere Gegner haben praktisch alles erreicht, was sie wollten», sagte Vera Weber in einem Interview. «Die Einwände von uns Initianten und Umweltschützern hat der Bundesrat schlichtweg ignoriert.»

144 Stellungnahmen gingen zum Gesetzesentwurf des Bundesrates ein. Auch der SVIT Schweiz beteiligte sich und schrieb: «Mit dem Bekenntnis zu einer sozialen Marktwirtschaft und einer freiheitlichen Eigentumsordnung befürwortet der Verband eine möglichst liberale Ausgestaltung dieser Gesetzgebung so-

wie die Wahrung der Autonomie der betroffenen Regionen.» Konkret bezog der SVIT Position zur Besteuerung von Zweitwohnungen, der geplanten Ersatzabgabe sowie der Berücksichtigung der Tourismusbranche in den Bergregionen.

UMGANG MIT DEM BESTAND. Der vom Bundesrat vorgelegte Gesetzesentwurf regelt das Verbot des Baus neuer Zweitwohnungen in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% sowie die Erstellung touristisch bewirtschafteter Wohnungen. Ferner bestimmt er, inwiefern bestehende Wohnungen umgebaut werden dürfen. Grosse Bedeutung wird dem Schutz bestehender Wohnungen beigemessen. Wohnungen, die am Tag der Annahme der Initiative schon bestanden oder rechtskräftig bewilligt waren, dürfen frei umgenutzt werden. Für den Baumeisterverband ist dies folgerichtig, wie er in einer Reaktion zum Gesetzesentwurf festgehalten hat: «Die Initiative richtet sich gemäss ihrem Titel gegen den uferlosen Bau von Zweitwohnungen.»

Das heisst, dass bereits bestehende, sogenannte altrechtliche Bauten nicht betroffen sind, und es gegen Treu und Glauben verstossen würde, sie doch der neuen Regelung zu unterstellen.»

Erweitern können Eigentümer diese Wohnungen aber nur dann, wenn sie diese als Erstwohnung oder als touristisch bewirtschaftete Wohnung deklarieren. Zweitwohnungen mit sogenannten «kalten Betten» dürfen demnach nicht erweitert werden. Für die Regierungskonferenz der Gebirgskantone (RKGK) ist dies so unhaltbar: «Wird eine altrechtliche Wohnung auch nur um einen einzigen Quadratmeter erweitert, wird sie zur Erstwohnung erklärt. Eine derart rigide Interpretation des neuen Verfassungsartikels widerspricht raumplanerischen Grundsätzen und hat einen massiven Werteverfall zur Folge. Werden bei der Sanierung und Modernisierung alter Häuser und Wohnungen geringfügige Erweiterungen zugelassen, entstehen keine weiteren kalten Betten. Ermöglicht werden aber Verdichtungen, Sanierungen und zweckmässige Raumeinteilungen», schreibt die RKGK in ihrer Reaktion. Und weiter: «Das strikte Erweiterungsverbot kann zudem einen massiven Werteverfall bewirken. Wird eine altrechtliche Wohnung nämlich alleine wegen eines zusätzlichen Quadratmeters in eine Erstwohnung umklassiert, ist damit ein Werteverfall von bis zu 50% verbunden.»

Der bundesrätliche Entwurf erlaubt unter strengen Voraussetzungen, dass in geschützten Baudenkmälern sowie in ortsbild- und landschaftsprägenden Bauten neue Zweitwohnungen mit «kalten Betten» erstellt werden dürfen – damit wertvolle Orts- oder Landschaftsbilder auf diese Weise erhalten werden können. Zudem sieht der Gesetzesentwurf vor – wie die geltende Verordnung über Zweitwohnungen –, dass Hotelbetriebe komplett in Zweitwohnungen mit «kalten Betten» umgewandelt werden können, sofern sie bereits seit 25 Jahren bestehen und nicht mehr wirtschaftlich weitergeführt werden können.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



*SIMON HUBACHER

Der ehemalige Journalist ist Relations-Verantwortlicher des SVIT.

SCHWEIZ

REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 2 PROZENT

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 2,00% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Der Durchschnittszinssatz ist gegenüber dem Vorquartal von 2,06 auf 2,02% gesunken. Der Satz von 2% gilt seit der Senkung vom 3. September 2013. Die nächste Veröffentlichung ist für den 2. Juni 2014 vorgesehen. Eine weitere Senkung oder eine Erhöhung ist nicht zu erwarten.

UMSETZUNG DER ZWEITWOHNUNGS-INITIATIVE

Der Bundesrat hat die Botschaft zum Zweitwohnungsgesetz zuhanden des Parlaments verabschiedet. Darin wird festgelegt, wie die am 11. März 2012 von Volk und Ständen angenommene Zweitwohnungsinitiative umgesetzt werden soll. Der Entwurf regelt das Verbot des Baus neuer Zweitwohnungen in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% sowie die Erstellung touristisch bewirtschafteter Wohnungen. Ferner

bestimmt er, inwiefern bestehende Wohnungen umgebaut werden dürfen. Grosse Bedeutung misst der Gesetzesentwurf dem Schutz bestehender Wohnungen bei.

EMPFEHLUNGEN ZUR NUTZUNG DES TIEFEN UNTERGRUNDES

Die Eidgenössische Geologische Fachkommission sieht einen dringenden gesetzgeberischen Handlungsbedarf zur Koordination der Nutzung des Untergrunds. Sie hat über das zuständige Departement VBS entsprechen-

de Handlungsempfehlungen zuhanden des Bundesrates ausgearbeitet. Konkreter Anlass waren die zahlreichen neuen Projekte für die Nutzung der Geothermie zur Erzeugung von Elektrizität und die Prospektion von Erdgas.



Foto: Sankt Galler Stadwerke

ANZEIGE

AC 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.

ALL CONSULTING AG

9000 St.Gallen

Scheibenackerstrasse 2

www.all-consulting.ch

info@all-consulting.ch

Telefon 0848 733 733

ABACUS Gold-Partner

Ihr Vertriebspartner für

ABACUS
business software



Sie zügeln?
Wir haben Ihren kompetenten Partner!

Bei local.ch findet man nicht nur eine bessere Umzugsfirma, sondern auch die Profis aus der Immobilienbranche. Seien Sie deshalb dort präsent wo Ihre Kunden Sie suchen!

local.ch
Förrlibuckstrasse 60/62 | CH-8021 Zürich
Telefon 0800 86 80 86 | www.local.ch



Internet Mobile Telefonbücher

local.ch einfach finden

Die Marke für Verzeichnisse von Swisscom Directories AG und LTV Gelbe Seiten AG

Raum kreativ nutzen

Was bedeutet das Credo des Wachstums für ein kleines Land wie die Schweiz? Hans-Georg Bächtold, Geschäftsführer von SIA, sieht die Gestaltung unseres Lebensraumes in der knapper werdenden Schweiz als wichtiges Zukunftsprojekt.



Hans-Georg Bächtold, Geschäftsführer von SIA, spricht am kommenden Europa Forum Luzern zum Thema Raumnutzung und Wachstum.

RUTH KOCH*

Die Wirtschaft funktioniert durch Wachstum. Doch Wachstum braucht Raum, der nicht unbeschränkt zur Verfügung steht. Wie weiter?

Der Raum verstanden als Länge, Breite und Höhe ist nicht das Problem. Wir haben heute die technologischen Möglichkeiten so hoch zu bauen, dass Wohn- und Arbeitsraum im Überfluss geschaffen werden könnte. Die damit einhergehende Lebensform muss der Bevölkerung aber zuerst schmackhaft gemacht werden. Mit anderen Worten: Wir müssen uns vom Idealbild des eigenen Hauses auf der grünen Wiese lösen. Und hier sind die Fachleute und die Politik gefordert.

Wo besteht Handlungsbedarf?

Seit Mitte des letzten Jahrhunderts hat die Bruttogeschossfläche pro Einwohnerin und Einwohner von 22 m² auf 50 m² zugenommen. Prognosen für das Jahr 2050 sagen 80 m² pro Person an. Wir stellen fest, dass die Siedlungsfläche stärker wächst als die Bevölkerung. Muss diese Entwicklung sein? Machen immer grössere

Wohnungen die Menschen glücklicher und die Wirtschaft zukunftsfähiger? Beim SIA debattieren wir deshalb auch intensiv den Aspekt der Suffizienz. Suffizienz nicht im Sinne von verzichten, sondern von haushalten.

Wie ist dies zu erreichen?

Mit mehr Qualität und gemeinsamem Nutzen. Heute, und noch mehr in der Zukunft, hängt die Standortgunst einer Region – auch für die Wirtschaft – von der Qualität der räumlichen Verhältnisse ab, also von den Bauten, den Infrastrukturen und der Landschaft. Je grösser die dafür aufgebrauchten Investitionen und Leistungen sind, desto wichtiger wird, dass unser Raum intelligent genutzt wird. Unter intelligenter Nutzung ist gemeinsame

Nutzung zu verstehen. Nur so lassen sich die zunehmenden, vielfältigen Ansprüche an unseren begrenzten Boden – und der ist in der Schweiz knapp – erfüllen. Gemeinsamer Gebrauch entspricht auch der Forderung nach einem haushälterischen Umgang mit unseren endlichen Ressourcen und folgt auch dem ökonomischen Prinzip – ein wichtiges Anliegen in der Zeit knapper Finanzmittel.

Wo sehen Sie die grössten Probleme?

Mit dem heute dominierenden Flächenverbrauch unseres Landes geht ein enormer infrastruktureller Aufwand einher. Einen Aufwand, wie wir ihn uns nicht mehr länger leisten können. Denn der Unterhalt dieser Infrastruktur frisst mittlerweile jedes Jahr 3,5 Mrd. CHF. Zusammen

ANZEIGE

EINZAHLUNGSSCHEINE.CH
Einzahlungsscheine für Mietzinsinkasso

Individuelle Angebote für Ihre **Onlinepräsenz**

www.allod.ch



www.dreispietz-koeniz.ch



www.jungfraublickallee.ch



www.salix-effretikon.ch



IMMOTOOLS
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION

BUSINESSIMAGES
ARCHITEKTUR-VISUALISIERUNGEN

IMMOCAM
ARCHITEKTUR-FOTOGRAFIE/VIDEO

IMMOSERVER
ONLINE SOFTWARE FÜR IMMOBILIEN-MARKETING

Tel. 056 200 09 20
immo-vermarktung.ch

mit den jährlichen Investitionen in den Ausbau derselben von 4,5 Mrd. CHF macht das eine horrende Belastung von 8 Mrd. CHF, die beglichen sein will. Zudem: Dieses Wachstum wurde begleitet von einem Verlust an Qualität.

„Davon waren besonders die Agglomerationen betroffen...“

„Auch in der Agglomeration kann deshalb nur die Devise sein: qualitatives Wachstum nach innen. Mit anderen Worten, dort weiterbauen, wo die Infrastruktur und die Haltestellen bereits vorhanden sind. Wie die damit einhergehende Innenentwicklung qualitativ gestaltet werden kann, ist die grosse Herausforderung für unsere Fachleute. Und die Politik muss für dieses Wachstum nach innen auch motivieren, die richtigen Anreizsysteme und die dafür nötigen Spielräume schaffen.“

„Weshalb steht die Politik in der Pflicht?“

„Behörden, Investoren und Fachleute müssen ihr Denken und Handeln auf die Innenentwicklung ausrichten.“

„Das Schweizer Volk hat am 3. März 2013 Ja gesagt zu einer Raumentwicklung nach innen und gegen eine weitere Zersiedlung der Landschaft. Für die Siedlungsgebiete besteht damit eine Entwicklungsstrategie, wie die Innenentwicklung nun mit den raumplanerischen Instrumenten und der deutlichen Akzeptanz des Volkes umgesetzt werden kann. Die Herausforderung dabei ist, in den bestehenden Siedlungen und Städten für noch mehr Menschen attraktiven Wohn- und Lebensraum mit hoher Qualität zu schaffen. Dazu bedarf es des Umsetzungswillens der Politik.“

„Ist damit das Credo des Wachstums in Frage gestellt?“

„Mit diesem Ja hat die Schweizer Bevölkerung zum ersten Mal auch Nein gesagt zum immer noch geltenden Glaubenssatz vom unbegrenzten Wachstum. Und die Zürcher Bevölkerung hat mit dem Ja zur Kulturlandinitiative nachgedoppelt. Gut 40 Jahre nachdem der «Club of Rome» den

viel diskutierten Bericht über die Grenzen des Wachstums veröffentlicht hat.

„Welche Chancen bieten diese Entschiede?“

„Konkret heisst das: Behörden, Investoren und Fachleute müssen ihr Denken und Handeln auf die Innenentwicklung ausrichten. So kann dem Bodenverbrauch und der Zersiedlung entgegengewirkt werden. Innenentwicklung bedeutet, die Potenziale und Veränderungschancen auf engstem Raum innerhalb der bereits gebauten Stadt kreativ auszuschöpfen.“

„Schränkt der begrenzte Raum die Entwicklungsmöglichkeiten von Unternehmen ein?“

„Einen Bauernhof oder eine Gärtnerei vielleicht ja. Allenfalls auch ein flächenintensives Logistikunternehmen oder ein offenbar nur auf einem Geschoss überlebendes Einkaufszentrum. Aber alle anderen nein, keineswegs. Ich wiederhole:

Raum steht grundsätzlich genügend zur Verfügung, nur der Boden ist knapp geworden.“

„Müssen Unternehmen künftig neue Strategien entwickeln, wenn sie angesichts der eingeschränkten räumlichen Möglichkeiten konkurrenzfähig bleiben wollen?“

„Selbstverständlich müssen sich alle Raumnutzer – auch die Wirtschaft – darauf einrichten, in Zukunft auf weniger Fläche zu haushalten und zu wirtschaften. Dafür bedarf es intelligenter Strategien. Allerdings ist mit Blick auf die Schweiz zu bedenken, dass es unterschiedliche Standorte gibt. Das habe ich schon als Kind beim Spielen von «Monopoly» gelernt. Es gibt bessere und schlechtere Standorte. Die Vordergasse in Schaffhausen wie auch der Kornplatz in Chur waren weniger wert und weniger begehrt, ganz im Unterschied zum Paradeplatz in Zürich. Das gilt es bei der Standortwahl mit Blick auf flächenintensive Nutzungen zu berücksichtigen.“

„Können KMU, z. B. aus dem Bauhaupt- und Baunebengewerbe besonders von qualitätsgesteuertem Wachstum profitieren? Wenn ja, weshalb?“

„In der Schweiz gibt es 1,5 Mio. Gebäude, die aus energetischer Sicht saniert werden müssen. Im Moment liegt die Er-

«WACHSTUM – CHANCEN UND RISIKEN»

neuerungsrate unter 1%. Da ist noch viel zu tun. Zusammen mit der energetischen Sanierung sind die Wohnungsgrundrisse vielfältiger und attraktiver zu gestalten – auch im Sinne von Mehrgenerationenhäusern. Zudem sind diese Gebäude in ein schönes Umfeld einzubetten mit gut zugänglichen, interessanten, öffentlichen Räumen. Da fühlen sich die Menschen wohl. Die Entwicklung und Gestaltung unseres Lebensraumes, unserer Heimat ist ein Zukunftsprojekt. Diese umfangreiche Arbeit müssen wir aber heute anpacken – mit intelligenter Raumplanung.



***RUTH KOCH**

Die Autorin ist verantwortlich für die Media Relations des Europa Forum Luzern und Projektleiterin der KommunikationsWerkstatt GmbH mit Sitz in Luzern und Sarnen.



Europa Forum Luzern vom 26. Mai 2014.

● **Das Europa Forum Luzern vom Montag, 26. Mai 2014 widmet sich unter dem Titel «Wachstum – Chancen und Risiken» den Herausforderungen des Wachstums.**

Wachstum scheint im Lichte der anhaltenden

Wirtschaftskrise in Europa für viele ein Zauberwort zu sein. Es soll zum Beispiel den Weg aus hoher Arbeitslosigkeit ebnen und die staatlichen Haushaltsdefizite reduzieren. Doch das Wirtschaftswachstum birgt auch zahlreiche Risiken.

Am Europa Forum Luzern vom 26. Mai 2014 diskutieren Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik die Herausforderungen des Wachstums. Hauptreferentin an der öffentlichen Abendveranstaltung ist Bundesrätin Eveline Widmer-Schlumpf. Das Europa Forum Luzern

bietet eine einmalige Plattform, um mit Teilnehmern und Experten ins Gespräch zu kommen. ●

26. INTERNATIONALES EUROPA FORUM LUZERN

Montag, 26. Mai 2014, KKL Luzern

Weitere Infos und Anmeldung: www.europa-forum-luzern.ch

Symposium: 12 bis 18 Uhr inkl. Lunch und Networking-Apéro.

Eintritt 290 CHF / 90 CHF (Studenten), öffentliche Veranstaltung: 18.45 bis 20.40 Uhr (Eintritt frei – Anmeldung erforderlich).

Moderne, flexible und umfassende Immobiliensoftware.



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

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

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg



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

Weiterhin stabile Verhältnisse

Gesunkene Zinssätze, steigende Nachfrage, tiefe Leerwohnungsquote – so beschreibt das Bundesamt für Wohnungswesen die Situation auf dem Wohnungsmarkt.



Die Stadt Basel verzeichnet eine der tiefsten Leerstandsquoten (Foto: Juri Weiss / bs.ch).

RED. ● ANHALTENDE BEVÖLKERUNGSZUNAHME. Zwischen 2009 und 2012 nahm die Wohnbevölkerung jährlich konstant um 1,1% zu, zu weniger als einem Viertel verursacht durch den Geburtenüberschuss. 2013 dürfte der Bevölkerungsanstieg mindestens den Wert der Vorjahre erreicht haben. Um wieviel sich der Bevölkerungsanstieg im Nachgang zur Abstimmung über die Masseneinwanderungsinitiative abschwächen könnte, bleibt abzuwarten.

HOHE WOHNUNGSPRODUKTION. Zwischen 2002 und 2011 ist die jährliche Produktion von Neubauwohnungen von knapp 29 000 auf über 47 000 angestiegen. Mit gut 45 000 ist die Zahl der neu erstellten Wohnungen 2012 wieder etwas tiefer als im Vorjahr ausgefallen. 2013 und auch im laufenden und im kommenden Jahr darf jeweils eine Produktionsziffer von teils deutlich oberhalb 45 000 Wohnungen erwartet werden. Diese Erwartung stützt sich auf die hohe Zahl von 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 für energetische Erneuerungen zu einer verstärkten Renovationstätigkeit.

TIEFE ZINSEN UND STABILE BAUPREISE. Die aktuelle Tiefzinsphase dauert seit gut fünf Jahren an. Nachdem die Zinsen letzten Sommer leicht gestiegen sind, ist seit Herbst wieder eine Gegenbewegung zu konstatieren. Eine 10-jährige Festhypothek ist zurzeit zu einem Satz von rund 2,5% zu verzinsen, kurze und mittlere Laufzeiten aber noch bis zu einem guten Prozentpunkt tiefer. Diese Situation dürfte vorderhand anhalten. Die Baupreise sind seit 2011 ebenfalls recht stabil. Damit bestätigt sich, dass der Preisdruck im Baugewerbe trotz der bereits seit längerem günstigen Konjunkturlage nicht nachlässt.

ETWAS WENIGER LEERWOHNUNGEN. Am 1. Juni 2013 standen rund 40 000 Wohnungen leer, was einer Leerstandsquote von 0,96% entspricht. Am tiefsten ist die Quote mit maximal 0,6% in den Kantonen Basel-Stadt, Zug, Genf, Basel-Landschaft und Zürich. Auf der anderen Seite weisen die Kantone Jura, Solothurn, Aargau, Appenzell Ausserrhoden, Glarus und St. Gallen alle Werte oberhalb von 1,5% auf. Bezüglich den Quoten nach Wohnungsgrössen kann beobachtet werden, dass diese mit

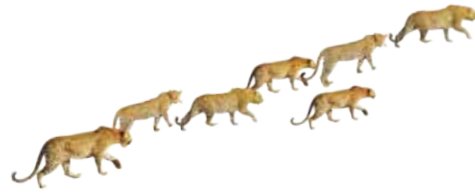
zunehmender Zimmerzahl sinkt (1-Zimmer-Wohnungen: 1,14%; 6 und mehr-Zimmer-Wohnungen: 0,68%). Mit über 5000 leerstehenden Einfamilienhäusern wurden gut 6% mehr gezählt als im Jahr 2012. Um fast ein Viertel auf über 6000 stieg die Zahl der unbewohnten Neuwohnungen an. Insgesamt wurden in der Schweiz fast 32 000 unbewohnte Mietwohnungen gezählt, was in diesem Marktsegment einer Leerstandsquote von gegen 1,5% entspricht.

STABILISIERUNG DER BESTANDESMIETEN. Der vom BWO vierteljährlich publizierte hypothekarische Referenzzinssatz hat sich seit seiner Einführung im September 2008 von 3,5% auf 2% ermässigt. Mit 2% dürfte der untere Wendepunkt erreicht sein. Aufgrund dieser Senkungen und der allgemeinen Teuerungssituation kann im laufenden Jahr von einer Stabilisierung des BFS-Mietpreisindex ausgegangen werden.

» Gewisse Angebots- und Transaktionsindizes zeigen in einzelnen Regionen und Segmenten bereits ein gebremstes Preiswachstum oder sogar eine Stabilisierung.«

WEITERER PREISANSTIEG. 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. Die Verschärfung der Vergabebedingungen von Hypothekarkrediten sowie die Aktivierung des antizyklischen Kapitalpuffers hat noch keine erkennbare Trendwende am Hypothekar- und Immobilienmarkt herbeigeführt. Allerdings zeigen gewisse Angebots- und Transaktionsindizes in einzelnen Regionen und Segmenten bereits ein gebremstes Preiswachstum oder sogar eine Stabilisierung. Dennoch hat der Bundesrat im Januar 2014 auf Antrag der SNB beschlossen, den antizyklischen Kapitalpuffer zu erhöhen. Weiter wird zur Zeit über eine Verschärfung der Selbstregulierungsrichtlinien diskutiert. ●

Quelle: Bundesamt für Wohnungswesen BWO: «Der Wohnungsmarkt auf einen Blick», 1/2014.



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**), und natürlich auch für Tablets und Smartphones optimiert!

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

PROJEKTE

SCHLÜSSELÜBERGABE IM DORINT AIRPORT-HOTEL

Am 1. März hat das Vier-Sterne-Hotel Dorint Airport am Flughafen Zürich seine Türen für Gäste geöffnet. Der moderne fünfstöckige Neubau hat die Form des Schweizer Kreuzes. Geplant und realisiert wurde das Hotel durch die Losinger Marazzi AG. Dorint hat die Immobilie von der Turintra AG für zunächst 25 Jahre gemietet. Noch während der Bauphase wurde das vom Architekturbüro Burkhalter Sumi aus Zürich entworfene Hotel von der Architekturzeitschrift

«AIT» für sein innovatives Konzept ausgezeichnet.



Dorint Airport-Hotel Zürich (Foto: Burwitz & Pocha-Dorint Hotels & Resorts)

GRÜNES LICHT FÜR 117-METER-HOCHHAUS

In Chavannes-près-Renens in der Agglomeration der Stadt Lausanne kann einer der

höchsten Türme der Schweiz entstehen. Die Stimmberechtigten hiessen einen Quartierplan gut, der den Bau eines 117 m hohen Hochhauses vorsieht.

BÜROFLÄCHEN BEIM BAHNHOF ALTSTETTEN VERMIETET

In der Gesamtüberbauung Vulkan in Zürich-Altstetten vermietet Allreal diverse Büroflächen. Im Neubau an der Herostrasse mietet die Pöyry Schweiz AG mit rund 6 000 m² 55% der erstellten Bürofläche. Im 13-geschossigen Büroturm an der Vulkanstrasse mieten die Aon Risk Solution Schweiz AG und ein Finanzdienstleister insgesamt sechs Geschosse. Im Rest des Gebäudekomplexes an der Vulkanstrasse ist nach wie vor IBM (Schweiz) AG eingemietet, die den bestehenden Mietvertrag mit Allreal um zehn Jahre verlängert hat.



Bürogebäude an der Vulkanstrasse

«NOVA BRUNNEN» STARTBEREIT

Mit der rechtskräftigen Baubewilligung für die 1. Bauetappe stieg im Herbst 2013 mit der Kumaro Holding AG ein neuer Investor bei Nova Brunnen ein. Die beauftragte Totalunternehmerin HRS Real Estate AG setzt jetzt verbindliche Eckdaten für diese Bauetappe «Attractor» auf dem Areal einer ehemaligen Zementfabrik: Die Rückbauarbeiten sind ab Herbst 2014, der Baubeginn Anfang 2015 und der Bezug

etappenweise ab 2016 geplant. Die Vermarktung der knapp 16 000 m² hat begonnen.

WENIGER CHALETS FÜR LUXUSRESORT

Im Walliser Luxusresort Aminona in der Nähe von Crans-Montana dürfen nicht so viele Chalets gebaut werden wie ursprünglich geplant. Das Bundesgericht hat Beschwerden des WWF und der Stiftung für Landschaftsschutz Schweiz (SL) teilweise gutgeheissen. Es hat die Baubewilligungen für über ein Dutzend Chalets annulliert – wegen der Gefahr vor Lawinenniedergängen. Zudem widerruft das Bundesgericht die Baugenehmigung für weitere Chalets aufgrund des Gesetzes über den Schutz der Wälder. Das Projekt der russischen Gesellschaft «Aminona Luxury Resort and Village» umfasste ursprünglich gegen 220 Luxusapartements, 500 Hotelzimmer sowie zwischen 30 und 45 individuelle Chalets. Daneben ist eine Geschäftszone mit Restaurants und fünf 10- bis 13-stöckigen Hochhäusern vorgesehen. Gegen letztere wehrt sich der WWF und die Stiftung für Landschaftsschutz ebenfalls mittels Beschwerde. Diese ist bei der Gemeinde Mollens hängig. Die Anlage soll etwa 400 Mio. CHF kosten.

ETH-FÜNFECK FÜR SYSTEMBIOLOGEN

Der Life-Sciences-Campus auf dem Basler Schällemätteli-Areal nimmt Gestalt an: Es wird um ein Lehr- und Forschungsgebäude für die Systembiologen der ETH Zürich ergänzt. Der fünfeckige, rund 200 Mio. CHF teure Bau stammt aus der Feder des Münchner Büros Nickl & Partner. Der Neubau umfasst

Zürich University of Applied Sciences

Life Sciences and Facility Management

Building Personalities in Research and Practice

Waedenswil
Zürich

Master of Science (MSc) in Facility Management

- Consecutive Master Study Programme
- Lectures held in English / 90 ECTS
- Full-time 3 Sem. / Part-time 5 Sem.
- International Faculty and Students
- Requirements: Bachelor's Degree in FM, Business Admin., Hospitality Management, Civil Engineering, Architecture etc.

Information Session

Tuesday, April 8th, 2014, 5.00 pm., Waedenswil

www.ifm.zhaw.ch/master | mscfm.lsfm@zhaw.ch

Zürich Universities of Applied Sciences and Arts

sechs oberirdische Geschosse und verfügt über eine Gesamtfläche von 15 000 m². Diese sollen dereinst 400 bis 500 Personen Raum zum Forschen, Arbeiten und Lernen bieten. Läuft alles nach Plan, könnte das Gebäude im Winter 2019/20 bezogen werden.



PERSONEN

NEUER LEITER VERKAUF BEIM HEV ZÜRICH

Roger Kuhn, eidg. dipl. Immobilienreuhänder, MAS REM, leitet neu die beiden Abteilungen Verkauf/Vermittlung und Bewertung/Expertise des Hauseigentümergebietes Zürich (HEV Zürich). Roger Kuhn arbeitet seit über 12 Jahren in der Verkaufsabteilung des HEV Zürich. Die bisherige Stelleninhaberin Rita Eichenberger geht altershalber in Pension, steht dem HEV Zürich jedoch weiterhin für spezielle Aufgaben zur Verfügung. Die Abteilungen Verkauf/Vermittlung und Bewertung/Expertise verfügen über 8 bzw. 6 Mitarbeitende.



ACRON HELVETIA III ERNENNT DELEGIER- TEN DES VR

Der Verwaltungsrat der Acron Helvetia III Immobilien AG, welche die Büroimmobilie «T-Systems» in Münchenbuchsee hält, hat Anfang Februar 2014 beschlossen, die Organisationsstruktur der Gesellschaft im Sinne der am 1. Januar 2014 in Kraft getretenen «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» anzupassen. Neu wird rückwirkend per 1. Januar 2014 das Amt eines Geschäftsführers geschaffen, der die operative Leitung der Gesellschaft übernimmt. Der Verwaltungsrat ernennt zu diesem Zweck Roland Meier, bisher Mitglied des Verwaltungsrats, zum Mitglied und Delegierten des Verwaltungsrats. Meier wird neben seinem Amt als Delegierter des Verwaltungsrats Acron Helvetia III Immobilien AG bei der Acron AG angestellt sein und von dieser im Rahmen eines Personalverleihvertrags der Acron Helvetia III Immobilien AG für ein Teilzeitpensum zur Verfügung gestellt.

TOBIAS ACHERMANN CEO VON ZUG ESTATES

Der Verwaltungsrat der Zug Estates Holding AG hat Tobias Achermann per 1. Juli 2014 zum Chief Executive Officer ernannt. Er ersetzt Stephan Wintsch, der das Unternehmen Mitte Jahr verlassen wird. Der 43-jährige Achermann verfügt über einen Leistungsausweis in verschiedenen Führungsfunktionen der Immobilienbranche. Seit 2008 ist er Geschäftsführer der Clair AG, Cham, sowie Verwaltungsrat von zwei weiteren Immobilienliengesellschaften. Achermann

Quorum Software

IMMOBILIARE
IMMOBILIER
IMMOBILIE

Software
Stowe
Verwaltung
DMS
Portfolio
Makler
Internet

www.quorumsoftware.ch

Fit für e-mobility

Intelligente Lösungen für die Ladeinfrastruktur

Ob zu Hause...



...bei der Arbeit...



...oder unterwegs:



hat nach seinen Ausbildungen zum Immobilienverwalter und Immobilientreuhänder Weiterbildungen zum MAS Immobilienmanagement am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern und zum MBA an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur absolviert.

ein Anstieg von bis zu 200% und bei Eigentumswohnungen ein Anstieg von 80% beobachten. Weil in Andermatt der Wohneigentümeranteil mit 63% im Vergleich zur übrigen Schweiz hoch ist, sind die Veränderungen auf dem Immobilienmarkt für Einheimische spürbar. Laut Autoren liegt auch die wirtschaftliche Wachstumsrate über dem Schweizer Durchschnitt. Kaum erhöht haben sich hingegen die Preise für alltägliche Güter und Dienstleistungen. Die Anzahl Logiernächte hat sich ebenfalls nicht erhöht.

SCHWEIZ

STEIGENDE ANGEBOTSMIETEN IN GENÈVE UND WAADT

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im Januar um 0,54% auf 111,5 Punkte gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert gemäss dem Homegate-Mietindex ein Anstieg von 2,39%. In den Kantonen Zürich und Luzern nahmen sie um 0,79% zu, im Kanton Bern um 0,37%, in den Kantonen Basel-Land, Basel-Stadt und St. Gallen um 0,37%, im Kanton Aargau um 0,28%, im Kanton Tessin um 0,56%. Den stärksten Anstieg verzeichnen die Kantone Waadt und Genf mit einer Zunahme um 1,1%. Im Kanton Solothurn blieben die Angebotsmieten unverändert. Der Kanton Thurgau verzeichnete einen Rückgang um 0,36%.

BUBBLE-INDEX ZEIGT ERHÖHTES KORREKTURPOTENZIAL

Der «UBS Swiss Real Estate Bubble Index» steht nach leichter Zunahme von 0,03 Indexpunkten im 4. Quartal 2013 aktuell bei 1,23. Die Fallhöhe und das Risiko einer Korrektur haben damit erneut leicht zugenommen. Der Anstieg war primär durch das Preiswachstum bei Wohnimmobilien von real 3,6% im Vorjahresvergleich getrieben. Die Indexentwicklung bestätigt jedoch die sich in Preisen und Hypothekennachfrage widerspiegelnde graduelle Marktberuhigung. Die schweizweite Abflachung der Preisentwicklung war primär durch leicht fallende oder stagnierende Preise in den Hotspots am Genfer- und Zürichsee beeinflusst, während die Preise beispielsweise in der Ostschweiz weiterhin stark zulegten. Die Abwanderung der einheimischen Bevölkerung aus den Hochpreisregionen in erweiterte Agglomerationsräume und periphere Lagen wirkt sich dämpfend auf die Preisentwicklung in den am höchsten bewerteten Regionen aus.

STEIGENDE PREISE IN ANDERMATT

Seit dem Baustart für Samih-Sawiris-Ferienresort sind die Immobilienpreise in Andermatt stark gestiegen. Auch Einheimische bekommen dies zu spüren. Das zeigen die Resultate des zweiten Teils der vierteiligen Langzeitstudie der Hochschule Luzern zu den Auswirkungen des Baus des Ferienresorts auf die Urner Gemeinde. Laut Studie liess sich im Zeitraum von 2006 bis 2010 bei Einfamilienhäusern



Generalvertretung für die Schweiz:

Demelectric AG • Steinhaldenstrasse 26 • 8954 Geroldswil
Telefon +41 (0)43 455 44 00 • Fax +41 (0)43 455 44 11
info@demelectric.ch • www.demelectric.ch

Bezug über den Grossisten. Verlangen Sie unsere Dokumentation

BASLER KANTONALBANK LANCIERT EIGENHEIMINDEX

Die Basler Kantonalbank will ihre Erfahrungen und Kenntnisse im regionalen Immobilienmarkt Nordwestschweiz mit einem Eigenheimindex weitergeben. Der BKB-Eigenheimindex wird in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erstellt und fortan zweimal pro Jahr publiziert. Als Berechnungsgrundlage für den BKB-Eigenheimindex dient die hedonische Methode. Auf Basis von effektiven Transaktionspreisen wird mit einer statistischen Methode unter Berücksichtigung der Eigenschaften der Immobilien wie Lage, Alter, Zustand, Grösse oder Entfernung zur nächsten Grossagglomeration ein Preisindex ermittelt.

ACRON LANCIERT FONDS FÜR GEWERBEIMMOBILIEN

Acron legt mit dem Acron Swiss Properties Fund einen neuen Immobilienfonds auf, der in mindestens fünf Büro-, Hotel-, Logistik- oder Retail-Immobilien investieren soll. Das Zielvolumen liegt bei 250 Mio. CHF, davon 100 Mio. CHF Eigenkapital. Pro Objekt ist ein Investitionsvolumen von 10 bis 60 Mio. CHF vorgesehen. Der Fonds zielt auf gut im Markt positionierte «Core/Core+ Immobilien» in Ballungsräumen in der ganzen Schweiz. Als erste Immobilie übernahm der Fonds von HRS Real Estate AG das sich im Bau befindliche Rossfeld Centre in Sierre. Der Kaufpreis für die gesamte Immobilie inklusive Grundstück beträgt 25,8 Mio. CHF. Inzwischen erfolgte die Fertigstellung.

UNTERNEHMUNGEN

ZUSAMMENSCHLUSS ZU CSL IMMOBILIEN

Die beiden Immobiliendienstleisterinnen CSL Immobilien AG und Colliers International Zürich AG haben beschlossen, ihre Organisationen per 1. Juli 2014 unter der Marke CSL Immobilien zusammenzuführen. Die Kunden werden unter dem gemeinsamen Dach aus einer Hand und mit vereinter Kraft betreut. Marktgebiet bleibt schwergezügig der Wirtschaftsraum Zürich. Für die landesweite und internationale Vernetzung sorgen die weiterhin bestehende Mitgliedschaft im Colliers-Netzwerk und das Partnerunternehmen Colliers International Suisse Romande in Genf. Verwaltungsratspräsident der CSL Immobilien AG, mit neu gegen 50 Mitarbeitenden, bleibt Jürg Müller. Die Aufgabe des CEO übernimmt Yonas Mulugeta, zurzeit Verwaltungsratspräsident und CEO von Colliers International Zürich.



Jürg Müller

MUTATIONEN BEI ALLREAL

Der Verwaltungsrat der Allreal Holding AG schlägt den Aktionären an der Generalversammlung vom 28. März 2014 die Wahl von Bruno Bettoni in den Verwaltungsrat vor. Bettoni ist seit Gründung von Allreal im Jahr 1999 Vorsitzender der Gruppenleitung. Es ist vorgesehen, dass er bis zur abgeschlossenen Einarbeitung sei-

nes Nachfolgers im Jahr 2015 Vorsitzender der Gruppenleitung und damit operativer Leiter der Allreal Gruppe bleibt. Das zeitlich befristete Doppelmandat garantiert aus Sicht des Verwaltungsrats Konstanz und Kontinuität bei der Fortführung der Geschäftstätigkeit. Bruno Bettoni wird Dr. Jakob Bär ersetzen, der 2014 die Alterslimite von 70 Jahren erreichen wird. Um die Handlungsfähigkeit zur Umsetzung neuer Projekte zu erhalten, beantragt der Verwaltungsrat zudem die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals in Höhe von höchstens 100 Mio. CHF.

TRAVIS GEHT PARTNERSCHAFT EIN

Die Real-Estate-Management-Firma Travis AG in Zürich verstärkt sich mit einer strategischen Partnerschaft mit der Iglu Group. Gemeinsam soll das bestehende Produktportfolio punktuell geschärft und der Wachstumskurs fortgesetzt werden. Die Iglu Group ist eine im Immobilienbereich tätige Beteiligungsgesellschaft. Geschäftsführer und Verwaltungsrat Walter Neukom erhält mit Thomas Terhorst

einen neuen Verwaltungsratspräsidenten an seiner Seite. Terhorst war die letzten sechs Jahre als Geschäftsführer von Hochtief Facility Management Schweiz tätig.



Walter Neukom Geschäftsführer/Verwaltungsrat (links) und Thomas Terhorst Verwaltungsratsvorsitzender (rechts).

SEHR GUTES JAHR FÜR MOBIMO

Mit 81,6 Mio. CHF hat die Mobimo Holding AG das bisher höchste Unternehmensergebnis erzielt. Der Reingewinn vor Neubewertung erreicht mit 62,6 Mio. CHF (Vorjahr 48,5 Mio. CHF) einen neuen Spitzenwert. Für insgesamt 215 Mio. CHF wurden Wohnungen zu Eigentum übertragen und Dienstleistungen für Dritte erbracht. Die rege Bautätigkeit für das eigene Portfolio schafft die Basis für eine weitere Umsatzsteigerung bei den Mieteinnahmen. Der Ver-

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

waltungsrat schlägt eine Dividenderhöhung um 5,6% auf 9.50 CHF pro Aktie vor.

IMPLENIA 2013 MIT STARKER LEISTUNG

Implenia hat im Geschäftsjahr 2013 den konsolidierten Umsatz um 9,2% auf 3,06 Mrd. CHF gesteigert. Der Zuwachs ergibt sich jeweils etwa hälftig aus dem Geschäft am Schweizer Heimmarkt und den internationalen Tätigkeiten. Das EBIT der Geschäftsbereiche stieg gegenüber dem Vorjahreswert um 4,7% auf 114,0 Mio. CHF und das Konzernergebnis um 7,5% auf 82,6 Mio. CHF. Die Margen lagen leicht unter dem Vorjahr. Hinzu ka-

men Sondereffekte aus dem ersten Halbjahr durch Verluste aus den eingestellten Aktivitäten im Nahen Osten sowie Investitionen in die Akquisition von Infrastrukturprojekten. Implemia hat im Berichtsjahr neue Aufträge im Umfang von 3 326 Mio. CHF (+8,8%) akquiriert. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Erhöhung der Dividende von 1.40 auf 1.60 CHF pro Aktie vor.

VERMEIDUNG VON LOHNDUMPING

Allreal und die Unia beschreiben neue Wege bei der Bekämpfung von Lohndumping. Mit einer Risikoanalyse lässt

Allreal künftig vor der Auftragsvergabe fallweise die Zuverlässigkeit von Firmen bezüglich Einhaltung der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Vorschriften durch die Gewerkschaft Unia überprüfen. Der Testbetrieb der Risikoanalyse startete Ende Februar 2014. Die Partner entscheiden voraussichtlich Mitte 2014 über eine definitive Einführung. Die Risikoanalyse ist keine auf Allreal beschränkte Lösung. Weitere Unternehmen können ebenfalls partizipieren.

REALMATCH360.COM LIEFERT NACHFRAGEDATEN

Die Onlineplattform Realmatch360.com stellt durch die Analyse der Suchaufträge aller wichtigen Internetportale Planern, Entwicklern und Investoren aktuelle und regionale differenzierte Informationen zur Immobiliennachfrage zur Verfügung. Für jede Gemeinde der Schweiz lässt sich abfragen, wie viele Haushalte dort gegenwärtig eine Wohnung oder ein Haus zum Kauf oder zur Miete suchen. Sie enthält zudem Angaben zu gesuchten Wohnungsgrößen und zur Zahlungsbereitschaft der Interessenten. Die Abfragen sind kostenpflichtig und setzen den Kauf eines Abonnements voraus. Realmatch360 ist ein Produkt der Immo Marktdaten AG in Wollerau. Das Team, das sich aus Spezialisten aus den verschiedensten Gebieten zusammensetzt, wird von Andy Keel geführt.



Zum Advisory Board gehört u. a. Dieter Beeler, Präsident SVIT Zürich.

PUBLIKATIONEN

NEUERSCHEINUNGEN IN DER LIGNUM-REIHE «LIGNATEC»

Verdichtetes Bauen ist in aller Munde. Verdichtungsanreize bestehen vor allem, wenn eine anstehende Sanierung oder ein Ersatzneubau durch ein erweitertes Flächenangebot teilfinanziert werden kann. Der moderne Holzbau hält für diese Aufgaben passende Lösungen bereit. Sie werden im neuen Lignatec-Heft «Smart Density – Erneuern und Verdichten mit Holz» in einer strukturierten Palette von Fallbeispielen exemplarisch anschaulich gemacht. www.lignum.ch

ENERGIEMANAGEMENT VON GEBÄUDEN IN DER PRAXIS



Damit die Energiewende ein Erfolg wird, gilt es, auch den Energiebedarf in Gebäuden und im Betrieb zu senken. Den grössten Energieverbrauch verzeichnet heute der Gebäudebereich. Ein neues Fachbuch der beiden Experten Prof. Markus Hubbuch und Prof. Dr.-Ing. Stefan Jäschke Brühlhart vom Institut für Facility Management an der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften zeigt Wege zu effizientem Energiemanagement und zur Betriebsoptimierung in Gebäuden.

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw

Life Sciences und Facility Management

Facility Management

Weiterbildung schafft Zukunft

Master of Advanced Studies (MAS)

- CAS Leadership
- CAS Ökonomie und Prozesse
- CAS Workplace Management
- CAS Immobilienökonomie
- CAS Gebäudemanagement
- CAS Service Management
- CAS Life Cycle Management Immobilien

Neu

CAS Energiemanagement

Eine Weiterbildung auch für Fachpersonen aus Architektur, Immobilienbewirtschaftung, Instandhaltungsmanagement, etc.

Nächster Informationsanlass in Zürich

Dienstag, 29. April 2014, ab 18:00 Uhr

Institut für Facility Management
Standort Zürich Technopark

Zürcher Fachhochschule www.ifm.zhaw.ch/weiterbildung

KONTRASTREICHE, MANIPULATION FÜHRT ZUM ERFOLG

VERANSTALTUNGEN

FEIERABEND- APÉRO GEBIETS- MANAGEMENT

Am 25. März 2014 um 17.30 Uhr lädt LuzernPlus zum Gebietsmanagement-Feierabendapéro 2014 ins KKL Luzern ein. An diesem Netzwerkanlass für Unternehmen, Investoren, Arealentwickler, Immobiliendienstleister, Eigentümer und Behörden werden die neusten Informationen der Gebietsmanagements LuzernSüd, LuzernNord und LuzernOst vorgestellt. Eine Anmeldung ist nicht nötig.

SEMINAR ENERGIE- STRATEGIE 2050

Das Institut für Wissen, Energie und Rohstoffe Zug WERZ führt am 25. März 2014 ein Tagesseminar «Gesetzliche Rahmenbedingungen und Energiestrategie 2050» durch. Es ist ein Teil einer aufeinander abgestimmten Seminarreihe und richtet sich an Fachleute und Führungskräfte aus Technik und Management. Nähere Informationen unter www.werz.hsr.ch

FM UND LEBENS- ZYKLUSKOSTEN

Die Verwaltung und der Unterhalt eines Gebäudes machen ein Mehrfaches der Investitionskosten aus. Schon bei der Planung und Projektierung sollte deshalb den Lebenszykluskosten hohe Beachtung zukommen. Ein Anlass der Real Estate Move AG widmet sich am 27. März ab 17.30 Uhr die-

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

• Preisverhandlung, Leistungskatalog oder Besichtigungstour: Das Kontrastprinzip ist eine universell verwendbare Waffe und dient vorzüglich zur diskreten Manipulation an allen erdenklichen Ecken und Kanten. Warum das so ist, erklärt Robert B. Cialdini¹.

Es ist uns nicht bewusst. Es beeinflusst uns. Es löst Reaktionen in uns aus: In jedem Menschen sind feste Verhaltensmuster angelegt. Wer diese kennt, kann sie auf verschiedene Arten zur Beeinflussung anderer nutzen. Denn diese Muster lösen feste Automatismen in uns aus und beeinflussen, wie wir zu unserer eigenen Meinung gelangen. Wer die Grundmuster kennt, kann eine Person zu einem bestimmten Verhalten bewegen, indem die Auslösermerkmale manipuliert werden. Heute: zum Thema Kontrast.

Wir Menschen nehmen die Dinge unterschiedlicher wahr, als sie tatsächlich sind, wenn sie uns direkt hintereinander präsentiert werden. Ein gerne bemühtes Beispiel aus der Konsumwelt: Ein Kunde sucht einen Herrengarderoben. Hier entscheidet er sich für einen Anzug, der 1100 CHF kostet. Passend zum Anzug bietet der Verkäufer einen Gürtel für 170 CHF an. Der Kunde kauft beides. Das ist – allein stehend – richtig viel Geld für einen Gürtel. In Relation zu dem Anzug erscheint die Summe marginal. Die Kaufentscheidung wird aufgrund des Kontrast-Reizes getroffen.

Verkäufer sind darauf geschult, derlei Gegensätze zu erzeugen. Das Kontrastprinzip wird konsequent durchgezogen. Standen Sie schon einmal mit Ihrer Partnerin vor einem Louis-Vuitton-Laden und bekamen Herzklopfen beim Anblick des Koffers für 18 000 CHF im Schaufenster? Genau.

Was passiert hier mit uns? Die Reize, die auf uns einwirken, werden falsch bewertet bzw. falsch wahrgenommen, denn die Vergleichsgrundlage ist eine völlig andere.

Im Alltag ist es so, dass der vorige Reiz den folgenden besser dastehen lassen soll. Das ist das Grundmuster «Kontrast» und funktioniert in allen erdenklichen Konstellationen, ganz besonders gut in unserer Branche. Cialdini selbst, der sich durch seinen direkten Praxisbezug auszeichnet, hat das festgestellt. Er nahm eine Zeit lang ein Engagement bei einem Immobilienmakler an. Der begleitete Vermarkter zeigte seinen Interessenten erst Immobilien, die nicht wirklich zu den Kundenwünschen passten. Und zwar generell immer. Zu klein, zu teuer, zu alt, keine schöne Nachbarschaft usw. Um danach höchst erfolgreich die passenden Immobilien zu präsentieren.

LARS GROSENICK

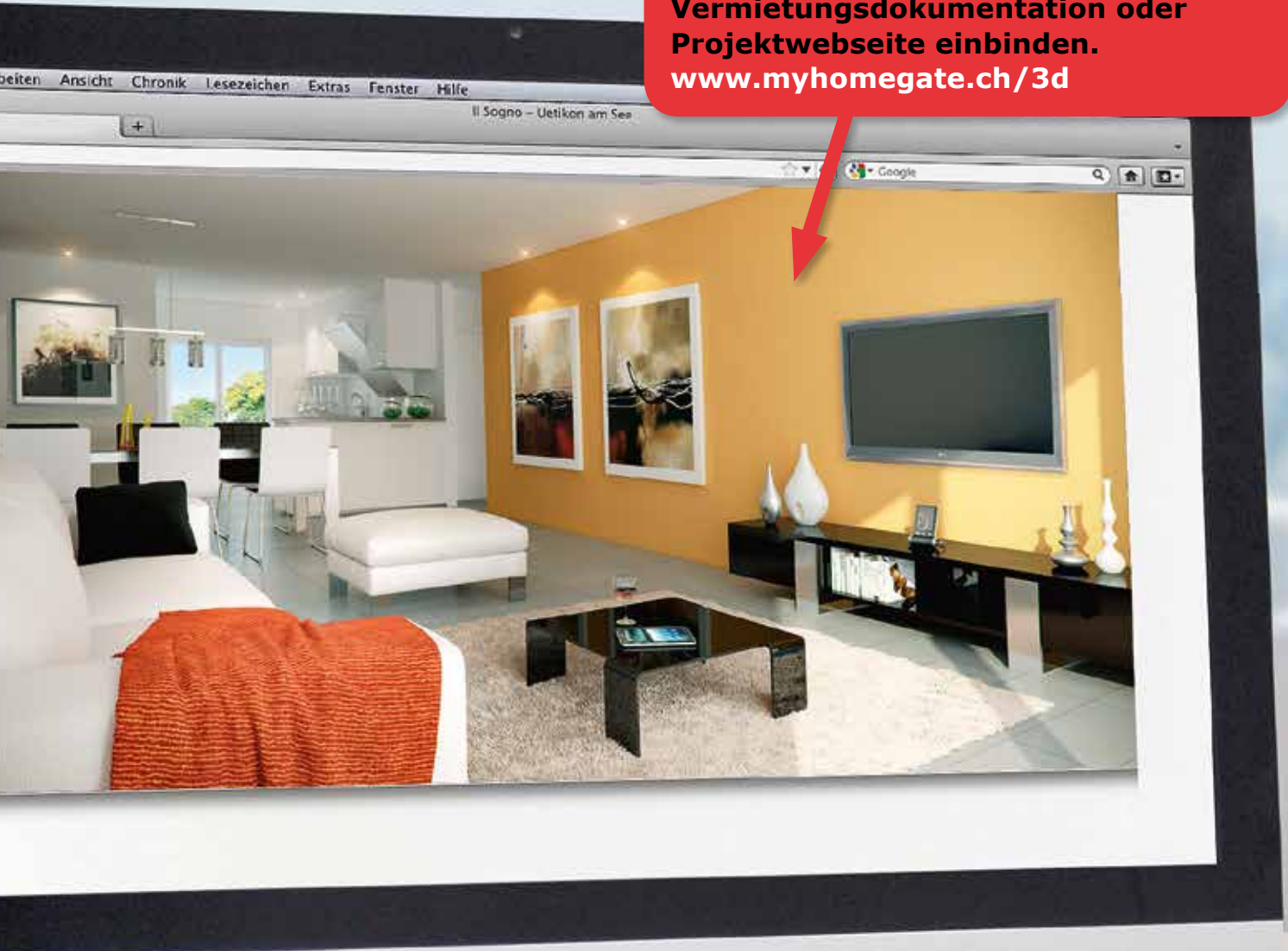
ist CEO der FlowFact AG und verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt.

In der Immobilienbranche kann an vielen Stellen mit dem Kontrastprinzip gearbeitet werden. Die Besichtigung startet im kalten Keller und endet auf der Dachterrasse mit überragendem Panoramablick. Bei der Vereinbarung zusätzlicher Leistungsbestandteile wie «Home Staging» wird mit Vorher-nachher-Fotos gearbeitet. Geht es um Videos, wird gezeigt: So präsentiert sich Ihre Immobilie auf Fotos. Und so (stimmungsvoll, atmosphärisch, beeindruckend) sieht sie aus im Eins-a-Video-Rundgang mit perfekter Beleuchtung und dezenter Hintergrundmusik. •

¹ Robert B. Cialdini: «Die Psychologie des Überzeugens». Huber Verlag 2009.



Präsentieren Sie Ihr Bauobjekt in bestem Licht. Die 3D-Visualisierungen lassen sich optimal in eine Verkaufs-/ Vermietungsdokumentation oder Projektwebseite einbinden.
www.myhomegate.ch/3d



3D Visualisierungen
Attraktive Einblicke in Ihre Immobilie.



sem Thema. Anmeldung unter www.realestatemove.ch.

SIA TAGE ÖFFNEN TÜREN

Vom 9. bis 11. Mai 2014 stehen interessierten Besuchern im Rahmen der SIA Tage schweizweit rund 300 neue Gebäude und Ingenieurbauwerke offen. Die vom SIA organisierte Werkschau der Architekten und Ingenieure findet 2014 zum achten Mal statt. In fast allen Fällen führen die verantwortlichen Ingenieure oder Architekten selbst durch ihr Bauwerk.

KURS ZUR BEURTEILUNG DER NACHHALTIGKEIT

Der Kurs «Nachhaltigkeitsbeurteilung von Bau- und Infrastrukturprojekten» der Sanu Future Learning AG gibt einen Überblick über die heute existierenden und bewährten Instrumente der Nachhaltigkeitsbeurteilung. Er bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, die praktische Anwendung anhand ihrer konkreten Bedürfnisse vorzubereiten und das am besten geeignete Instrumentarium für Ihre eige-

nen Bedürfnisse zu definieren. Die Teilnehmer erhalten dazu ein persönliches Coaching von zwei Stunden an einem Datum ihrer Wahl. Der Kurs findet am 22. und 23. Mai in Biel statt.

INTERNATIONAL

TROTZ GESTIEGENER PREISE KEINE BLASE

Die zuletzt gestiegenen Mieten und Kaufpreise für Wohnimmobilien in Ballungsgebieten Deutschlands sind keine Anzeichen für eine Spekulationsblase. Zu diesem Ergebnis kommt das Frühjahrsgutachten des Rates Immobilienweisen Deutschland. Die Preissteigerungen seien fundamental begründet. Sie gingen auf eine gestiegene Nachfrage zurück, beschränkten sich auf bestimmte Regionen und bewegten sich innerhalb üblicher Grenzen.

MORGAN STANLEY ZAHLT MILLIARDEN-BUSSE

Im Streit um faule Hypothekengeschäfte hat sich die US-Bank Morgan Stanley zur Zahlung von 1,25 Mrd. USD bereit erklärt. Der Vergleich beendet

eine entsprechende Klage der US-Behörde Federal Housing Finance Agency, die den beiden Immobilienfinanzierern Fannie Mae und Freddie Mac vorsteht. Der Vergleich mit Morgan Stanley ist der achte und bisher drittgrösste mit einer Grossbank, nachdem sich die Deutsche Bank im Dezember zur Zahlung von 1,93 Mrd. USD bereit erklärt und J.P. Morgan Chase im Oktober einen Vergleich über 4 Mrd. USD geschlossen hatte.

ACRON KAUFTE HOTEL AM ZUCKERBERG

Die Schweizer Immobiliengesellschaft Acron hat die Bau ruine des Grand-Hotels Gloria in Rio de Janeiro gekauft und will das Hotel Ende 2015 neu eröffnen. Die Renovierungsarbeiten am Hotel sind seit Monaten wegen finanzieller Schwierigkeiten des Besitzers, Eike Batista, eingestellt. Batista hat das «Gloria» für geschätzte 200 Mio. BRL (75 Mio. CHF) verkauft. Für 80 Mio. BRL hatte er das heruntergekommene Hotel 2008 erworben und in den zwei Jahre später begonnenen Umbau nach eigenen Angaben 120 Mio. BRL von geplanten 250

bis 300 Mio. BRL investiert. Acron dürfte Batistas Pläne zusammenstreichen und sich auf einen möglichst baldigen Hotelbetrieb fokussieren. Die Schweizer verhandeln mit vier Hotelbetreibern. Offen ist, inwieweit die nationale Entwicklungsbank BNDES nach dem Besitzerwechsel die Renovierung finanzieren wird. 190 Mio. BRL wurden zugesagt, wobei bereits 50 Mio. BRL investiert sind.

RISIKOABBAU KOMMT VORAN

Noch vor der Vorlage des Geschäftsberichts 2013 kann die Commerzbank Deutschland einen kleinen Erfolg auf dem Weg aus der Krise verbuchen: Mit dem Verkauf von spanischen Immobilienkrediten im Wert von 710 Mio. EUR an internationale Investoren hat die Bank ihren Bestand an Problemkrediten im spanischen Immobilienmarkt binnen eines Jahres halbiert. Beim Abbau der faulen Kredite kommt sie damit voran. Allerdings bleibt noch viel zu tun: Allein aus Spanien hat die Bank weitere Kredite im Wert von insgesamt 4,3 Mrd. EUR in ihren Büchern stehen.



Flexible Bauten aus Schweizer Produktion Moderner Holz- und Hybrid-Modulbau

- durchdacht
- modular
- präzise
- schnell
- wirtschaftlich
- dauerhaft



DM BAU

member of the De Meeuw group

DM Bau AG Wiesenstrasse 1 CH-9463 Oberriet Tel. +41 (0)71 763 70 20 www.dm-bau.ch

«Benchmarks lesen können»

Benchmarks sind ein taugliches Mittel in der Bewertung von Liegenschaften und der Beurteilung möglicher Nutzungen. Es setzt aber voraus, dass man die Qualität der Inputdaten kennt, sagt Marie Seiler, Leiterin Real Estate Valuation bei PwC Schweiz.

IVO CATHOMEN •

–Marie Seiler, gibt es Immobilien, die sich nicht bewerten lassen?

–Es gibt Immobilien, die schwierig zu bewerten sind. Ein Beispiel sind öffentliche Gebäude wie Schulen. Hohe Baukosten stehen hier nicht marktkonformen Mieten gegenüber. Daraus resultiert teilweise ein negativer Net-Present-Value, also ein negativer Gegenwartswert, der selbst den Grundstückswert nicht repräsentiert. Ein anderes Beispiel sind Liegenschaften, die aus irgendwelchen Gründen nicht «marktfähig» sind, weil sie beispielsweise aus Sicherheitsüberlegungen nicht von einem Areal getrennt genutzt werden können. Für solche Fälle müssen wir Annahmen treffen und können uns nicht auf den Transaktionsmarkt abstützen.

–Mit welchen Kategorien von Spezialimmobilien sind Sie besonders häufig konfrontiert?

–Derzeit sind wir besonders häufig mit Spitalliegenschaften konfrontiert, wie wir in unserer aktuellen Spitalimmobilienstudie beschrieben haben. Ich persönlich habe viel mit Hotelimmobilien zu tun, für die wir eine besondere Kompetenz haben.

–Was macht Spitalimmobilien so besonders?

–Die Einführung der Fallpauschale und finanzielle Engpässe werfen die Frage nach der Finanzierung von Erneuerungen und Erweiterungen auf. Viele Spitalimmobilien weisen einen hohen Sanierungsbedarf auf. Bei Ersatzneubauten stellt sich die Frage nach der künftigen Ausrichtung des Spitals ganz grundsätzlich. Ist es beispielsweise sinnvoll, ein Herzzentrum aufzubauen, wenn es am gleichen Ort bereits eines gibt? Das hat viel mit dem Geschäftsmodell des Spitals zu tun. Renditeberechnungen von Immobilien und deren Erweiterung sind aber nur beschränkt sinnvoll; die Bewertung beruht häufig auf Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungskosten.

–Wann werden Hotels bewertet? Bei Transaktionen?

–Wir Bewerter und ein spezialisiertes Tourismusteam unterstützen und beraten Eigentümer und Betreiber in der Entwicklung, bei Transaktionen und bei der Optimierung von Operations. Auslöser kann ein Projekt sein, die Vergabe an einen Betreiber oder die Optimierung im laufenden Betrieb. Beispielsweise stellt sich ein Eigentümer die Frage, ob er seine leer stehende Büroliegenschaft zu einem Hotel umnutzen soll. Wir zeigen verschiedene Möglichkeiten auf und bewerten diese anhand von Planrechnungen und unseren Erfahrungswerten.



» Was dem Markt nicht zugänglich ist, hat auch keinen Marktwert.«

Marie Seiler, PwC

–Wie hoch ist der Unsicherheitsfaktor bei solchen Bewertungen von Projekten?

–Bei der Bewertung eines Projektes für eine Büroliegenschaft gibt es vergleichsweise verlässliche Erfahrungswerte und Benchmarks. Die Kosten und Erträge am Büroflächenmarkt sind weitgehend transparent. Die Datengrundlage über Mieten, Leerstände, Betriebskosten und Bewirtschaftungskosten ist sehr gut. Vergleichen wir verschiedene Bewertungen von Bestandesbüroobjekten, liegen diese nicht weiter als plus/minus 5% auseinander. Bei Neubauprojekten ist die Varianz nur leicht höher.

Bei Spezialimmobilien wie Hotels sieht es anders aus. Hier sind die Ver-

gleichsmöglichkeiten weniger gut. Darum sind wir in der Lage, einen Businessplan für verschiedene Betriebstypen von Null aufzustellen. Unser Tourismusteam kennt die zu erwartenden Erträge pro Zimmer, Bett und Stuhl in verschiedenen Hotelkategorien. Auf dieser detaillierten Grundlage kann eine robuste Erfolgsrechnung aufgestellt werden, die wir dann auf Ebene der Zwischenergebnisse gut mit Benchmarks etwa von hoteleriesuisse oder STR vergleichen können. Sobald wir spezielle Hotelangebote wie zum Beispiel einen aufwendigen

Spa-Bereich bewerten müssen, verlassen wir den üblichen Pfad der Standard-Benchmarks. Solche kostenintensiven Services werfen die Kennzahlen durcheinander.

–Inwiefern hat das Konzept des Hotels einen Einfluss auf den Immobilienwert?

–Nicht nur das Konzept, auch die Wahl des Betreibers ist entscheidend. Es gibt Betreiber, die hinsichtlich der Nutzung der Fläche, der Zimmerzahl und guter Gastronomielösung sehr effizient sind. Diese Immobilien haben meistens einen höheren Wert also solche, deren Betreiber viel Wert auf das ertragsschwächere und kostenintensive «Darumherum» legen.



BEWERTUNG VON EINKAUFSCENTERN

Aus unserem Alltag sind sie nicht mehr wegzudenken. Mehrmals im Monat, wöchentlich oder sogar täglich erledigen wir unsere Einkäufe in Einkaufszentren.

Es gibt ältere Shoppingcenter, die es bereits seit 30 Jahren gibt und die uns schon so vertraut und irgendwie auch klein erscheinen, dass sie kaum noch auffallen. Das andere Extrem sind neue Erlebniswelten wie das Stüchi in Basel, das Westside in Bern oder das Sihlcity in Zürich. Diese Einkaufstempel der Superlative bieten alles, was das Shoppingherz begehrt: Von allerlei Modelabels über Sportketten und Modeaccessoires bis hin zu Elektronik und den Bedürfnissen für den täglichen Bedarf, findet man alles. Hinzu kommen Restaurants, Hotels, Fitness- und Sportangebote, Arztpraxen oder gar Bibliotheken und Kapellen. Der Saison entsprechend finden auch Happenings und Events statt. Nicht selten hat man den Eindruck einer «Stadt in der Stadt».

Doch wie werden Einkaufszentren bewertet? Wie wirkt sich der Boom, ja vielleicht sogar das Überangebot an Einkaufsflächen, die in den letzten Jahren entstanden sind, auf den Konkurrenzdruck und letzten Endes auf die Bewertung aus? Gibt es «gute» und «schlechte» Verkaufsflächen? Wie gestalten sich die Mieten? Welchen Einfluss haben die Einkäufe im Ausland oder das Onlineshopping? Wo sind die Stolpersteine?

Auf diese und weitere Fragen, versucht das diesjährige Seminar der Schweizerischen Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT, Antworten zu geben. Nach einem zweistündigen Vortragsteil, der durch vier ausgewiesene Experten ihres Fachs vorgetragen wird, erwartet die Teilnehmer eine Führung hinter die Kulissen und einen abschliessenden Apéro.

Das Seminar findet jeweils im Sihlcity (Four Points by Sheraton Sihlcity, Kalandergasse 1, 8045 Zürich) statt. Folgende Daten stehen zur Auswahl:

- Seminar 1: Donnerstag, 12. Juni 2014
13:30 – 17:30 Uhr (Eintreffen ab 13:00 Uhr)
- Seminar 2: Dienstag, 26. August 2014
13:30 – 17:30 Uhr (Eintreffen ab 13:00 Uhr)

Die Kosten belaufen sich auf 350 CHF für Mitglieder der SEK und auf 450 CHF für Mitglieder anderer Fachverbände.

Anmeldung:

- bis 30. April 2014 für das Seminar 1
 - bis 18. Juli 2014 für das Seminar 2
- Anmeldungen sind möglich bei Marco Piccoli, Tel. 061 336 30 62, piccoli@hic-basel.ch

„Das heisst, dass Sie jeweils nach dem «Highest and best use»-Konzept bewerten?

„Wenn wir für die Bewertung eines Hotelprojektes angefragt werden, hat der Eigentümer oft bereits eine Vorstellung über die mögliche Nutzung. Teilweise können wir Alternativen gegenüberstellen – zum Beispiel die Nutzung als Budget-Hotel, als Drei-Sterne-Haus, als effizientes Vier-Sterne-Stadthotel und als schickes Apartmenthotel. Liegt bereits ein detailliertes Konzept vor, lässt sich dieses anhand unserer Erfahrungswerte hinterfragen.

„Und einen laufenden Betrieb bewerten Sie anhand der effektiven Geschäftszahlen?

„Wenn sie vorliegen schon – aber nicht, ohne sie zu hinterfragen. Wir stellen diese Zahlen unseren Erfahrungswerten gegenüber und erfahren so, ob die Positionen zu grosszügig oder zu knapp eingesetzt sind.

„Setzen Sie bei der Berechnung auch Benchmarks ein oder dienen diese nur dem Vergleich?

„Wenn wir bei null beginnen, sind Erfahrungswerte oft die Grundlage für die Bewertung. Wenn Zahlen vorhanden sind, dienen Benchmarks mehr als Marktvergleich. Beides ist möglich.

„Wo sehen Sie Risiken beim Einsatz von Benchmarks?

„Der Bewerter muss die Benchmarks lesen können und die Provider kennen. Er muss wissen, wie diese arbeiten und welche Zahlen sie publizieren. Es ist oft auf Anhieb nicht ersichtlich, was hinter den Zahlen steckt. Im Zweifelsfall rufen wir beim Anbieter an und fragen. Weiter muss sich der Bewerter die Frage stellen, ob er sich nur auf einen Benchmark abstützen oder mehrere zum Vergleich zuziehen kann. Wenn ich einen Neubau bewerte, suche ich einen Benchmark, der sehr spezifisch gleichartige Objekte erfasst. Ein genereller und wenig spezifischer Benchmark ist demgegenüber

geeignet, wenn ich ein gemischtes Bestandesportfolio einem Marktvergleich unterziehe.

„Bilden Sie auch eigene Benchmarks?

„Zahlen von bekannten Anbietern erhöhen die Transparenz. Darum stützen wir uns meistens auf externe und zwar auf mehrere Benchmarks ab. Allerdings sammeln wir systematisch auch eigene Daten aus Projekten. Später können wir diese als Messgrössen heranziehen. Eine Ausnahme sind hier die bereits genannten Spezialliegenschaften wie Hotels und Spitäler. Hier sind wir mehrheitlich auf eigene Zahlen angewiesen.

„Das heisst, Sie haben einen Vorteil, je länger Sie in einem Geschäft sind.

„Ich sehe alle Anbieter im Vorteil, die sowohl beratend als auch bewertend tätig sind. Sie kennen den Markt nicht nur von der Bewertungsseite her, sondern auch von der Transaktionsseite.

„Wo haben Sie gerade jüngst Ihr ganzes Know-how eingesetzt?

„Ein extrem spannendes Projekt war unlängst die Bewertung von Andermatt Swiss Alps AG im Rahmen einer Aktientransaktion.

„Sie können wahrscheinlich nicht verraten, was das Ergebnis war.

„Ich kann Ihnen keine Zahlen nennen, aber die besonderen Herausforderungen schildern. Wir gehen üblicherweise vom Fertigstellungswert aus und ziehen alle Kosten ab. Beim Resort in Andermatt handelt es sich aber um mehr als eine einzelne Liegenschaft. Grundstücke müssen erst aufwendig vorbereitet und die Infrastruktur erstellt werden. Entsprechend bleiben die Risiken der einzelnen Objekte bis zur Fertigstellung des gesamten Resorts relativ hoch – selbst wenn einzelne Liegenschaften fertiggestellt sind. Darum mussten wir realistische Annahmen treffen und diese plausibel begründen können.



«Konsolidierung schreitet voran»

Ringier hat das Schweizer Geschäft von Scout24 kürzlich vollständig übernommen. Damit endet die Unsicherheit, wie es mit Scout24 Schweiz nach dem Verkauf der internationalen Gruppe durch die Deutsche Telekom weitergeht.



Links: Olivier Rihs, CEO Scout24 Schweiz; rechts: Stefan Schärer, Director ImmoScout24 Schweiz.

IVO CATHOMEN •

–Sind Sie vor dem Hintergrund des Stellenabbaus bei Scout24 in Deutschland glücklich, dass Scout24 Schweiz nicht mehr zur internationalen Scout24-Gruppe gehört?

–Olivier Rihs: Im Joint-Venture konnten wir von der Erfahrung unserer deutschen Kollegen einerseits und vom Medien-Power von Ringier andererseits profitieren. Im Zuge der weltweiten Konsolidierung im digitalen Bereich ist es für uns aber von Vorteil, nun unter einem Dach vereint zu sein. Auch unter der Führung von Ringier werden wir die Organisation optimieren und auf die Strategie des neuen Shareholders ausrichten. Ich erwarte aber keinen Abbau, sondern eher einen zusätzlichen Wachstumsschub.

–Was ist der Treiber der Integration? Sind es Synergien?

–Olivier Rihs: Es gibt im Auto- und Immobilienbereich sicher noch Potenzial. Gleich-

zeitig wollen wir in die Breite wachsen und mit einem «Eco-System» alle Lebensbereiche abdecken – mit dem Gratismarktplatz anibis.ch die Bereiche des «täglichen Lebens», mit den Classified-Märkten jene, die man vielleicht nur alle paar Jahre nutzt.

–Was ist der Treiber im digitalen Geschäft?

–Olivier Rihs: Es gibt klare Spielregeln. Die Nummer 1 gewinnt; die Nummer 2 kann bestehen. Nummer 3 und 4 verschwinden oder werden von Nummer 1 oder 2 übernommen. Das ist weltweit so. Dies gibt vor, wohin wir wollen. Die Konsolidierung der Marktplätze liegt in der Natur der Sache.

–Stefan Schärer: Tatsächlich muss man Ausstiegsszenarien ernsthaft prüfen, wenn man keinen ausreichenden Marktanteil erreicht. Das geht uns mit JobScout24 so.

–Wie geht es denn mit JobScout24 weiter?

–Olivier Rihs: Wir haben die Plattform optimiert und konzentrieren uns ausschliesslich auf den Online-Verkauf. Wie es weitergeht, werden die nächsten Monate zeigen. Es gibt aber eine Zukunft für JobScout24 – ob im Haus Ringier oder extern.

–Muss sich Scout24 auf die Marktposition konzentrieren, koste es, was es wolle?

–Stefan Schärer: Als User gehen wir dorthin, wo das grösste Angebot ist, wo die Suche am einfachsten und am schnellsten geht. Verhalten sich alle so, bildet sich eine Marktführerschaft heraus. Am Schweizer Immobilienmarkt gibt es mit Homegate und ImmoScout24 zwei gleich starke Anbieter. Für die Immobilienbranche ist das positiv. Das bringt Innovation und Wettbewerb. Wir konzentrieren unsere Kräfte darauf, einerseits den User abzuholen und andererseits dem Inserenten die bestmögliche Dienstleistung zur Verfügung zu stellen.



„Scout24 profitierte von der Zusammenarbeit mit Deutschland auf der technologischen Ebene. Ist diese Verbindung jetzt gekappt?“

–Stefan Schärer: Technologisch waren wir immer unabhängig. Aber es gab und gibt einen aktiven Know-how-Austausch, von dem übrigens auch unsere deutschen Kollegen profitieren, etwa beim Aufbau von AutoScout24 in Europa oder beim Markteintritt von ImmobilienScout24 in Österreich.

„Das Kerngeschäft muss immer im Fokus sein.“

OLIVIER RIHS, CEO SCOUT24 SCHWEIZ AG

Olivier Rihs: Ich hoffe und rechne damit, dass wir den Austausch weiter pflegen. Denn wir sind immer noch unter der gleichen Marke vereint.

„Die Marke und der Name werden also bleiben.“

–Olivier Rihs: Aufgrund des wohl erworbenen Rechts können wir Marken und Domains weiterhin uneingeschränkt nutzen.

„Ist auch der Standort nicht in Frage gestellt?“

–Olivier Rihs: Ringier Digital hat nicht «Bricks & Mortar» erworben, sondern Know-how, Leidenschaft und Kundenbeziehungen. Die meisten Leute, die für Scout24 arbeiten, wohnen im Raum Bern/Freiburg. Eine Verlegung nach Zürich wäre mit einem Verlust an Arbeitskräften verbunden.

„Wie wirken sich Gratismarktplätze wie die Immobilienplattformen der Kantonalbanken auf die Marktverhältnisse aus?“

–Stefan Schärer: Wir verfolgen den Marktführer-Case konsequent weiter.

Gratismarktplätze haben ein anderes Geschäftsmodell, sie versuchen den User-Kontakt mittels Werbeeinblendungen, Werbeclicks, Leads oder Orders zu monetarisieren. Bei uns macht dies etwa 5 bis 10% vom Umsatz aus. Wir beobachten die Entwicklung zwar ganz genau und sind auch in verschiedenen Bereichen aktiv. Explodieren wird dieses Feld allerdings nicht.

–Olivier Rihs: Mit anibis.ch betreibt Ringier Digital selber einen Gratismarktplatz. Dieser ist komplementär zu den Classified-Märkten. Wichtig ist es, den Kunden in seinem Eco-System zu halten, damit er – wenn er nach einigen Jahren wieder eine Wohnung sucht – erneut auf ImmoScout24 kommt.

–Stefan Schärer: Den Kantonalbanken geht es vor allem um Leads für das Kreditgeschäft. Das hat für den User

den schönen Effekt, dass er sogleich von der Bank kontaktiert wird, wenn er sich auf ein Inserat meldet. Ob das die hochwertigen Leads gibt, wird sich weisen. Mein Gefühl sagt, dieser Kontakt ist extrem teuer. Die Banken werden intern die Rechnung machen müssen.

„Wer nur auf die Kosten schaut, macht einen Denkfehler.“

STEFAN SCHÄRER, DIRECTOR IMMO SCOUT24 SCHWEIZ

„Die Vermittlung des Users an einen Partner hat sich in der Vergangenheit als sehr zäh erwiesen. Hat sich daran etwas geändert?“

–Olivier Rihs: Es ist der Traum jedes Betreibers, dass wir alles digitalisieren können und alles miteinander vernetzt

ist. Heute wissen wir besser als in den 2000er-Jahren, was funktioniert und was nicht. Bei Hypotheken gibt es noch viele Medienbrüche, die überwunden werden müssen.

–Stefan Schärer: Die grossen Innovationsschritte finden nicht im schon fast konservativen Classified-Geschäft statt, sondern an den Schnittstellen. Hier geht es um die Frage, wie wir unsere Businesskunden noch besser unterstützen können, beispielsweise durch Prozessinnovationen.

„Wie wichtig ist der Preis als Treiber?“

–Olivier Rihs: Wichtig ist das Preis-Leistungs-Verhältnis. Es geht um die Frage, wie viel Geld investiert werden muss, um ein Haus zu verkaufen.

–Stefan Schärer: Deshalb nützt es nichts, wenn etwas gratis ist, aber niemand das Inserat im Netz findet. D. h. der Nutzen für den Inserenten ist die Reichweite. Damit geht es konkret um die Frage, wie viele Unique Users und Unique Clients wir vorweisen können und welche Qualität diese Kontakte haben.

„Viele Kunden sind auf beiden führenden Marktplätzen präsent. Hat das Bestand?“

–Stefan Schärer: Früher mussten sich Verwalter und Makler entscheiden, ob

sie in einer oder zwei Zeitungen inserieren. Die Kosten für so ein Printinserat waren enorm. Ist man heute mit einem Objekt auf zwei Plattformen gleichzeitig präsent, kostet das einen Bruchteil. Die Immobilienbranche hat insgesamt von der Digitalisierung profitiert, indem

zu tieferen Kosten viel schneller Interessenten gefunden werden. Der ImmoScout24-Durchschnittskunde mit 10 Objekten zahlt 400 CHF pro Monat und damit ca. gleich viel wie für ein einzelnes Tages-Printinserat. ●

Einfach vielseitig. Ein Servicepartner für alle Marken.

Lifthersteller gibt es viele. Liftyttypen noch viel mehr. Wenn es aber um den richtigen Partner für den Unterhalt und die Modernisierung Ihres Aufzugs geht, fällt die Entscheidung leicht. AS Aufzüge entstand einst aus dem Zusammenschluss namhafter Hersteller. Darin

gründet unsere Multimarken-Kompetenz und macht uns zum erfahrenen Servicepartner für alle Marken.



Erfahren Sie mehr über unsere Vielseitigkeit:

www.lift.ch/vielseitig2



AS Aufzüge

einfach näher

«Höchste Zeit für Zertifizierung»

Es besteht eine grosse Nachfrage nach kompetenten, erfahrenen und unabhängigen Experten für die Bewertung von Liegenschaften. Die einheitliche Zertifizierung der Fachleute soll die Qualität der Gutachten gewährleisten. Immobilien sprach mit Guy Lanfranconi von der Zertifizierungsstelle SEC.



• BIOGRAPHIE

GUY LANFRANCONI

Guy Lanfranconi ist dipl. Arch. FH/SIA/STV und Wirtschaftsingenieur, STV, Geschäftsführer der schweizerischen Kammer technischer und wissenschaftlicher Gerichtsexperten und der von ihr gegründeten Gesellschaft für Personenzertifizierung Swiss Experts Certification SA (SEC). •

CORINA ROELEN-MEISTER* •

In diesem Jahr wird in der Schweiz ein einheitliches Verfahren eingeführt, das die Qualitätsmerkmale von Experten auf dem Fachgebiet der Immobilienbewertung prüft. Die Swiss Experts Certification AG (SEC) hat in Zusammenarbeit mit den Verbänden CEI, SIV und SEK/SVIT ein Personenzertifizierungssystem nach ISO 17024 für Immobilienbewerter geschaffen. Das Prüfungsverfahren wird

durch die SEC, die von der Schweizerischen Akkreditierungsstelle SAS nach der Norm ISO 17024 akkreditierte Unternehmung, durchgeführt. Das Zertifikat bestätigt Fachkompetenz, Erfahrung und Unabhängigkeit der Experten und muss alle fünf Jahre erneuert werden.

– Herr Lanfranconi, wer ist die SEC und was ist ihre Aufgabe?

– Die Swiss Experts Certification SA (SEC) ist die einzige von der Schweizerischen

Akkreditierungsstelle SAS nach der Norm ISO 17024 akkreditierte Unternehmung, welche Gerichtsexperten und technische und wissenschaftliche Experten zertifiziert. Sie entstand auf Initiative der Schweizerischen Kammer technischer und wissenschaftlicher Gerichtsexperten SKGE, die bereits seit 70 Jahren besteht und viele verschiedene Branchen von Chemie, Maschinenbau, Bausachverständigen bis hin zur Gemmologie vertritt. Die SKGE reagierte damit auf die verstärkte Nachfrage nach Experten und die gestiegenen Anforderungen an diese.

– Wie sind Sie Geschäftsführer der Zertifizierungsstelle SEC geworden?

– In Zusammenhang mit meiner Tätigkeit als Architekt setze ich mich seit längerer Zeit mit Gutachten auseinander. Dabei handelt es sich um Analysen in Zusammenhang mit Baumängeln, Kostenüberschreitungen und Gerichtsprozessen. Gleichzeitig bin ich Mitglied und Sekretär der Schweizerischen Gerichtsexpertenkammer SKGE. Aus ihrer Initiative entstand vor zehn Jahren die Swiss Experts Certification SA, deren Geschäftsführer ich bin.

– Wie entstand die Idee der Zertifizierung für Bewerber?

– Vor zehn Jahren hat die SKGE festgestellt, dass Verbände branchenunabhängige Experten nach dem Bestehen der Eintrittshürde in einen Verband aus den Augen verlieren. Ob diese ihre Tätigkeit auch danach noch nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft ausführen, kann niemand überprüfen. Die SKGE wollte ein System, mit dem Experten regelmässig einer Überwachung unterzogen werden. Im internationalen Bereich gibt es dafür nur einen geeigneten Standard, dies ist die ISO-Zertifizierung 17024. Seit ihrer Einführung hat man international damit nur gute Erfahrungen gemacht.

– Was bedeutet eine Zertifizierung nach ISO 17024?

– Bei der ISO-Zertifizierung 17024 handelt es sich nicht um eine Verfahrenszertifizierung, sondern um eine Personenzertifizierung. Zertifizierte Gutachter werden in regelmässigen Abständen wieder auf ihre Experten-Qualifikation hin geprüft.

– Wer erkannte den Bedarf bei Immobilienbewertern?

– Da eine Zertifizierung auch für Immobilienbewerter geeignet schien, man

hat diese zuerst versuchsweise durchgeführt – mit sehr guten Erfahrungen. Der damalige SEK-Präsident Daniel Conca war bei der Einführung dieser Zertifizierung sehr aktiv. Nach und nach entstand eine engere Zusammenarbeit zwischen den beiden grössten Verbänden SEK/SVIT und SIV.

–In Europa wird bereits personen-zertifiziert – mit Erfolg?

–Ich kenne hauptsächlich die Verhältnisse in Deutschland und Österreich, wo die Personenzertifizierung nach ISO 17024 ein akzeptierter Standard ist. Die HypZert GmbH bietet seit 1996 diese Zertifizierung der Immobilienbewerter in Deutschland an. Im Moment sind über 1200 aktive Experten durch HypZert zertifiziert. Daneben gibt es eine Reihe weiterer Stellen, die eine solche Zertifizierung vornehmen. In Deutschland verfügt man somit

über 18 Jahre Erfahrung. In der Schweiz erst über einige wenige. Erstaunlicherweise und im Unterschied zur Schweiz entstand die HypZert GmbH auf Initiative der Finanzbranche, sprich der Banken, nicht der Immobilienbranche.

–Nun wird das bestehende Zertifizierungsverfahren für Schätzungs-experten in der Schweiz überarbeitet. Was sind die Beweggründe?

–Das bisherige System ist zu aufwändig und zu teuer. Für jede einzelne Person, die sich als Experte zertifizieren lassen will, wird ein einzelnes Verfahren initiiert. Der Grundgedanke der Revision, für mehrere Personen einer Branche, in diesem Falle also für die Immobilienbewerter, gleichzeitig ein Zertifizierungsverfahren durchzuführen, bringt eine starke Verminderung des Aufwands. Jetzt ist das Verfahren bereit für den Markt.

–Welche Rolle spielt dabei die Zertifizierungsstelle SEC?

–Auslöser für die Zertifizierung waren die Verbände, ohne deren Mithilfe eine solche Zertifizierung gar nicht möglich wäre. Wir von der SEC sind vom Bund akkreditiert zur Zertifizierung nach dem Standard ISO 17024. Dadurch hat er im Gegensatz zu anderen Zertifikaten einen offiziellen Charakter. Die SEC ist eine selbsttragende Aktiengesellschaft und unterstützt die jeweiligen Branchenverbände bei der Umsetzung der Zertifizierung. In diesem Sinne sind wir Verfahrenshalter. Wir selbst werden vom Bund jährlich einer Prüfung unterzogen. Dadurch wird unsere Glaubwürdigkeit stark untermauert. In Zusammenarbeit mit den Verbänden stellen wir ein fachlich kompetentes Prüfungsteam zusammen, das die eingereichten Dossiers prüft.

Alles unter Dach und Fach.

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

Informationsabend

Dienstag, 27. Mai 2014, 18.00 Uhr



Karrierebegleitend studieren: fh-hwz.ch

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

–SEC hat im September 2013 eine Vernehmlassung zur Zertifizierung von Immobilienschätzern vorgenommen. Wer wurde zu dieser Vernehmlassung eingeladen?

–Um die Erwartungen an eine solche Zertifizierung breiter abzustützen, haben wir Banken, Verbände der Immobilienbewerter und die FINMA dazu eingeladen.

–Welche Eingaben wurden gemacht?

–Die meisten Anmerkungen betrafen die Höhe der Anforderungen. Wir werden nun prüfen, ob unsere Vorgaben tatsächlich zu streng sind. Die 24 Gutachten, die der Bewerber pro Jahr erstellen muss, sind für einen erfahrenen Immobilienbewerter kein Problem. Wir stellen jedoch fest, dass dies beispielsweise für jemanden, der nur Hotelbewertungen macht, eine grosse Hürde ist.

–Dann würde einem solchen Spezialisten also der Zugang zur Zertifizierung verwehrt werden?

–Ja, doch darüber werden die Beteiligten nun nochmals nachdenken müssen.

–Stösst die Zertifizierung auf eine breite Zustimmung bei den Immobilienbewertern?

–Verständlicherweise nicht nur, mit seinem Gesuch zur Zertifizierung gibt der Kandidat viel von sich preis. Immerhin legt er gegenüber der Prüfungskommission Rechenschaft ab über seine Tätigkeit und seine fachliche Qualifikation. Hingegen ist die Branche stark an diesem System zur Qualitätskontrolle interessiert.

–Wie läuft das Zertifizierungsverfahren ab?

–Interessenten erstellen ein Dossier mit Belegen über die Grund- und Weiterbildung, über ihre Verbandszugehörigkeit, den Nachweis über mindestens 5 Jahre Berufspraxis und Gutachtererfahrung, Referenzen von mindestens drei Auftraggebern sowie 5 Bewertungsgutachten und eine Selbstdeklaration. Diese umschreibt die Geschäftstätigkeit in Form einer Objektliste, die bestätigt, dass der Kandidat jährlich mindestens 24 Bewertungsgutachten erstellt. In einem ersten Schritt überprüfen wir von SEC die Vollständigkeit der Dossierunterlagen. Ist diese gegeben, teilen wir dem Kandidaten in Form einer Verfügung seine zwei Prüfungsexperten mit. Damit erhält er eine Einsprachemöglichkeit. Im Anschluss daran analysieren die zwei Prüfungsex-

perten die eingereichten Unterlagen hinsichtlich Fachkompetenz und Unabhängigkeit. In einem persönlichen Gespräch zwischen Prüfungsexperten und Kandidat werden offene Fragen zum Dossier bzw. zu den Bewertungen geklärt und ein Feedback abgegeben. Indem mehrere solcher Bewerbungen gleichzeitig geprüft werden, können wir den Aufwand für die beteiligten Experten verringern.

» Die Nachfrage nach qualifizierten Experten nimmt immer stärker zu.«

–Was beinhaltet die nach fünf Jahren wiederkehrende Auditprüfung?

–Der bereits zertifizierte Immobilienbewerter gibt erneut ein Dossier mit Nachweisen von Weiterbildung im Fachgebiet und der Zugehörigkeit zu einem Fachverband der Immobilienbewertung ab. Nebst der Selbstdeklaration und einer Referenz von einem Auftraggeber muss der Bewerber zwei Gutachten abgeben, die er seit der Zertifizierung oder seit dem letzten Audit erstellt hat. Der einzige Unterschied zur Erstzertifizierung ist, dass kein persönliches Gespräch mehr stattfindet.

–Warum alle fünf Jahren?

–Auch die Immobilienbewertung ist einem Wandel unterworfen. Dieser vollzieht sich jedoch nicht in kurzen Abständen. Fünf Jahre erscheinen uns angemessen. Bei den Gerichtsexperten erfolgt das Audit nach vier Jahren. Wir werden bei den ersten Audits zertifizierter Immobilienbewerter feststellen, ob die Frist und die übrigen Kriterien noch passend sind, und werden sie bei Bedarf anpassen.

–Ist den Bewertern zu empfehlen, nach jeder abgegebenen Immobilienschätzung ein Feedback beim Auftraggeber einzuholen?

–Warum nicht. Wir empfehlen beispielsweise auch unseren Gerichtsexperten, sich nach rund sechs Monaten beim Gericht ein Feedback einzuholen. Dabei geht es um Fragen wie: Hat das Gutachten die

Anforderungen erfüllt, hat es zur Urteilsfindung beigetragen und den Parteien genügt?

–Welchen Nutzen bringt die Zertifizierung den Experten und den Auftraggebern?

–Mit der Personenzertifizierung erhalten Auftraggeber die Gewissheit, einem kompetenten, erfahrenen und unabhängigen Immobilienbewerter gegenüberzustehen.

Die zertifizierten Experten profitieren, indem sie mit dem Zertifikat einen Ausweis erhalten, der ihre Fachkompetenz, ihre Berufs- und Expertenerfahrung und Unabhängigkeit belegt.

–Mit wie vielen Interessenten an einer Zertifizierung rechnen Sie?

–Wir rechnen in Bewertung wie auch in anderen Bereichen mit einer längeren Anlaufzeit und einer langsam steigenden Akzeptanz. Das Zertifizierungssystem muss erst bekannt werden und sich in der Branche etablieren. In den nächsten zwei bis drei Jahren rechnen wir nicht mit einer grossen, in fünf Jahren mit einer zunehmenden Menge an Anträgen.

–Lässt sich die angestrebte Anzahl zertifizierter Bewerter nominell benennen?

–Nein, meines Erachtens ist es weniger wichtig, wie viele Bewerber sich zertifizieren lassen, als vielmehr, wie viele Gutachten die zertifizierten Bewerber erstellen. Wir empfehlen die Zertifizierung demzufolge auch eher den professionellen Bewertern.

–Führt dies nicht zu einer Zweiklassengesellschaft unter den Bewertern?

–Nein, je nach Region und Grösse der Objekte wird und darf es immer Unterschiede bei den Bewertern geben. Die Zertifizierung ist für jene gedacht, die viele Bewertungen von grosser Bedeutung bewerten, zum Beispiel Immobilien für

einen Anlagefonds. Uns geht es darum, den Branchenmitgliedern, deren Gutachten von grosser Bedeutung sind, die Möglichkeit zu geben, diese mit einer standardisierten Prüfung mit hoher Qualität festhalten zu lassen.

–Steht diese Zertifizierung in Konkurrenz zu den Aufnahmeverfahren für die jeweiligen Verbände?

–Nein, ich bin überzeugt dass die individuellen Einstiegsverfahren in die Verbände geeignet sind und in der Verantwortung der einzelnen Verbände bleiben sollen. Zwar wäre es eine Möglichkeit, die Aufnahme in einen Verband für zertifizierte Liegenschaftsbewerter hürdenlos zu ermöglichen, die Branche hat sich jedoch für den umgekehrten Weg entschieden: Zur Zertifizierung sind nur Immobilienbewerter zugelassen, die gleichzeitig einem Verband angehören.

–Kann die Zertifizierung von Gerichtsexperten unter den Immobilienbewertern damit aufgehoben werden?

–Nein, diese wird es nach wie vor geben. Wer Immobilienbewertungen für Gerichte erstellt und die Anforderungen erfüllt, erhält mit dem Bestehen des Audits gleichzeitig auch die Zertifizierung als Gerichtsexperte, weil die beiden Verfahren aufeinander abgestimmt sind. In der Schweiz sind Gerichte jedoch frei in der Wahl von Gutachtern und damit auch bei der Entscheidung, ob ein beigezogener Gutachter zertifiziert sein soll oder nicht. Ich erwarte in gewichtigen Fällen jedoch, dass zertifizierte Gutachter vermehrt bevorzugt werden.

–Wie sieht der Fahrplan für die Umsetzung der neuen Zertifizierung aus?

–Wir stehen kurz vor Abschluss der Arbeiten. Im Sommer 2014 soll die geänderte Zertifizierung eingeführt werden. Die Ergebnisse der Vernehmlassung werden höchstens noch zu kleinen Anpassungen führen.

–Wie werden die Schätzungsexperten über die Neuzertifizierung informiert?

–Nebst der direkten Information durch die Verbände wird es zu einer gemeinsamen Information aller Beteiligten kommen.

–Die neue Zertifizierung wird von den Verbänden CEI, SIV und SEK/SVIT gemeinsam getragen. Was hat die Verbände dazu gebracht, ihre Zusammenarbeit zu verstärken?

–Die Zusammenarbeit der beiden Verbände SIV und SEK/SVIT hat sich im Bereich Zertifizierung verbessert und vertieft.

–Die Einstiegshürden zu einer Mitgliedschaft bei diesen Verbänden sind unterschiedlich. Werden sich diese inskünftig einander annähern?

–Ich erachte dies nicht als zwingend. Die Unterschiede spielen meiner Meinung nach auch keine so grosse Rolle. Das Ziel ist bei beiden Verbänden das gleiche: Ihre Mitglieder sollen auf dem aktuellen Stand sein. Erfreulich ist, dass man sich jetzt auf einen gemeinsamen Standard bei der Zertifizierung geeinigt hat.

–Welches sind die grössten Herausforderungen im Zusammenhang mit Zertifizierungen?

–Die Qualität von Gutachten ist nicht immer konstant. Im Rahmen von Audits erhalten Gutachter wertvolle Feedbacks, auf die sie reagieren können. Diese Art der

» Eine regelmässige Überwachung in Form der Zertifizierung ist eine Notwendigkeit.«

Qualitätsprüfung wird von den Experten sehr geschätzt.

–Sie haben soeben die Expertenzertifizierung im Strassen- und Verkehrswesen eingeführt. Bestehen Parallelen innerhalb der Zertifizierung unterschiedlicher Branchen?

–Ja, das Prinzip der Personenzertifizierung nach ISO 17024 ist bei den verschiedenen Branchen ähnlich. Unterschiedlich sind einzig die Kriterien zur Vergabe eines Zertifikates. Über allen steht als Dach die Unabhängigkeit, die nebst der fachlichen Kompetenz und der Erfahrung Hauptvoraussetzung für die Zertifikatserhaltung ist.

–Sie betonen die Unabhängigkeit als Kriterium. Erfüllen nicht alle Gutachten dieses Kriterium?

–Nein, rund um Gutachten für die Invalidenversicherung IV gab es beispiels-

weise im Jahr 2011 einen Bundesgerichtsentscheid. Die IV hat Verträge mit Gutachter-Organisationen, den medizinischen Abklärungsstellen, und wird von diesen gegen finanzielle Entgeltung mit einer bestimmten Anzahl Gutachten pro Jahr eingedeckt. Mit dieser finanziellen Abhängigkeit der medizinischen Gutachterstellen von der IV verstösst das Verfahren gemäss Kritikern gegen das Unabhängigkeitsgebot. Solche finanziellen Abhängigkeiten von Gutachtern tolerieren wir nicht. Gerade in der Immobilienbranche ist die Unabhängigkeit sehr wichtig.

–Wurden Sie auch schon mit dem Vorwurf der «Überzertifizierung» konfrontiert?

–Ja, ich erwarte auch von Seiten der Immobilienbewerter diesen Einwand. Ich verstehe dies ein Stück weit. Der Drang nach noch mehr Zertifizierung, noch mehr Labels ist in allen Branchen omnipräsent. Es stellt sich die Frage, ob da-

durch die Qualität im Endeffekt tatsächlich besser wird. Ich freue mich jedoch heute schon auf eine lebendige Diskussion anlässlich meines Referats am Valuation Congress 2014 des SVIT/SEK im Herbst. Die Tatsache, dass die Zertifizierung im Ausland schon lange Fuss gefasst hat und auch in der Schweiz zunehmend auf Interesse stösst, ist für mich ein Beweis dafür, dass eine regelmässige Überwachung in Form der Zertifizierung eine Notwendigkeit ist. Die zertifizierten Experten werden sich in Zukunft im Markt besser positionieren können. ●



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

Der HD Kabelanschluss: für beste Unterhaltung und Kommunikation in Ihrer Liegenschaft



Service Plus – das Servicepaket für Ihre Liegenschaft

Weitere Infos unter
[upc-cablecom.ch/
serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)

Für superschnelles Surfen, digitale TV-Unterhaltung und attraktive Telefonie-Angebote ist der HD Kabelanschluss der perfekte Zugang und beinhaltet bereits:

- analoges und digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Empfang der Sender in jedem Raum mit Kabeldose möglich.
- mit 2 Mbit/s kostenlos im Internet surfen.
- gleichzeitige Nutzung unserer Produkte ohne Qualitätseinbussen.



HD Kabelanschluss

=



Digital TV

+



Internet

+



Telefonie



upc cablecom

Mehr Leistung, mehr Freude.

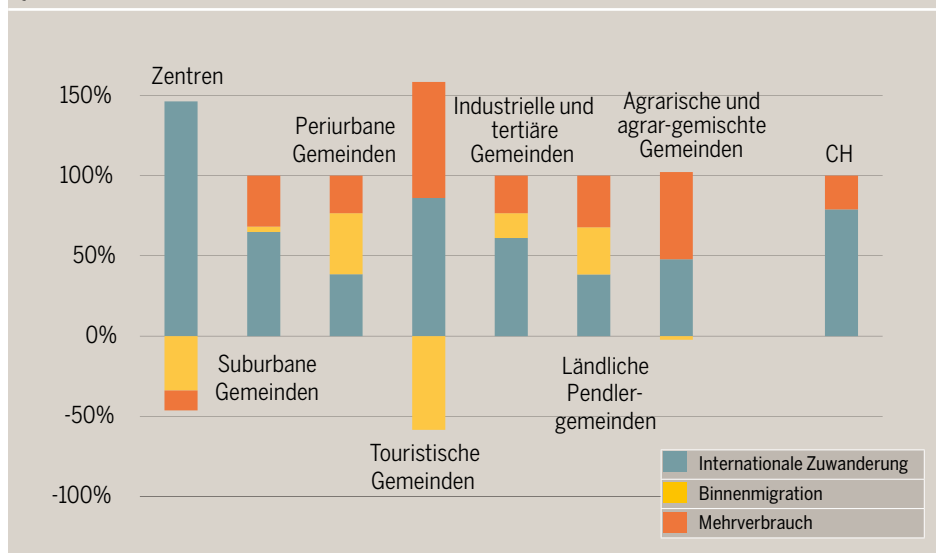
Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder upc-cablecom.ch/kabelanschluss

Welcher Preis für Ja an der Urne?

Nach Annahme der Volksinitiative «Gegen Masseneinwanderung» am 9. Februar ist die Schweizer Wirtschaft verunsichert. Gemäss einem Bericht der Credit Suisse wird auch die Immobilienwirtschaft von den Auswirkungen betroffen sein.

ZUWANDERUNG KONZENTRIERT SICH AUF DIE ZENTREN

Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse



AUSWIRKUNGEN MITTELFRISTIG BEGRENZT.

Mittelfristig ist auch bei einer Kontingentierung nicht mit einem massiven Rückgang der Zuwanderung zu rechnen. Die Erfahrungen mit den früheren Kontingentsystemen lehren, dass sich die Zuwanderung damit nur eingeschränkt steuern lässt. Völkerrechtliche Verträge, die hohe Lebensqualität in der Schweiz und das grosse Lohngefälle dürften die Zuwanderung in die Schweiz nicht so rasch abklingen lassen. Im Falle anhaltend guter makroökonomischer Bedingungen erscheint eine Zuwanderung im Umfang von rund 40 000 bis 50 000 Personen pro Jahr auch unter einem Kontingentsystem wahrscheinlich. Mit einem Einbruch der Zuwanderung ist daher nach einem einmaligen Rückgang nicht zu rechnen, sodass sich auch die direkten Auswirkungen auf den Immobilienmarkt mittel- bis langfristig in Grenzen halten dürften.

RED. ●

GROSSE VERUNSICHERUNG. Die Annahme der Initiative dürfte unmittelbar keine merklichen Auswirkungen auf die Zuwanderung haben, denn die Initiative lässt die Höhe der künftigen Kontingente offen und gewährt dem Bundesrat eine dreijährige Übergangsfrist, bis ein Ausführungsgesetz die offenen Fragen geklärt haben muss. Gross wird dagegen die Unsicherheit sein, die besonders in der Wirtschaft bereits um sich zu greifen begonnen hat. Verunsicherung ist Gift für Investitionen – und als eine Investition ist auch die Einstellung von Personal zu verstehen. Kurzfristig ist deshalb ein empfindlicher Rückgang des Beschäftigungswachstums zu erwarten. Gemäss Berechnungen der Analysten von Credit Suisse dürfte sich dieses ungefähr halbieren. In Zahlen ausgedrückt dürften über die nächsten drei Jahre rund 80 000 Arbeitsplätze weniger geschaffen werden.

MIETWOHNUNGSMARKT AM STÄRKSTEN BETROFFEN. Da die Zuwanderung jeweils mit Verzögerung auf Signale der Beschäftigungsentwicklung reagiert, dürfte das Ja kaum Auswirkungen auf die Zahl der Immigranten im laufenden Jahr haben. 2015 dürfte sich das geringere Beschäftigungswachstum jedoch in einer Reduktion von 70 000 auf 50 000 Nettowanderer niederschlagen. Ironischer-

weise wird die Zuwanderung zunächst nicht durch Kontingente reduziert, sondern durch Standortunsicherheiten der Unternehmen. Damit dürften im nächsten Jahr rund 10 000 Wohnungen weniger nachgefragt werden. Diese Wohnungen befinden sich bereits in Erstellung und werden auch im Falle gedrosselter Neubauplanung in jedem Fall auf den Markt kommen. Gemäss Bericht ist mit einer Beschleunigung des bisherigen Trends zu leicht höheren Leerständen zu rechnen. 2015 dürfte die Leerstandsziffer von heute 0,96% auf rund 1,2% zunehmen. Da die meisten Zuwanderer zunächst eine Wohnung mieten, ist in erster Linie der Mietwohnungsmarkt vom Rückgang der Zuwanderung betroffen.

ANSTIEG DER LEERSTÄNDE IN DER PERIPHERIE.

In den von Wohnungsknappheit geplagten zentralen Regionen dürfte sich die Wohnsituation aufgrund der reduzierten Zuwanderung leicht entspannen. Der Anstieg der Marktmieten dürfte gebremst werden und stellenweise könnten Mietpreistrübe die Folge sein. Der anhaltende Trend zur Reurbanisierung und eine mögliche Umkehr der jüngsten Binnenwanderung aus den Zentren werden weitergehende Konsequenzen im urbanen Raum verhindern. Dagegen ist zu erwarten, dass Leerstände vermehrt in der Peripherie auftreten werden.

WOHNEIGENTUM NUR INDIRECT BETROFFEN.

Zwei Entwicklungen werden den Markt jedoch stärker prägen. Erstens dürfte die aktuelle Angebotsausweitung, deren Wucht aufgrund von strukturellen Problemen in der Bauwirtschaft bisher nur teilweise auf den Markt hat einwirken können, verstärkt Spuren hinterlassen. Zweitens wird das langfristig geringere Wachstum der Schweizer Wirtschaft die Wohnraumnachfrage nicht nur über die Zusatznachfrage der Zuwanderer reduzieren, sondern auch über eine reduzierte Binnennachfrage. Dies dürfte beispielsweise den Wohneigentumsmarkt stärker tangieren, der kurzfristig kaum von der Abstimmung betroffen ist. Die Eigenheimpreise sind hauptsächlich von den tiefen Zinsen beflügelt worden und auf diese hat die Abstimmung keine Auswirkung. Am ehesten dürften die Verunsicherung und die Eintrübung der Beschäftigungssituation die Nachfrage dämpfen. Zu den graduell ansteigenden Zinsen und der verschärften Regulierung gesellt sich damit ein dritter Bremsfaktor, sodass Ende 2014 ein leichtes Minus bei den Eigentumspreisen resultieren könnte. Solange die Zinsen aber noch immer weit unter ihren historischen Mittelwerten notieren, dürfte das hohe Preisniveau vor grösseren Rückschlägen geschützt sein. ●

Quelle: Credit Suisse Economic Research

Grenzen der Eigentümerhaftpflicht

Das Bundesgericht hat in einer Verfassungsbeschwerde die Grenzen der Grundeigentümerhaftpflicht gezogen. Demnach hat der Geschädigte den ursächlichen Zusammenhang zu substantiieren. Den Vorwurf der Willkür in der Würdigung der Sachlage wies das Gericht zurück.

RED. ●

SACHVERHALT. Beschwerdeführer X. ist Eigentümer eines historischen Gebäudes im Kanton Thurgau, das unmittelbar an einer knapp zehn Meter hohen, praktisch senkrechten Felswand steht. Zwei Meter hinter dem Gebäude verläuft die Grenze zum Grundstück von Y. (Beschwerdegegner), das auf einer Anhöhe, 12 bis 15 m über dem Niveau des Grundstücks von X. gelegen ist. Das Grundstück umfasst nebst Gebäuden unter anderem einen vor langer Zeit angelegten, aus eigener Quelle gespeisenden Teich.

Zwischen den Nachbarn entstand ein Streit darüber, ob der Beschwerdeführer am 14. Februar 2005 einen Schaden an seiner Liegenschaft (aus der Felswand tretendes bzw. über die Felswand rinnendes Sickerwasser) dadurch erlitten hat, dass der Teich des Beschwerdegegners übergelaufen ist, und ob der Beschwerdegegner für den Wasserschaden haftet.

Mit Weisung vom 29. März 2006 klagte der Beschwerdeführer am 28. April 2006 gegen den Beschwerdegegner auf Zahlung von 26 489 CHF nebst Zins. Der Beschwerdegegner schloss auf Abweisung. Das Bezirksgericht wies die Klage ab mit der Begründung, die Parteien hätten in einem baurechtlichen Einspracheverfahren mit Vereinbarung vom 24. Januar 2002 alle Streitfragen geregelt. Der Beschwerdeführer habe sich dabei unter anderem verpflichtet, künftig keine Ansprüche wegen Feuchtigkeitsproblemen in seiner Liegenschaft gegen den Beschwerdegegner zu erheben. Auf Berufung des Beschwerdeführers hin wies das Obergericht die Streitsache zur Durchführung eines Beweisverfahrens und zu neuem Entscheid an die Vorinstanz zurück.

Das Bezirksgericht auferlegte dem Beschwerdeführer den Beweis dafür, dass der Schaden infolge Wassereintruchs vom 14. Februar 2005 auf ein Fehlverhalten des Beschwerdegegners zurückzuführen sei und ordnete ein hydrogeologisches Gutachten an. Weiter auferlegte das Bezirksgericht dem Beschwerdeführer den Beweis für die Schadenspositionen und für die Schadenshöhe. Nach Eingang der Beweismitleingaben des Beschwerdeführers und des Beschwerdegegners verzichtete das Bezirksgericht einstweilen auf die Abnahme der weiter beantragten Zeugen- und Parteibefragungen, Gutachten und Augenschei-

ne. Die Parteien erstatteten ihre Beweismündigung schriftlich und äusserten sich zur Beweislage in weiteren Eingaben.

Das Bezirksgericht bejahte die Grundeigentümerhaftung des Beschwerdegegners, anerkannte aber den natürlichen Wasserfluss in den Gesteinsschichten als Teilursache für den eingetretenen Schaden und setzte dessen Ersatz um einen Drittel auf Fr. 17 660 CHF nebst Zins zu 5% herab.

Der Beschwerdegegner legte gegen den bezirksgerichtlichen Entscheid eine Berufung ein. Es wurde ein doppelter Schriftenwechsel durchgeführt und anschliessend je die Stellungnahme der Parteien zu neu eingereichten Akten der jeweiligen Gegenpartei eingeholt. In teilweiser Gutheissung der Klage verpflichtete das

» Die Abwägung der Schadensursachen und Reduktion der Haftung sind nicht willkürlich erfolgt.«

Obergericht den Beschwerdegegner, dem Beschwerdeführer 774 CHF nebst Zins zu bezahlen. Es verurteilte den Beschwerdeführer zur Zahlung der Gerichtskosten von insgesamt 33 337 CHF und einer Parteientschädigung an den Beschwerdegegner von insgesamt 19 062 CHF zuzüglich MWST. Mit Eingabe vom 12. Juli 2013 beantragt der Beschwerdeführer dem Bundesgericht, den obergerichtlichen Entscheid aufzuheben und die Sache zur Neuurteilung an das Obergericht zurückzuweisen.

ERWÄGUNGEN. Der angefochtene Entscheid betrifft die Grundeigentümerhaftung (Art. 679 i.V.m. Art. 684 und Art. 689 ZGB) und damit eine Zivilsache (Art. 72 Abs. 1 BGG) in einer vermögensrechtlichen Angelegenheit, deren Streitwert aufgrund der alleinigen kantonalen Berufung des Beschwerdegegners 17 660 CHF beträgt und damit den für die Beschwerde in Zivilsachen vorausgesetzten Mindestbetrag von 30 000 CHF nicht erreicht. Einzig Bundesrechtsmittel gegen den kantonal letztinstanzlichen Entscheid ist somit die Verfassungsbeschwerde (Art. 113 BGG). Die Rügen der Verlet-

zung von verfassungsmässigen Rechten (Art. 116 BGG) betreffen insbesondere den Anspruch auf rechtliches Gehör im Beweisverfahren.

Das Obergericht hat die Haftung des Beschwerdegegners als Grundeigentümer für den Wasserschaden an der Liegenschaft des Beschwerdeführers anerkannt. In rechtlicher Hinsicht ist das Obergericht davon ausgegangen, selbst eine Unterlassung bzw. ein passives Verhalten sei haftungsbegründend und eine übermässige Einwirkung im Gesetzessinne könne auch in einer Verstärkung des Wasserzuflusses bestehen. Das Obergericht hat sich anschliessend zur Beweisfrage geäussert und in tatsächlicher Hinsicht festgestellt, dass die Verstopfung des Teichabflusses durch

Algen und Laub und die Tatsache, dass der Beschwerdegegner die Verstopfung nicht behoben habe, unbestritten seien, dass am 14. Februar 2005 das Wasser des Teichs wegen des verstopften Abflusses über die Ufer getreten und in nicht geringer Menge über die Felswand in die Liegen-

schaft des Beschwerdeführers geronnen sei und dass das Wasser des Teichs eine Teilursache für die signifikante bis markante Zunahme der Feuchtigkeit im Keller des Beschwerdeführers gewesen sei.

Das Obergericht kam zum Schluss, die Kosten für die Bekämpfung des Schimmelpilzbefalls schieden von vornherein aus, da Schimmelpilz sich nicht innerhalb von zwei Tagen bilde. Der Beschwerdeführer habe sodann nicht dargelegt, inwiefern wegen des überlaufenen Teichs und des dadurch verursachten Feuchtigkeitsanstiegs Malerarbeiten in Keller, Treppenhaus und Garagen nötig geworden seien. Die Kosten für die Schimmelpilzbekämpfung und für die Malerarbeiten seien daher auf die Sanierung von Feuchtigkeitschäden zurückzuführen, die während längerer Zeit und nicht aufgrund des einzelnen Schadensereignisses vom 14. Februar 2005 entstanden seien.

Das Obergericht hat es als nicht ersichtlich betrachtet, inwiefern die Fertigung und Montage von Absperrung, Auffangblech, Abläufen und Sammelrinnen wegen des vom Beschwerdegegner zu verantwortenden zusätzlichen Wassereintritts notwen-

dig gewesen sein sollten. Der Beschwerdeführer habe sich hiezu nicht substantiiert geäußert. Es sei daher anzunehmen, dass es sich um Sanierungsmassnahmen des grundlegenden Feuchtigkeitsproblems in der Liegenschaft des Beschwerdeführers handle.

Damit bleibe nur die Position «Wasser absaugen und abpumpen» im Betrag von 2324 CHF. Diese Arbeiten stünden in einem ursächlichen Zusammenhang mit dem Wassereintrich vom 14. Februar 2005. Diesbezüglich sei daher der adäquate Kausalzusammenhang zu bejahen. In der Schadensbemessung hat das Obergericht einerseits berücksichtigt, dass die seit langem, nach Angaben des Beschwerdeführers seit 2000 bestehende Feuchtigkeit mit entsprechenden Feuchtigkeitsschäden in der Liegenschaft des Beschwerdeführers erstellt und unbestritten sei. Andererseits hat das Obergericht miteinbezogen, dass der Wassereintrich massgeblich auf Schmelzwasser und nicht überwiegend auf das über die Ufer getretene Teichwasser zurückzuführen sei. Dessen Bedeutung sei im Vergleich zum Schmelzwasser höchstens mit einem Drittel zu veranschlagen.

VORWURF DER WILLKÜR. Der Beschwerdeführer erblickt eine Verletzung seiner verfassungsmässigen Rechte darin, dass das

Obergericht den grösseren Teil der eingeklagten Schadenspositionen als unsubstantiiert bezeichnet und die geltend gemachte Verursachung des Schadens durch das Überlaufen des Teichs als unbewiesen betrachtet habe, ohne sich auch nur ansatzweise mit dem bezirksgerichtlichen Beweisbeschluss, mit seiner Beweismittelleingabe und mit dem Verzicht des Bezirksgerichts auf Abnahme der weiter beantragten Beweismittel zu befassen. Die Würdigung seiner Sachvorbringen durch das Obergericht und dessen Ermittlung des rechtserheblichen Sachverhalts seien deshalb unvollständig und verletzten Art. 6 Ziff. 1 EMRK, Art. 29 Abs. 2 BV und Art. 9 BV. Die Auslegung und die Anwendung der Art. 308 ff. ZPO im (zweiten) Berufungsverfahren rügt der Beschwerdeführer als willkürlich.

Die Berufung ist gemäss Art. 311 Abs. 1 ZPO schriftlich und begründet einzureichen und wird der Gegenpartei gemäss Art. 312 Abs. 1 ZPO zur schriftlichen Stellungnahme zugestellt. Die Berufung muss eine schriftliche Begründung enthalten. Begründen im Sinne von Art. 311 Abs. 1 ZPO bedeutet aufzeigen, inwiefern der angefochtene Entscheid als fehlerhaft erachtet wird. Dieser Anforderung genügt der Berufungskläger nicht, wenn er lediglich auf die vor erster Instanz vorgetragenen Vorbrin-

gen verweist, sich mit Hinweisen auf frühere Prozesshandlungen zufriedengibt oder den angefochtenen Entscheid in allgemeiner Weise kritisiert. Die Begründung muss hinreichend genau und eindeutig sein. Dies setzt voraus, dass der Berufungskläger im Einzelnen die vorinstanzlichen Erwägungen bezeichnet, die er anfecht, und die Aktenstücke nennt, auf denen seine Kritik beruht.

Nach Auffassung des Obergerichts hat es an rechtsgenügenden Parteivorbringen vor erster Instanz und im (zweiten) Berufungsverfahren gefehlt. Das Obergericht hat zu den Vorbringen festgestellt, der Beschwerdeführer äussere sich zu den einzelnen Schadenspositionen nicht und gehe offensichtlich davon aus, der gesamte geltend gemachte Schaden sei auf das Überlaufen des Teichs zurückzuführen.

Aus den im Urteil detailliert dargelegten Gründen können dem Obergericht weder offensichtlich unrichtige oder unvollständige Feststellungen bezüglich der Parteivorbringen noch eine willkürliche Auslegung und Anwendung der einschlägigen Prozessrechtsvorschriften vorgeworfen werden. Die Verfassungsbeschwerde wird abgewiesen, soweit darauf einzutreten ist. ●

5D_148/2013, Urteil vom 10. Januar 2014

ANZEIGE

CAS Immobilienbewertung

- ▶ Immobilien bewerten
- ▶ Bewertungen interpretieren
- ▶ Strategien entwickeln
- ▶ Investoren und Eigentümer beraten

Start 9. Lehrgang

Oktober 2014: Berner Fachhochschule, Hochschule Luzern

Januar 2015: Fachhochschule St. Gallen

Weiterbildung auf Hochschulniveau

Information und Anmeldung

www.sirea.ch

044 322 10 10

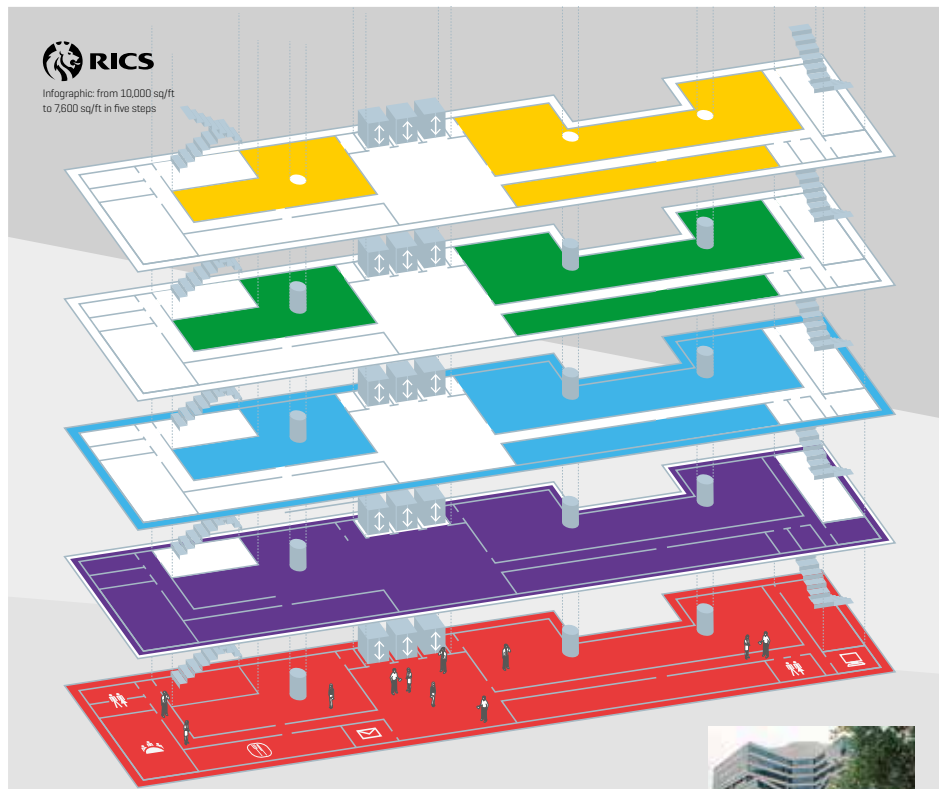
Sirea AG

Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung



Wie gross ist die Gebäudefläche?

Weltweit werden Gebäudeflächen unterschiedlich bemessen. Die differierenden Messmethoden machen es für Investoren, Bauherren, Mieter und Immobilienbewerter schwierig, Nutzflächen über Grenzen hinweg zu vergleichen. Mit IPMS wird nun ein globaler Standard eingeführt.



VARIATION IN PROPERTY MEASUREMENT GLOBALLY



Global variations in property measurement impede overseas investment in office buildings

- RICS CODE OF MEASURING PRACTICE (INTERNATIONAL)**
OFFICE AREA
- API MEASUREMENT CODE (AUSTRALIA)**
OFFICE AREA, COLUMNS
- SINGAPORE MEASURING PRACTICE (SINGAPORE)**
OFFICE AREA, COLUMNS, EXT WALLS
- BOMA (INTERNATIONAL)**
OFFICE AREA, COMMON PARTS, EXT WALLS (50%), TOILETS, MAIN IT ROOMS, COLUMNS
- HKIS CODE OF MEASURING PRACTICE (HONG KONG)**
OFFICE AREA, LIFTS, STAIRS, COLUMNS, EXT WALLS, TOILETS, COMMON PARTS

VALUATION VARIATIONS BETWEEN MARKETS CAUSED BY INCONSISTENT MEASUREMENT STANDARDS CAN BE AS HIGH AS:

24%

IN SOME PARTS OF THE MIDDLE EAST FLOORS NOT PRESENT BUT SUPPORTABLE BY EXISTING FOUNDATIONS CAN BE INCLUDED

IN INDIA OFF-SITE AREAS SUCH AS CAR PARKING AND COMMON AREAS CAN BE INCLUDED

IN SOME COUNTRIES, ONLY AIR CONDITIONED SPACE IS INCLUDED

LOOKING FOR AN OFFICE BUILDING FOR 100 MEMBERS OF STAFF? MEASUREMENT VARIATIONS COULD MEAN THE ACTUAL CAPACITY IS JUST 76 STAFF

BENEFITS OF IPMS:

- INCREASED TRANSPARENCY OF PROPERTY DATA
- CONSISTENT LANGUAGE FOR MEASUREMENT WORLDWIDE
- REDUCES RISK, FACILITATING INTERNATIONAL TRADE IN PROPERTY
- EASIER PROPERTY PORTFOLIO BENCHMARKING
- GREATER CREDIBILITY FOR VALUATION PROFESSIONS WORLDWIDE

WWW.IPMSI.ORG

Bürofläche ist nicht gleich Bürofläche – IPMS schaffen Abhilfe.

STEFAN WANZENRIED* ●
ÖFFENTLICHE KONSULTATION. Die IPMSI, eine internationale Koalition aus Berufs- und Not-for-profit-Organisationen unter der Leitung der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), hat «International Property Measurement Standards» (IPMS) entwickelt und begleitet die Ein-

führung des Standards. Bis zum 4. April 2014 läuft auch in der Schweiz eine öffentliche Konsultation, im Rahmen derer Fachleute aus dem Immobilienbereich eingeladen sind, ihre Einschätzungen zum entwickelten Standard abzugeben. Hans Rudolf Hauri, Chairman RICS Switzerland, über die Einführung von IPMS:

– Herr Hauri, wozu dient IPMS?

– Wir haben weltweit unterschiedliche Messsysteme. Für international tätige Unternehmen ist das ein Problem. Die wichtigsten Normen sind heute der RICS Code of Measuring, der hauptsächlich im angelsächsischen Raum zum Einsatz kommt, die BOMA Standards, die auf die USA beschränkt sind, DIN 277 für Kontinentaleuropa sowie SIA 416 für die Schweiz. IPMS hat zum Ziel, dass nur noch ein globaler Standard für das Messen von Flächen und Kubaturen nötig ist.

– Warum sind unterschiedliche Messmethoden ein Problem?

– Ein Beispiel: Ein international tätiger Konzern versucht weltweit Arbeitsplatzstandards durchzusetzen. Standardisierte Arbeitsplätze heisst, dass man sich darüber einig ist, wie gross die Fläche ist. Viele englische Firmen rechnen mit 4 bis 5 m² Fläche pro Mitarbeiter, in der Schweiz dagegen mit 10 bis 15 m² pro Mitarbeiter, weil beispielsweise Fluchtwege, Sitzungszimmer und Verkehrsflächen dazugerechnet werden. Wirklich vergleichbar wird die Produktivität der Standorte erst, wenn man nach derselben Methode rechnet.

– Wie wird ein Schweizer Unternehmen konkret mit IPMS arbeiten?

– IPMS gewährleistet in allen Phasen im Life Cycle eines Gebäudes die Vergleichbarkeit und ist von der Erstellung über die Belegung und Nutzung eines Gebäudes bis hin zum Abbruch relevant. Der Bedarf nach einer besseren Vergleichbarkeit beginnt bereits bei der Planung: Wir stellen fest, dass sich immer mehr international tätige Firmen an Ausschreibungen beteiligen. Sie müssen sich entweder in die Schweizer Normen hineinreden oder – im schlechteren Fall – sie reichen ihr Projekt anhand der eigenen Flächenstandards ein. Dadurch wird verhindert, dass die Flächenkennzahlen effektiv vergleichbar sind.

Auch im Betrieb eines Gebäudes ist IPMS wichtig, etwa um Kennzahlen zur Produktivität pro Fläche oder pro Kubikmeter zu erhalten – ein Wert, der für international tätige Unternehmen den Entscheid für oder gegen einen Standort beeinflusst. Im baubegleitenden Facility Management eines Gebäudes schliesslich wird IPMS wichtig sein, um beispielsweise über den Energieverbrauch

pro Quadratmeter Aufschluss geben zu können. Damit hat IPMS auch Einfluss auf den «Business Case» für ein Gebäude: Wie ökonomisch ist das Gebäude, respektive mit welchen Massnahmen kann die Ökonomie des Gebäudes verbessert werden?

–Wo liegt der Zusammenhang zwischen IPMS und der Bewertung einer Immobilie?

–Dort liegt ein sehr wichtiger Zusammenhang. In der Bewertung von Immobilien nach der DCF-Methode, die durch die Swiss Valuation Standards empfohlen werden (siehe Box), richtet man sich nach eingenommenen und ausgegebenen Franken. Eingenommen wird der Franken über den Wert, den ein Gebäude hat, und dieser Wert ergibt sich nicht

–Wir von RICS wollen eine aktive Rolle einnehmen und IPMS in der Schweiz zum Erfolg verhelfen. Die für die Schweiz gängige Norm SIA 416 nähert sich dem Ende ihres Life-Cycles. Wir sind überzeugt, dass wir in der Schweiz an einer globalen Lösung mitarbeiten müssen, und halten uns deshalb an den internationalen Fahrplan, den die IPMSC vorgibt.

–Wer kann sich jetzt daran beteiligen?

–Die Konsultation hat jetzt gerade begonnen. RICS hat ein Kernteam gebildet, das IPMS in der Schweiz begleitet und die Konsultation moderiert. Im Laufe des Frühjahrs werden wir die wichtigen Immobilienverbände und -organisationen sowie Fachpersonen aus Bau- und Immobilienwirtschaft einladen, um mitzu-

kommt doch noch nicht überall zur Anwendung. Ich gehe deshalb davon aus, dass zehn Jahre oder mehr nötig sein werden, bis sich IPMS in der Schweiz etabliert hat.

–Wo liegen die grössten Herausforderungen für den neuen Standard in der Schweiz?

–Die Eigenständigkeit der Schweiz ist traditionell sehr stark. Wir haben über Jahrhunderte in der Schweiz ohne internationalen Standard gebaut – die grösste Herausforderung wird darin liegen aufzuzeigen, wo der Nutzen dieses globalen Standards liegt. Der Nutzen für den Werkplatz Schweiz zum Beispiel: Dann nämlich, wenn man nicht nur von hohen Immobilienpreisen in der Schweiz, sondern auch von einer hohen Produktivität spricht – einer höheren Produktivität gar als im vergleichbaren Ausland. Und diese kann man erst mit IPMS nachweisen. Dank IPMS wird der Werkplatz Schweiz im internationalen Vergleich markant besser abschneiden. IPMS dient also nicht zuletzt der Argumentation für die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.

» Ein internationaler Standard macht die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz transparent.«

Hans Rudolf Hauri, FRICS, ist CEO der RUAG Real Estate AG und seit 2013 Chairman von RICS Switzerland.



nur über das Renommee eines Gebäudes, sondern auch über die Produktivität pro Quadratmeter. Ein Gebäude mit höherer Produktivität, d. h. mit höherer Hauptnutzfläche zur Gesamtfläche, generiert höhere Mieterträge. Auf der Kostenseite sind die Kosten pro Quadratmeter eine wichtige Grösse, die in eine Bewertung einfließen. Sowohl auf der Einnahmen- wie auf der Ausgabenseite stellt IPMS eine bessere Vergleichbarkeit und höhere Transparenz her.

–Im Moment läuft die Konsultationsphase. Welche Rolle spielt RICS Switzerland?

arbeiten. SIA, SVIT oder HEV etwa sind sehr wichtige Partner, die wir unbedingt an Bord haben möchten.

–Wie lange wird der Prozess der Einführung von IPMS dauern?

–Aus unserer Sicht muss IPMS zuerst in einer neuen SIA-Norm und in der Bauwirtschaft Niederschlag finden. Erst wenn IPMS dort eingeführt ist, werden Firmen beginnen, sich daran zu messen. Die Swiss Valuation Standards sind rund sechs Jahre alt, und viele Bewerter arbeiten trotzdem noch nach den traditionellen Schätzungsmethoden. Auch SIA 416 ist schon mehrere Jahre eingeführt und

SWISS VALUATION STANDARDS

Die Swiss Valuation Standards (SVS) haben sich in der Aus- und Weiterbildung und in den Verbänden als wichtigste schweizerische Referenz der Immobilienbewertung etabliert. Sie haben den Charakter von Empfehlungen im Sinne einer Schweizer Best Practice im Bereich der Immobilienbewertung und richten sich nach den Internationalen Valuation Standards (IVS).

RED BOOK

Das «Red Book» ist das Regelwerk der RICS für die Immobilienbewertung und umfasst die Berufsstandards, die für alle RICS-Mitglieder bindend sind, die Immobilien bewerten. Auf www.rics.org findet sich ein Online-Tutorial mit Tipps zur Verwendung des «Red Book». Mitglieder können das «Red Book» 2014 direkt downloaden.

***STEFAN WANZENRIED**

Der Autor ist Kommunikationsfachmann MCIPR, Bern. www.sengerwanzenried.ch

ANZEIGE



bedachungssysteme olten 062/2968181






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



Sportliches Privatspital im Park

Wohnformen mit einer Durchmischung aller Altersgruppen sind schon lange im Gespräch. Die Stiftung Diakonot Bethesda in Basel will mit einer wegweisenden Überbauung eine solche neue Wohnform realisieren. Sie hat in den vergangenen drei Jahren über 90 Mio. CHF investiert.



Die neue Geburtsklinik ist ein Ort der Spitzenmedizin.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

NEUES LEBEN UND OLYMPIA-GOLD. Was haben Marco Streller, der Captain des FC Basel, Mehrfach-Olympiasieger und Weltmeister Dario Cologna mit dem Basler Bethesda Spital gemeinsam? Näheres dazu später. Wer als Nicht-Basler den sanften Hügel zwischen Birs und dem Autobahnanschluss Basel-City betritt, freut sich an dieser Grünzone mit Schwarz-Park und Bethesda-Park. Dort befindet sich eine der schönsten Naturwiesen innerhalb der Stadt. Die Parklandschaft mit den Gärten des Campus Bethesda zeichnet sich durch einen prächtigen Baubestand und durch vielfältige Strukturen aus. Und mitten drin, die zum Teil etwas in die Jahre gekommenen, feingliedrigen Bauten der Bethesda-Spitalanlagen.

Das Basler Bethesda Spital ist eine renommierte Privatklinik und bietet medizinische Spitzenleistungen im Bereich der Bewegungsapparat-Medizin, in der Frauenmedizin und in der Geburtshilfe an. Das

Spital ist Mitglied der Swiss Leading Hospitals, verfügt über 150 Betten und arbeitet in eigenen Kliniken mit angestellten Ärzteteams sowie mit akkreditierten Belegärzten zusammen. Vor gut drei Jahren fällte die Stiftung Diakonot Bethesda eine zukunftssträchtigen Entscheid für Investitionen im Betrag von 100 Mio. CHF.

MODERNSTE GEBURTSKLINIK. Hans Kaufmann, Leiter Immobilien der Stiftung, lud anfangs Januar 2013 den Innerschweizer Berichterstatter an die Grundsteinlegung für den Neubau der Geburtsklinik nach Basel ein. Mit dabei Regierungsrat Carlo Conti und FCB-Captain Marco Streller – sie amtierten und walteten als Paten. Spitaldirektor Thomas Rudin damals zu Presse und Gästeschar: «Die neue Geburtsklinik wird nach den neuesten medizinischen Erkenntnissen gestaltet und mit modernster Infrastruktur ausgestattet.» Und nun die erste Auflösung zur Frage des Bezugs von Marco Streller und Bethesda. Der grossge-

wachsene, frühere Stürmer der Schweizer Fussballnationalmannschaft erklärte, dass er selbst im Bethesda Spital geboren wurde und diese Tradition weiterführte. «Meine Frau und ich haben auch bei der Geburt unserer Kinder sehr gute Erfahrungen gemacht», sagte ein sichtlich stolzer FCB-Captain und fügte augenzwinkernd hinzu: «Das Bethesda ist ein guter Ort zum Gebären. Die Nähe zum Joggeli hat mich offensichtlich positiv beeinflusst.»

Beim Rundgang durch die vorbereiteten, rohen Räume im Zwischentrakt und die tiefe Baugrube mit den speziellen Hangsicherungen gegen die denkmalgeschützte Villa Burckhardt-Merian liessen selbst einen erfahrenen Baufachmann am geplanten Eröffnungstermin vom 31. August 2013 etwas zweifeln. Dazu Hans Kaufmann: «Der Weg zur Baubewilligung für unsere neue Geburtsklinik war schon etwas steinig. Wir mussten die Villa Burckhardt-Merian mit speziellen Massnahmen sichern und schützen sowie auch einen 200 Jahre alten Kasta-

nienbaum.» Und tatsächlich, am Samstag, 31. August wurde die neue Geburtsklinik wiederum im Beisein der beiden Paten Regierungsrat Carlo Conti und FCB-Captain Marco Streller mit einem Tag der offenen Tür feierlich eröffnet.

Insgesamt stehen nun 21 Betten in Einzel-, Zweier- oder Familienzimmern sowie Aufenthaltslounges für höchsten Komfort und Wohlbehagen zur Verfügung. Und gleich daneben steht ein moderner Ope-

WEITERE BAUPROJEKTE. Mitte Februar 2014 empfängt Hans Kaufmann den Autor erneut, um die weiteren Bautätigkeiten zu zeigen. Zuerst eine kurze, beschränkte Einsicht in die neue Geburtsklinik, die schon im ersten Halbjahr über 600 Geburten vermeldet. Dann fährt er fort: «Nach der Eröffnung unserer wunderschönen Geburtsklinik haben wir sofort mit dem Abbruch der alten Gebärabteilung begonnen, um in diesen Räumlichkeiten möglichst rasch

zeigt die neue Anlieferung. Bis Ende April sei der Totalumbau der Hauptküche beendet. In den Untergeschossen liegt auch die Energiezentrale für den gesamten Bethesda-Campus mit den verwinkelten und den vielen Ver- und Entsorgungsleitungen und -kanälen. «Im Rahmen der Neubauten haben wir unsere gesamte Energieversorgung neu konzipiert. Die neue Energiezentrale läuft zu 90% mit heimischem Schnitzelholz – also ein gewichtiger Beitrag an die Umwelt», erläutert Immobilienchef Kaufmann.

„Ich bin überzeugt, dass das diakonisch-soziale Denken und Handeln innerhalb unserer Gesellschaft in Zukunft wieder an Bedeutung gewinnt.“

JÜRG MATTER, PRÄSIDENT STIFTUNG DIAKONAT BETHESDA, BASEL

rationssaal für allfällig notwendige Eingriffe parat. Ein total erleichtertes Hans Kaufmann fügte hinzu: «Viele Backsteine haben wir unter Hochdruck verbaut, damit wir nicht einmal neun Monate später termingerecht eröffnen konnten.» Regierungsrat Carlo Conti verkündete: «Geburtshilfe ist auch für einen Gesundheitsdirektor einer der wenigen Bereiche im Gesundheitswesen, bei denen Steigerungen und Zuwächse unproblematisch sind.»

die neue Klinik für Schmerzmedizin eröffnen zu können.» Ende Januar, nach nicht einmal 100 Tagen Umbauarbeiten, war es soweit: Die neue Klinik für Schmerzmedizin verfügt nun über zwei technisch hochwertige medizinische Interventionsräume. Und gleich nebenan ist ein zur Sicherheit der Patienten ausgelagerter Überwachungsraum.

Dann begeben wir uns Untertage. Hans Kaufmann führt durch den Umbau der zum Teil ausgelagerten Küche und

STIFTUNG DIAKONAT BETHESDA BASEL

Die Stiftung Diakonath Bethesda ist ein selbständiges christliches Werk. Sie betreibt in Basel ein Spital und in Küsnacht/ZH die Bethesda Alterszentren AG mit Häusern in Basel, Küsnacht und Männedorf am Zürichsee sowie im glarnerischen Ennenda und in der Region Baden/Wettingen. Die Bethesda Alterszentren AG beabsichtigt, in der deutschen Schweiz eine ganze Gruppe von Alters- und Pflegeheimen zu führen. Die Bauten in Küsnacht wurden kürzlich umfassend modernisiert und auch in Ennenda gibt es Projektpläne. Das Privatspital Basel hat verschiedene Kooperationsverträge abgeschlossen – in erster Linie mit dem Universitätsspital Basel. Die Stiftung ist zudem an der Psychiatrischen Klinik Sonnenhalde in Riehen beteiligt. Weiter ist sie mit dem Diaconat Béthesda Strasbourg mit fünf Pflegezentren im Elsass vernetzt, ebenso im Ausbildungs- und Weiterbildungsbereich mit mehreren Institutionen.

Jürg Matter ist Direktor der Stiftung und trägt die Verantwortung für das Gesamtunternehmen, das zurzeit in der Bethesda Spital AG rund 600 Personen und in der Bethesda Alterszentren AG ebenfalls 600 Personen beschäftigt. Die Stiftung erzielte im Jahre 2012 einen Betriebsertrag von knapp 106 Millionen Franken und wies eine konsolidierte Bilanzsumme von 192 Millionen Franken aus.

ANZEIGE

bonainvest Investieren in Wohnen mit Dienstleistungen

Die Immobiliengesellschaft **bonainvest** engagiert sich im Zukunftsmarkt Wohnen mit Dienstleistungen.

bonainvest ist Marktführerin bei Entwicklung und Bau von gehobenen, hindernisfreiem Wohnraum mit Services nach bonacasa-Standard.



bonacasa steht für ein 7 x 24 Stunden Sicherheitskonzept und ein umfassendes Dienstleistungsangebot für Privat- und Geschäftskunden.

bonacasa hilft Ihnen Ihr Leben einfacher, angenehmer und sicherer zu gestalten.

vivre avec services

bonacasa

bonainvest Holding AG | Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn
T +41 (0)32 625 95 95 | info@bonainvest.ch | www.bonainvest.ch | www.bonacasa.ch

newhome.ch: das erste Immobilienportal, das sogar für alle Inserenten gratis ist.

Am 1. März 2013 wurde das neue Schweizer Immobilienportal newhome.ch lanciert. Innert eines Jahres entwickelte es sich zur drittgrössten Online-Immobilienplattform der Schweiz. newhome.ch ist hierzulande das erste Portal, das sogar für alle Inserenten kostenlos ist. Anbieter und Suchende freuen sich über die Benutzerfreundlichkeit und Seriosität der Seite. Und über die Kompetenz sowie den Service von 15 Kantonalbanken, die hinter newhome.ch stehen.



Miet- und Kaufobjekte suchen und anbieten: Mit dem kostenlosen Immobilienportal newhome.ch verläuft alles nach Plan.

Kein anderes Immobilienportal hat sich im vergangenen Jahr so rasant entwickelt wie newhome.ch. Innert Jahresfrist wächst das neue Portal zu einem der bedeutendsten Online-Anbieter. In verschiedenen Regionen der Schweiz ist es inzwischen sogar der unbestrittene Marktleader. Offenbar hat newhome.ch ein echtes Kundenbedürfnis entdeckt und als erster Anbieter umgesetzt: Während die Online-Suche von Miet- und Kaufobjekten bei allen Immobilienportalen kostenlos ist, differenziert sich newhome.ch mit einem kostenlosen Basisangebot für Inserenten: Private wie auch professionelle und institutionelle Anbieter platzieren ihre Anzeigen auf newhome.ch gratis.

Kostenlos inserieren.

Das für Inserenten speziell attraktive Angebot zeigte schnell Wirkung: Bereits mehr als 2800 professionelle Immobilienanbieter, darunter auch die renommiertesten Adressen der Schweiz, inserieren auf newhome.ch. Hinzu kommen tausende von privaten Anbietern und schweizweit über 600 Gemeinden und Städte, die ihre Immobilienangebote online ausschliesslich und exklusiv auf newhome.ch publizieren. Zusammen mit dem Austausch von Immobilienangeboten anderer grosser Plattformen wie Homegate, Immoscout, Immostreet und weiteren Anbietern, bündelt newhome.ch die Angebote zu einem der grössten, heterogenen Portefolios von interessanten Miet- und Kaufobjekten aus sämtlichen Regionen der Schweiz.

Das einfach zu handhabende Online-Insertionssystem erlaubt den Anbietern sehr ausführliche Präsentationen, bis zu 30 Bilder und 10 PDFs pro Objekt können hochgeladen werden. Und falls dem Inserenten keine PDFs zur Verfügung stehen, generiert ein spezielles Tool ganz einfach anhand der Inhalte der Nutzer PDF-Ansichten der Objekte. Professionelle Anbieter können von attraktiven Zusatzleistungen profitieren, etwa von einer exklusiven Objektplatzierung oder von einer Präsentation im Anbieterverzeichnis.

Grosses Angebot, hohe Benutzerfreundlichkeit.

Auf der Gegenseite freuen sich die potenziellen Kunden über effiziente und differenzierte Recherchemöglichkeiten. Sie können Miet- und Kaufangebote vergleichen, passende Anbieter aus der Region auswählen und direkt kontaktieren. Zahlreiche Suchkriterien wie Stil, Bauweise, Wohnfläche oder Preis stehen den Interessenten zur Auswahl. Dass die Angebote, die sie erhalten, qualitativ hochwertig und seriös sind, dafür garantiert newhome.ch mit einer systematischen Prüfung jedes einzelnen Inserates.

Jedes Inserat wird geprüft.

Unseriöse Anbieter von Miet- oder Kaufobjekten stehen bei newhome.ch vor verschlossener Tür. Bevor ein Angebot online freigeschaltet wird, durchläuft es eine

gründliche Seriositätsprüfung bei einer der 15 Kantonalbanken, die hinter newhome.ch stehen und als Trägerschaft des Gratis-Immobilienportals einen zusätzlichen Mehrwert bieten: Die 15 Kantonalbanken garantieren für Zuverlässigkeit, Kompetenz, jahrelange Immobilien-Erfahrung und die Nähe zum regionalen Markt. Zudem kommen newhome.ch Nutzer in den Genuss von attraktiven Kantonalbank-Hypothekarfinanzierungsmodellen und einer umfassenden Beratung rund um den Kauf bzw. Verkauf von Immobilien. Diese einzigartige Konstellation trägt – ergänzend zum kostenlosen Inserieren, der hohen Benutzerfreundlichkeit und dem gesamtschweizerischen Angebot an traumhaften Miet- und Kaufobjekten – dazu bei, dass newhome.ch sich weiter im Markt etablieren und wachsen wird. Als erstes kostenloses Immobilienportal, das keine Wünsche offen lässt. Und als Portal, auf dem sich immer mehr Immobilien-Anbieter und Interessenten einfach schneller wie zuhause fühlen.

Weitere Informationen

www.newhome.ch
Tel. +41 44 240 11 60
info@newhome.ch

newhome.ch
Das kostenlose Immobilienportal
von 15 Kantonalbanken.



Dass all diese komplexen Umbau- und Erneuerungsarbeiten unter Betrieb erfolgten, zeigen auch die aufwändigen Zusatzmassnahmen vor Ort. Ein weiteres Projekt war der Anbau der Abwäscherei. Noch dieses Frühjahr folgen weitere bedeutende Renovationen und Umbauten: So etwa der Fast-Track, neue OP, Garderoben, Praxen und Zimmer sowie neue Erschliessungen. Insgesamt investierte die Stiftung Diakoniat Bethesda in den letzten drei Jahren 50 Mio. CHF ins Spital.

NEUES ALTERSPFLEGEZENTRUM. Dann gelangen wir über die neue Tiefgarage mit den 184 Parkfeldern zum neuen, in der Endausbauphase sich befindenden Alterspflegezentrum mit 133 Plätzen. Der zweiflügelige Baukörper fügt sich gut in die Umgebung ein. Im Rückraum entsteht im Zusammenspiel mit dem Diakonissen-Mutterhaus ein sogenannter «Marktplatz», eine dem Lärm abgewandte Zone der Ruhe und des Aufenthalts. In Rückerinnerung an die Sichtbacksteingebäude der Gründerzeit im Gellertquartier sind die geschlossenen Fassadenbereiche mit einem warmen, grauen Klinker verkleidet. Erd- und Attikageschoss weichen partiell von den Fassadenfluchten zurück und definieren den Haupteingang, den geschützten Bereich der Cafeteria und die privaten Aussenräume der Residenzzimmer im Attikageschoss. Auf dem Dach des Erdgeschosses wird eine

direkt zugängliche Aussenanlage für die Demenzstation erstellt.

Die allgemeine und psychogeriatrische Betreuung und Pflege beinhaltet mehrere Pflegewohngruppen mit insgesamt 85 Pflegezimmern sowie eine Pflegewohngruppe für 12 Personen mit leichter Demenz oder altersbedingter Sehbehinderung.

» Wir hoffen, dass das neue, durchmischte und altersgerechte Wohnmodell im Südteil des Bethesda-Parks in drei Jahren realisiert ist.«

HANS KAUFMANN, LEITER IMMOBILIEN STIFTUNG DIAKONAT BETHESDA, BASEL

runge. Dazu bietet das neue Alterszentrum eine Pflegewohngruppe für 17 Personen mit psychogeriatrischen Erkrankungen sowie eine Wohngruppe für pflegebedürftige Diakonissen im Mutterhaus der Schwesterngemeinschaft Bethesda. Hinzu kommen innovative Wohnformen mit viel Wahlfreiheit: 19 Komfortzimmer mit privaten Aussenbereichen im Attikageschoss sollen den Bewohnern ein familiäres, sorgloses Wohnumfeld von hoher Lebensqualität ermöglichen. Ab Sommer 2014 erfolgt etappenweise die Inbetriebnahme. Ein nicht unwichtiges Detail verrät Hans Kaufmann fast zum Schluss: «Unsere Normwertkosten pro Zimmer liegen deutlich unter denjenigen des Kantonsspitals oder derjenigen des Nachbarkantons Baselland.» Die

Bau- und Investitionskosten für die bereits eröffnete Tiefgarage und für das neue Alterszentrum belaufen sich auf etwas über 40 Mio. CHF.

NEUE WOHNFORM GEPLANT. Die neuen Projekte bedingen auch einen neuen Gebiets- und -aufteilung. Hans Kaufmann dazu: «Wir haben das ganze Areal in diesem Jahr in drei Teile bzw. Parzellen unterteilt und viele Grenzsteine gesetzt.» Ein erster, nördlicher Teil umfasst das neue Alterszentrum Gellert und die Tiefgarage, die zweite, mittlere Parzelle beinhaltet die Spitalbauten und auf dem dritten, noch unbebauten Teil soll etwas ganz Neues, Aussergewöhnliches entstehen. Dazu Hans Kaufmann: «Wir setzen mit einem Architekturwettbewerb für neues Alters- und Generationenwohnen mit etwa 120 Wohneinheiten einen Meilenstein. Wir wollen damit endlich den längst postulierten Stein ins Rollen bringen und neuen Wohnformen zum Durchbruch verhelfen.»

Zum Schluss: Was hat nun das Bethesda Spital mit Olympiasieger Dario Cologna zu tun? Am 11.11.2013 passierte es der wohl grössten und sichersten Schweizer Medaillenhoffnung für Sotschi: Beim Jogging rutschte Dario Cologna auf einer Eis-

platte so unglücklich aus, dass er gleich das Innenband und Aussenband sowie das Syndesmoseband am rechten Sprunggelenk riss. Noch vor drei Monaten lag er nach der Operation im Bethesda Spital in Basel und dachte sich: Was soll ich überhaupt in Sotschi? – Solche Gedanken vermochten die Betreuung im Bethesda Campus sowie die anschließende, hochprofessionelle Reha zu verwirren. Das Ergebnis ist beeindruckend: Doppelolympiasieger bloss drei Monate später!

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



«Ein absoluter Glücksfall»

Die Basler Bethesda Spital AG startete gut ins sogenannte Swiss-DRG-Zeitalter. Sie meisterte nicht nur im Startjahr die Herausforderungen der neuen Fallpauschalen-Abrechnung hervorragend, was sich in einem respektablen Gewinn niederschlug. Immobilien sprach mit Hans Kaufmann, Leiter Immobilien Bethesda Stiftung Basel.



ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Die Basler Bethesda Spital AG schliesst das Geschäftsjahr 2013 erfolgreich ab. Die übergeordnete Stiftung investiert kräftig weiter in Erneuerung und Neubauten ihrer Immobilien der Tochtergesellschaften Bethesda Spital AG und Bethesda Alterszentren AG. Mit den Investitionsentscheidungen von 100 Mio. CHF im Jahre 2011 wurde auch die neue Stelle eines Leiters Immobilien geschaffen. Mit Hans Kaufmann, dem ehemaligen IKEA-Immobilien-Direktor wurde ein ausgewiesener Fachmann gefunden. «Ein absoluter Glücksfall für uns», erklärt Stiftungsdirektor Jürg Matter, nicht ohne berechtigten Stolz. «Er passt wie angegossen zu uns!»

– Herr Kaufmann, als Sie vor gut zwei Jahren zum Leiter Immobilien der Stiftung Diakonot Bethesda gewählt wurden, hatten Sie vermutlich kaum Zeit sich einzuarbeiten. Es standen verschiedene grosse Bauprojekte

vor der Realisierung. Bereits im Februar 2012 durften Sie die Baueingabe für das neue Pflegezentrum auf dem Campus Bethesda einreichen. Ein ganz schön happiger Einstieg, oder?

„Das A und O ist eine gute und sorgfältige Planung in den Vorphasen.»

– In der Tat, ein spannender Start. Ich bin mir ein hohes Tempo gewohnt, und ich bin froh, dass hier so viel Interessantes und Neues läuft. Bei meinem Arbeitsbeginn im Oktober 2011 hatten wir für die vor meiner Zeit aufgelegten Projekte noch keine Baubewilligungen. Nun sind es bereits zehn,

und vier Projekte haben wir bereits erfolgreich abgeschlossen.

– Die Bauten der Bethesda Stiftung sind mitten in der Grünzone Schwarzpark-Bethesdapark gelegen, einer der attraktivsten Parkanlagen der Stadt Basel. Einerseits ein Privileg, andererseits aber vermutlich auch Einschränkung, was die bauliche Entwicklung anbetrifft. Was überwiegt schlussendlich?

– Die Qualität des wunderschönen Parks ist einmalig und ein grosses Plus. Natürlich bedarf es während den Projektphasen, im Bewilligungsprozess und bei der Realisierung zusätzliche Gespräche mit Behörden und Ämtern. Dies ist normal, aber auch eine der besonderen Herausforderungen.

– Auf dem Campus Bethesda befindet sich auch die denkmalgeschützte und kürzlich renovierte Villa Burckhardt-Merian. Was für eine Rolle spielt diese 1884 in romantik-italianisiertem Stil gebaute Villa in Ihrem Spital- und Altersvorsorgekonzept?

– Die Villa wurde vor einiger Zeit aufwändig und wunderschön renoviert. Wir möchten auf der Fläche von rund 500 m² eine spitalnahe Nutzung ausweisen. Bis Ende Juni ist die Fläche noch extern vermietet.

– Wenn man mit Ihnen auf dem Rundgang durch die wirklich hochkomplexen und anspruchsvollen Baustellen auf dem Bethesda Campus geht und Ihren Ausführungen gebannt zuhört, merkt man rasch, dass Sie sich mit Leib und Seele für die Aufgaben und Ziele der Stiftung einsetzen.

– Ja, dies ist so. Es ist eindrücklich, die rasanten Entwicklungen im Gesundheitswe-

sen mitzuverfolgen und hier umsetzen zu können. Ganz besonders interessant und spannend ist unser Wettbewerb für bis zu 120 Wohnungen für das Alters- und Generationenwohnen.

– Ein Meisterstück in vielerlei Hinsicht ist zudem die neue, top-moderne Geburtsklinik. Da gab es vermutlich nicht nur äusserst komplexe Logistikprobleme zu lösen – auch die sehr kurze Bauzeit von bloss neun Monaten und das alles in direkter Anbindung an vorhandene Bauten stellte eine grosse Herausforderung an alle

Beteiligten dar. Was war für Sie dabei prägend und herausragend?

–Danke für die Blumen. Dazu ein nochmaliges, grosses Dankeschön an alle Beteiligten. Vielleicht das folgende Beispiel: Prägend war bei diesem Projekt, nebst den erwähnten Bereichen, der Schutz und die Sicht auf die denkmalgeschützte Burckhardt-Merian-Villa und eines 200 Jahre alten Kastanienbaums. Dazu hatten wir einen Spezialisten aus dem Berner Oberland engagiert.

–Die neue Energiezentrale ist bereits in Betrieb. Ebenso die unterirdische, topmoderne Autoparkanlage mit 184 Plätzen. Und noch diesen Sommer wird das neue Pflegezentrum, auf das viele Baslerinnen und Basler warten, in Betrieb genommen. Ein unglaublich

cher Zeitplan! Alle Achtung – und verläuft alles im vorgegebenen Kostenrahmen?

–Das A und O ist eine gute und sorgfältige Planung in den Vorphasen, wobei diese relativ knapp bemessen waren. Dank unseren guten Planern und den sorgfältig ausgewählten Unternehmern ist auch die Baukostenentwicklung erfreulich und absolut im Rahmen. Wir halten nicht nur die vorgegebenen Budgets ein, sondern können sie sogar unterbieten.

–Fast permanent wird heutzutage von Energiesparen und von grünen Energien gesprochen und geschrieben. Der Campus Bethesda inmitten einer wunderschönen Grünanlage verweist doch nicht bloss auf die Farbe der Hoffnung, sondern befasst sich bestimmt auch

aktiv mit Energiefragen des heutigen Zeitgeistes. Wie sieht das ganz konkret aus?

–Seit jeher ist Grün die Farbe von Bethesda: frisch, luftig und amächelich. Sie ist auch die Farbe der Hoffnung und Auferstehung. Und natürlich auch die Farbe der meisten Pflanzen und diejenige der Erneuerung. Wir von Bethesda bekennen uns ganz klar zur Nachhaltigkeit und das zeichnet uns auch aus. Wir konnten kürzlich eine umweltfreundliche und topmoderne Holzschnitzelheizung in Betrieb nehmen. Eine grosse Photovoltaikanlage folgt mit dem nächsten Projekt. Und selbstverständlich bauen und erneuern wir nach den neuesten Energiesparstandards. Das helle, saftige Grün ist und bleibt Bethesdas Farbe – in jeder Beziehung! ●

ANZEIGE

ANZEIGE

Kohlberg & Partner, Human Resource Services Beste Köpfe für die Immobilienbranche

Die Personalselektion und Kadervermittlung ist stets ein Spiegelbild der Branche, für welche sie tätig ist. So haben sich im Immobilienbereich auch die Anforderungen an das Personal und das Kader rasant entwickelt. «Wurden früher Gebäude verwaltet, so werden heute Investitionen bewirtschaftet», bringt Christa Kohlberg das neue Verständnis auf den Punkt.

Natürlich erfordert dies spezifische Fähigkeiten und zusätzliche Kompetenzen. Ein betriebswirtschaftliches, ökonomisches und ökologisches Grundverständnis ist Voraussetzung für ein erfolgreiches Entwickeln, Beraten und Bewirtschaften von Immobilien.

BERATUNG UND VERMITTLUNG. Die Mitinhaberin des in HR-Kreisen angesehenen Unternehmens für Human Resources Services führt seit über zehn Jahren Immobilienfachleute und Unternehmen erfolgreich zusammen. Entsprechend breit und kompetent ist das Netzwerk, auf welches Christa Kohlberg aus der Zürcher Löwenstrasse bauen kann. Ihre erwiesenen Marktkenntnisse in der ganzen Deutschschweiz und

reichen Erfahrungen im HR-Bereich nutzt sie in erster Linie für institutionelle Anleger, Drittdienstleister und private Investoren.

MENSCHENKENNTNIS UND BRANCHENERFAHRUNG. «Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des Anderen zu verstehen» so lautet das Grundprinzip bei Kohlberg & Partner. Dass man natürlich auch das Geschäft des anderen verstehen muss und branchenspezifisches Wissen nebst Menschenkenntnissen wesentlich zur erfolgreichen Beratung und Vermittlung beiträgt, versteht sich von selbst. Darum führen die HR-Beraterinnen und HR-Berater bei Kohlberg & Partner nur Mandate, die ihrer Ausbildung und ihren Kompetenzen entsprechen. Zudem verfügen sie alle über mehrere Jahre Erfahrung im Personalberatungs- und Managementbereich.

DIALOG UND LÖSUNGEN. Allein so kann die Betreuung auf Kunden- wie auch auf Kandidatenseite individuell, persönlich und zielorientiert erfolgen. Dem kommt weiter entgegen, dass das Team überschaubar bleibt. «Wir können so gemeinsam an Fragen arbeiten, die sich nicht einfach mit ja oder nein beantworten lassen. Dieser schnelle,

informelle Austausch und das kurze Rückfragen bei Kolleginnen und Kollegen erhöhen die Beratungsqualität und Erfolgsquote ungemein», merkt Christa Kohlberg dazu an.

WEITERE INFORMATIONEN

Kohlberg & Partner
Human Resource Services
8001 Zürich
www.kohlberg.ch



«Wir sind keine Heimleiter»

Anfang April wird in Zürich-Seebach das Studentenhaus Seebach eröffnet. Roland Baumann, UBV Immobilien Treuhand AG, und Martin Stamm, Geschäftsleiter Woko Studentische Wohn-genossenschaft, blicken im Gespräch auf eine besondere Zusammenarbeit.



Studentenhaus mit Gleisanschluss: Das Haus der UBV Immobilien AG ist bereit zum Bezug.

IVO CATHOMEN •

ÖFFENTLICHER ZWECK, PRIVATE TRÄGERSCHAFT. Studentenwohnheim tönt muffig. Ist es aber nicht. Am 1. April öffnet in Zürich an der Bahnhaldenstrasse das Studentenhaus Seebach seine Türen – das neueste Objekt unter verschiedenen im Raum Zürich, die mit dem verstaubten Image früherer Tage aufräumen. Es wird auf 3500 m² Geschossfläche in 18 Wohneinheiten 103 Studierenden Wohnraum für das schmale Studentenbudget bieten. Träger des Projektes sind die UBV Immobilien AG, Uetikon am See, als Investorin und die Studentische Wohngenossenschaft WOKO, Zürich, als Betreiberin.

Die WOKO bewirtschaftet total 2554 Zimmer in 44 sehr unterschiedlichen Objekten. Mieter sind Studenten der ETH und Universität Zürich. Angesichts der

Zahl der Studierenden in der Limmatstadt ist diese Zahl bescheiden, wie Martin Stamm, Geschäftsleiter der WOKO einräumt. Allein ETH und Universität zählen 44 000 Studierende, was etwa 12% der Stadtbevölkerung ausmacht. Tendenz vo-

„Die Vermietung und der Betrieb von studentischen Liegenschaften werden häufig stark unterschätzt.“

MARTIN STAMM

raussichtlich noch bis zum demografischen Knick steigend. Zu dieser Entwicklung kommen die Studierenden der expandierenden Fachhochschulen an den

Standorten Zürich, Winterthur und Wädenswil.

Studentinnen und Studenten sind auf dem Wohnungsmarkt ein Nachfragesegment mit spezifischen Bedürfnissen. Die WOKO, die sich aus studentischen Organisationen der ETH und Universität bildet, geht von einem durchschnittlichen Monatsbudget von 1 800 bis 2 000 CHF aus und hat sich 550 bis 600 CHF Miete pro Zimmer als Grenze gesetzt. An zentralen Lagen kann sie aber bis auf 700 CHF gehen.

«Die WOKO selbst besitzt nur eine dieser 44 Liegenschaften», sagt Martin Stamm. «Mit 58% der Zimmer gehört die Mehrheit der Stiftung für Studentisches Wohnen, 11% der Eidgenossenschaft und 10% der Stadt Zürich.» Neu ist, dass sich eine private Trägerschaft in einem

solchen Projekt als Investor engagiert. Weitere sind in der Pipeline: Die Anlagestiftung Adimora der Pensimo Management AG stellt im Zwicky-Areal der WOKO ab 2015 insgesamt 56 Zimmer verteilt auf 18 Wohnungen zur Verfügung. Ab 2016 kommen 200 Zimmer im Freilager dazu, welche die Zürcher Freilager AG realisiert. Auf dem Höggerberg geht die ETH neue Wege mit einem PPP-Projekt.

«Der Bedarf ist damit aber noch nicht gedeckt», ist Stamm überzeugt. «Studenten haben in den Ballungszentren das genau gleiche Problem wie die übrige Bevölkerung. Kostengünstiger Wohnraum in einem unteren und mittleren Segment ist extrem rar. Durch die Schaffung von studentischem Wohnraum nehmen wir viel-

leicht ein klein wenig Druck vom Wohnungsmarkt.»

Die meisten Universitäts- und Hochschulstandorte leiden unter dem gleichen Problem, wobei der Nachfrageüberhang in Lausanne und Genf am grössten sei, sagt Stamm. Andere Städte wie beispielsweise St. Gallen seien in der Lage, den Bedarf über den normalen Wohnungsmarkt zu decken.

STUDENTISCHES WOHNEN ALS INVESTMENT. Für Roland Baumann, Geschäftsleiter der UBV Immobilien AG, ist das Projekt in Zürich-Seebach als Investitionsobjekt mit spezieller Nutzung noch Neuland. Das Unternehmen ist ursprünglich aus der Chemie Uetikon heraus gewachsen und hat sich in

den letzten Jahren als eigenständige Immobiliendienstleistungsfirma mit zahlreichen eigenen Liegenschaften am rechten Zürichseeufer etabliert. 2012 prüfte er das vorliegende Projekt und kam zum Schluss, dass sich hier eine attraktive Investmentalternative eröffnet. «Der Verwaltungsrat war gleicher Meinung und gab grünes Licht. Die Partnerschaft mit einer Vertragslaufzeit von 20 Jahren für den Edlerohbau, die WOKO als erfahrener Partner für den Innenausbau und den Betrieb: Im Portfolio ist das wie eine 20-jährige Obligation.» Es braucht aber auch Begeisterung für die Idee. Eine philanthropische und bildungsaffine Ader des Verwaltungsrates – und möglicherweise auch die Erinnerung an die eigene Studienzeit – ebne-

ANZEIGE



Universität
Zürich ^{UZH}

Institut für Banking und Finance – CUREM

Weiterbildung: Grundlagen der Immobilienbewertung

Fundiertes Wissen und innovative Denkanstösse für Berufsleute aus den Bereichen Immobilieninvestment, -beratung und -bewertung sowie Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer.

Themen: Regeln und Methoden der Immobilienbewertung sowie Interpretation von Bewertungsgutachten

4 Kurstage: 9./10. und 23./24. Mai 2014

Anmeldeschluss
Grundlagen der
Immobilienbewertung

9. April 2014

Weitere Lehrgänge

- **Immobilien Portfolio- und Assetmanagement**, 6 Tage, Juni/Juli 2014
- **Urban Management – angewandte Raumökonomie**, 6 Tage, August/September 2014
- **Indirekte Immobilienanlagen**, 4 Tage, Oktober/November 2014
- **Urban Psychology – Erleben und Verhalten in der gebauten Umwelt**, 4 Tage, Februar/März 2015
- **Master of Advanced Studies in Real Estate**, 18 Monate, berufsbegleitend, Beginn am 2. März 2015

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



the mark of
property
professionalism
worldwide





Für weiches Wasser
ist KalkMaster
die bequemste und
zuverlässigste Lösung

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



Statt Investitionen ein günstiger Aboservice vom Spezialisten.
Sie haben immer ein neuwertiges Top-Gerät im Einsatz,
Salzlieferung, Kontrollbesuche und 100% Garantie inbegriffen.

- KalkMaster erhöht die Werterhaltung Ihrer Liegenschaft.
- Verhindert verkalkte Armaturen, Geräte und Duschköpfe.
- Reduziert Ihren Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch.
- Steigert Ihre Lebensqualität spürbar.
- Rechnet sich auch für Stockwerkeigentümer, Verwaltungen und institutionelle Bauherren, weil er mehr spart als er kostet.



Jetzt mit
Rückspülfilter
gratis zu
jedem Abo!

 **atlis**
more than water

www.atlis.ch
info@atlis.ch

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

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

ten den Weg in bisher unbekannte Gefilde. Für einen Investor ist es anspruchsvoll, an ein tragfähiges Wohnbauprojekt oder ein ausreichend rentables Grundstück auf dem Stadtgebiet zu gelangen. Da sind Alternativen mehr als willkommen. «Natürlich wäre es rentabler gewesen, konventionelle Wohnungen zu erstellen. Aber die Nutzung stand weitgehend fest», sagt Baumann. «Zudem: Eine Nettorendite von über 5% bei überschaubarem Risiko ist nicht so schlecht.» Man dürfe die Zahlen aber auch nicht eins zu eins mit dem normalen Wohnungsmarkt vergleichen. Die Nutzung sei wesentlich intensiver, die Amortisation müsse rascher erfolgen. Auch hier habe sich die grosse Erfahrung

» Die Nutzungsintensität muss in der Investitionsrechnung berücksichtigt werden.«

ROLAND BAUMANN

der WOKO bewährt. «Die Zusammenarbeit war bilderbuchmässig.» Die Preisfindung sei einfach, erklärt Stamm. «Die WOKO legt die für sie mögliche Bruttomiete fest, und der Investor kann retour rechnen. Am Schluss haben wir noch um ein paar Franken pro Zimmer gerungen.»

Ob dafür Abstriche am Bau erforderlich gewesen seien? Stamm verneint: «Flächen und Ausbau sind ganz klar auf unsere Kundschaft ausgerichtet, aber qualitative Abstriche zahlen sich nicht aus, im Gegenteil. Böden, Küchen und Nasszellen müssen robust sein.» Das «Geheimnis» der Tragbarkeit liegt im Zugang der WOKO zu öffentlichen Geldquellen. Für den Innenausbau kam sie in den Genuss eines Jugendwohnkredites der Stadt, mit dem unter anderem das studentische Wohnen subventioniert wird. Mittels eines 20-jährigen Darlehensvertrages konnten 1 Mio. CHF in den Ausbau investiert werden, die am Ende der Laufzeit nicht getilgt werden müssen. Das macht pro Zimmer 60 bis 80 CHF Mietreduktion aus.

Trotz der langen Laufzeit und des geringen Risikos hat man sich bei der UBV Immobilien AG bereits Gedanken über die Zeit nach 2034 gemacht. «Im Worst Case, wenn die WOKO nach 20 Jahren den Ver-

trag nicht verlängert, könnten wir den Wohnraum zu grossen Mietwohnungen umnutzen. Das haben wir bei der Planung und Realisierung bereits berücksichtigt. Damit der Wert der Liegenschaft erhalten werden kann, ist uns der Betrieb der Liegenschaft besonders wichtig. Die WOKO konnte uns ihre Praxis anhand verschiedener besichtigter Liegenschaften näherbringen.» Baumann würde jederzeit weitere Projekte prüfen – und finanzieren, wenn sie ins Portfolio passen.

BESONDERE ANFORDERUNG AN AUSSTATTUNG UND VERWALTUNG. Fragt man die Studierenden nach ihren Anforderungen an den Wohnraum, wird ausnahmslos ein schneller Internetanschluss als zwingend bezeichnet. Dann folgt der Preis. Bei einem typischen Budget von 1800 und 2000 CHF sollten nicht mehr als 600 CHF für die Miete ausgegeben werden. Dort ist gemäss Stamm die Schmerzgrenze. Daneben unterscheidet sich die Bedürfnispyramide kaum vom übrigen Wohnungsmarkt. «Zentrale Lage steht auch bei den Studierenden weit oben, was mich angesichts der sehr guten und schnellen Erreichbarkeit unserer Standorte immer wieder erstaunt.»

Steigt mit dem Interesse institutioneller Investoren nicht auch der Druck, immer grössere Projekte zu realisieren? Nicht zwingend, findet Baumann. Für einen Investor der Grösse einer UBV Immobilien AG seien 103 Einheiten optimal. Das hänge sehr vom gesamten Portfolio ab. Die Gefahr eines Studenten-Ghettos sehen Baumann und Stamm bei dieser Grösse nicht.

Stamm weiss aus langer Erfahrung, wie man den Betrieb eines Studentenhauses aufzieht, und Baumann ist froh darüber. «Wir haben uns für einen ganz kurzen Moment überlegt, ob wir die Verwaltung selber übernehmen könnten, haben das aber umgehend verworfen. Wir wären angesichts der Bewirtschaftungsintensität heillos überfordert.» Bedingt durch das Studium sind die Mutationen in den Wohnungen sehr zahlreich. Für jedes Zimmer müssen Mietverträge und Kauti-
onen verwaltet werden. Stamm geht von Betriebs- und Verwaltungskosten von 45 CHF pro Zimmer und Monat aus. Das seien etwa 9% des Mietertrags – im Marktvergleich sehr hoch, aber betrieblich begründbar.

BAD UND KÜHLSCHRANK TEILEN WAR GESTERN



Visualisierung des Baufeldes E des SBB-Projektes Europaallee.

● Auf dem Baufeld E des Grossprojektes Europaallee in Zürich hat die Bauherrin SBB nebst Dienstleistungs- und Gastronomieflächen insgesamt 64 Mietwohnungen erstellt, darunter auch 16 Gemeinschaftswohnungen für urbane Wohngemeinschaften mit einem spezifisch darauf ausgerichteten Grundriss.

Vermarkter Verit Immobilien meldet auf Anfrage knapp: «Alles längst vermietet». Doch das Projekt ist zu interessant, um nicht einen Blick hinter die Wohnungstüren zu werfen. 12 Wohnungen mit 4½ Zimmern und 4 Wohnungen mit 3½ Zimmern auf dem 5. bis 8. Stockwerk des Westturms sind als Gemeinschaftswohnungen ausgeschieden, Fläche: 105 bis 137m². Die Entwickler haben dabei aber nicht an Studentebuden gedacht. Vielmehr an Singles, die zwar gerne in Gemeinschaft leben, aber gleichwohl nicht auf gehobene Ausstattung und Privatsphäre verzichten möchten. Jedes der 2 bzw. 3 Schlafzimmer verfügt über ein eigenes Bad, das in der Mehrzahl direkt vom Schlafzimmer aus zugänglich ist. Die Küche ist mit einem se-

paraten Kühlschrank für jeden Bewohner ausgestattet. Besondere Schallisolation des gemeinschaftlichen Wohnungsteils gegenüber den Schlafräumen ermöglichen eine individuelle Nutzung. So viel Individualität hat ihren (Miet-)Preis. Diese liegen im obersten Segment, was auf die Lage, die Fläche und den Ausbau zurückzuführen ist.

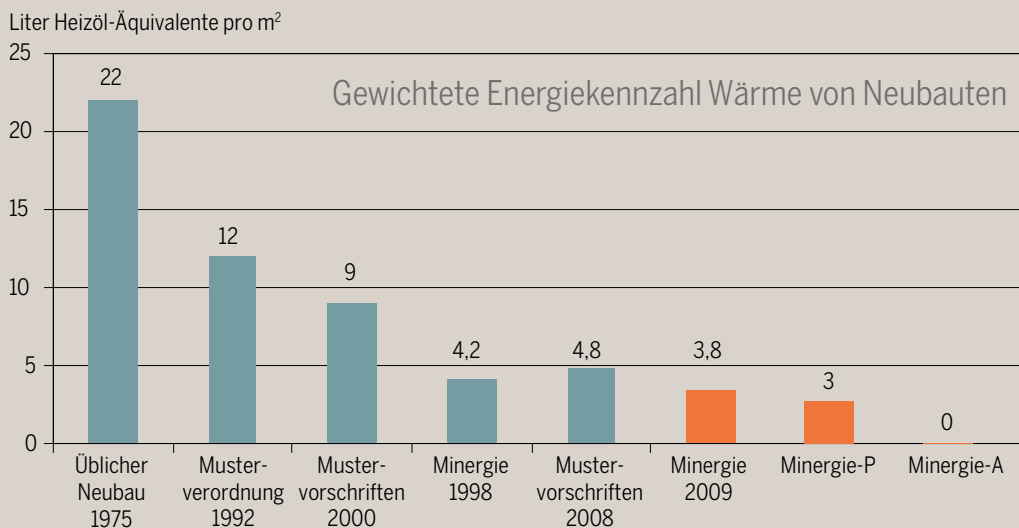
Im Labor der neuen Wohnformen geht das Österreicherische Siedlungswerk ÖSW mit dem Projekt Citycom2 einen anderen Weg. Es umfasst 42 Wohngemeinschaftseinheiten und 98 geförderte Wohnungen in der Nähe des Wiener Nordbahnhofes. Dabei sind Flächen und Ausstattung knapp gehalten, was sich entsprechend auf den Mietpreis auswirkt. Dafür bietet Citycom2 den Bewohnern ein Zusatzangebot vom Cafe über Sauna bis hin zur Fahrradwerkstatt. Jeder Bewohner bekommt für sein Zimmer einen eigenen Mietvertrag. Citycom2 ist kein Einzelfall: In Österreich werden vermehrt Projekte für Wohngemeinschaften von meist gemeinnützigen Bauträgern gezielt geplant. ●

Populäre Unwahrheiten

Die nach dem Minergie-Standard vorgesehene Komfortlüftung gibt regelmässig Anlass zu Diskussionen über Luft- und Wohnqualität. Der Verein Minergie wehrt sich gegen Berichte in der Tages- und Wochenendpresse, welche diese Qualität in Minergie-Bauten in Frage stellen.

VERGLEICH MINERGIE-NEUBAUTEN MIT KONVENTIONELLEN NEUBAUTEN

Quelle: Verein Minergie



Rechts: das erste Minergie-Haus in Spanien (Foto: Geschäftsstelle Minergie).

MITG. Über den Jahreswechsel sind im «Tagess-Anzeiger» und in der «NZZ am Sonntag» Beiträge erschienen, die den Verein Minergie veranlassten, ihre Sicht der Dinge in der Öffentlichkeit darzulegen. In den Blättern waren nach Ansicht des Vereins Probleme von Einzelbauten als Mängel des Systems dargelegt worden. Im Folgenden nimmt der Verein zu einigen der «populärsten Unwahrheiten» Stellung.

«DIE IN MINERGIE-BAUTEN VORGESCHRIEBENE LÜFTUNG FÜHRT ZU TROCKENER LUFT.» Wahr ist: Beheizte Räume sind immer trocken, wenn die Aussentemperatur tief, die Raumtemperatur hoch ist, viel Aussenluft in den Raum gebracht und im Raum wenig Feuchtigkeit erzeugt wird. Kommen alle Faktoren zusammen, etwa in Büroräumen, in denen nie viel Feuchtigkeit entsteht, bei Temperaturen unter null, Raumtemperaturen um 25°C und geruchsfreie Luft, so ist Luft mit maximal 20% Feuchte unvermeidlich. Ob die Luft nun über eine Lüftungsanlage, Ritzen oder über offene Fenster ausgetauscht wird, ändert daran nichts. Es ist bekannt, dass zahlreiche Bauten mit zu viel Luft versorgt werden, was die im Winter in allen Bauten übliche Trockenheit verstärkt.

«MAN KANN ODER DARF DIE FENSTER NICHT ÖFFNEN UND HAT DESHALB EIN STICKIGES RAUMKLIMA.» Wahr ist: Die Minergie-Standards verlangen auch für Wohnbauten einen automatischen Austausch der Raumluft. Wie das geschehen soll, ist den Bauplanern überlassen. Da Komfortlüftungen dank Wärmerückgewinnung aber höchste Wohnqualität bei geringem Energieverbrauch liefern, wird heute in 95% der Fälle diese Lösung eingesetzt. Sie erlaubt beispielsweise, jederzeit Fenster zu öffnen, ohne Beeinträchtigung der Belüftung der übrigen Räume. Eine gut funktionierende Anlage wird aber meist dazu führen, dass die Bewohner kein Bedürfnis zum Öffnen der Fenster empfinden, weil die Luftqualität automatisch gut ist. Mit einer Untersuchung an einigen hundert Wohnungen wurde nachgewiesen, dass die Fenster in Bauten mit Komfortlüftung während der Heizperiode tatsächlich etwa fünfmal weniger offen stehen als in Bauten mit Fensterlüftung.

«IN MINERGIE-GEBÄUDEN KÖNNEN FENSTER NICHT SCHRÄG GESTELLT WERDEN.» Wahr ist: Es gibt Planer und Bauherren, die mit der Begründung auf schräg stellbare Fenster verzichten, weil sonst die Versuchung zu gross sei, sie zur Temperaturregelung zu missbrauchen. Es gibt aber keine sol-

che Anforderung des Vereins Minergie. Er empfiehlt im Gegenteil, schräg stellbare Fenster einzubauen, weil sie sich im Sommer nachts zur Raumkühlung eignen. Die Heizung muss sich auf einfache und für den Nutzer zugängliche Art einstellen lassen.

«WEIL MIT VENTILATOREN BELÜFTET WIRD, GIBT ES LÄRM UND LUFTZUG.» Wahr ist: Im Vergleich zu Klimaanlage wird mit einer Komfortlüftung wenig Luft durch den Wohnbereich geführt, weil sie nur dem hygienischen Luftbedarf dient. Geheizt und gekühlt wird fast immer mit separaten Wasserkreisläufen mit Bodenheizungen oder Deckenstrahlplatten. Deshalb ist es für kompetente Fachleute einfach, die Luft mit so geringen Luftgeschwindigkeiten einzuführen, dass sie nicht spür- und hörbar ist. Mit wirksamen Schalldämpfern lassen sich auch die Ventilatorgeräusche so gut dämpfen, dass die strengen Anforderungen des Merkblatts SIA 2023 zu Wohnungslüftungen eingehalten werden und die Anlagen im Normalbetrieb nicht hörbar sind.

«DAS LÜFTUNGSSYSTEM VERSCHMUTZT UND FÜHRT ZU KRANKHEITEN.» Wahr ist: Die Aussenluft wird vor Eintritt in die Lüftungsgeräte gefiltert, um Insekten, Staub und Pollen zurückzuhalten. Geeignete Luftver-

Balkone

**In Alu oder Stahl –
Erlebnisraum und
erhöhter Wohnkomfort.**



teilsysteme lassen sich überdies lückenlos reinigen, falls ein Gerät ohne Filter betrieben wird. Da die Luft weder gekühlt noch befeuchtet wird, besteht auch keine Gefahr von Kondensation und Mikrobenwachstum. Deshalb ist die Zuluft der Komfortlüftungen sauberer als bei Fensterlüftungen, was durch eine 2012 durchgeführte Hygienestudie der Hochschule Luzern selbst für alte und schlecht gereinigte Anlagen bestätigt wird.

«MINERGIE-HÄUSER SIND WEGEN DER ISOLATION IM SOMMER ZU HEISS.» Wahr ist: Die gute Wärmedämmung und die Komfortlüftung reduzieren die Neigung von Bauten zum Überhitzen im Sommer, weil sie an heißen Tagen auch wenig Wärme hereinlassen. Werden Räume im Sommer zu heiss, so liegt das an grossen Fenstern, die nicht oder nicht genügend von aussen beschattet werden und an ungenügender thermischer Masse im Raum, welche die anfallende Wärme tags aufnehmen und nachts wieder abgeben kann, ohne dass sich die Raumtemperatur stark ändert. Da besonnte, unbeschattete Fenster viel mehr Wärme hereinlassen als ein Raum benötigt, unterscheiden sich Minergie-Bauten insofern nicht von anderen Neubauten.

«IM MINERGIE-HAUS KÖNNEN BENUTZER RAUMTEMPERATUR UND LUFTMENGE NICHT BEEINFLUSSEN.» Durch den kleineren Wärmebedarf neigen Minergie-Bauten weniger zum Überheizen als alte Bauten, auch mit Bodenheizungen. Umgekehrt ist es bei geschlossenem Fenster aber auch meist unmöglich, mehr als 2 bis 3°C kühlere Schlafzimmer zu erreichen, weil der Temperaturengleich durch die unisolierten Innenwände mit Wohnzimmer und Bad stärker ist als der Wärmeverlust durch dick isolierte Aussenwände. Deshalb wird häufig auf Thermostate in jedem Raum verzichtet. In Minergie- wie anderen Neubauten ist aber ein Innenthermostat in jeder Wohneinheit üblich, der die Heizung automatisch abstellt, wenn die Wohnung genügend warm ist. Jede Wohnung verfügt zudem mindestens über einen Heizungsverteiler, an dem die einzelnen Räume manuell drosselbar wären. Wird über fehlende Einstellbarkeit geklagt, so ist das also lediglich eine Frage fehlender Nutzerinformation oder des Einstell-Komforts.

Eine deutliche Mehrheit der Minergie-Wohnungen ist mit einem eigenen Lüftungsgerät ausgerüstet. Damit kann auch eine Mehrheit der Nutzer die Luftmenge selber bestimmen, muss aber auch etwa zweimal jährlich die Filter in ihrem Gerät wechseln.

Balkone im Aluminium-Baukastensystem, Lanz ABS120M mit MINERALIT®-Balkonbodenplatten, oder mit leicht wirkender Stahlkonstruktion, feuerverzinkt und fertig farbbeschichtet, stehen für echte Ästhetik, Stabilität und Langlebigkeit. Beide Varianten mit Geländern in allen zulässigen Ausführungsvarianten, setzen bei jedem Wohnobjekt neue gestalterische Akzente und vermitteln eine angenehme «Wohngefühl-Atmosphäre».

LANZ-Balkone – die passen!



A. Lanz AG

Metallbau • Stahlbau • Kesselbau

Friedhofweg 40
Postfach 486
CH-4950 Huttwil
T 062 962 11 44, F 062 962 33 21
info@lanz-metallbau.ch
www.lanz-metallbau.ch



Ihre Angebote sind immer
und überall verfügbar.
Ganz neu.

Veröffentlichen Sie Ihre Anzeigen auf ImmoStreet.ch,
das innovativste Portal der Schweiz.


Für Sie auf der Suche

Die neue ImmoStreet.ch Website fängt stark an!



+15 % Kontaktanfragen!

Dank den neuen Funktionen der Website, wird die Immobiliensuche viel einfacher für die Benutzer. Nur einige Wochen nach der Einführung des neuen Portals, kann sich ImmoStreet.ch schon über die ersten Ergebnisse freuen.

Die Internetnutzer können jetzt die Kontaktanfragen mit einem Klick direkt ab der Ergebnisseite schicken. Mit dieser neuen Funktion wurden die Kontaktanfragen von 15 % auf dem neuen ImmoStreet.ch-Portal erhöht.

Quelle: Google Analytics – Vergleich der Wochen vor und nach der Einführung des neuen ImmoStreet.ch-Portals.



Zufriedene Nutzer

Dank dem Feedbackmodul auf der neuen Website haben wir positive Kommentare von unseren Nutzern gesammelt:

- «Klare, intuitive und einfache Website»
- «Es ist leichter ein Objekt zu finden»
- «Sehr lesbar, mit sehr großen Bildern»
- «Tolle Website»
- «Gut gestaltete und klare Website»

Eine massive Kommunikationskampagne

Um die Einführung seiner neuen Website zu unterstützen, startet ImmoStreet.ch im März ein massiver Kommunikationsplan in der ganzen Schweiz. Die innovative Firma präsentiert ein neues Kommunikationskonzept und ein neues Logo, das dem neuen Design des Portals entspricht.

Die cleveren Funktionen der komplett neu durchdachten Immobilienplattform ImmoStreet.ch machen die Immobiliensuche zum Vergnügen – und setzen einen neuen Standard. Wer eine Wohnung oder ein Haus sucht, findet mit ImmoStreet.ch einen perfekten virtuellen Assistent, der bei der Suche hilft und lästige Aufgaben übernimmt. Und genau das zeigt die Kampagne: Der Suchassistent wird zu einem realen und überaus hilfreichen Assistent, der die Protagonistin durch den Tag begleitet. Er präsentiert ihr passende Wohnungen, verwaltet ihre Anfragen und kümmert sich sogar um die Anfragen.

Entsprechend wird die Kampagne in der ganzen Schweiz zu sehen sein: ob am Fernsehen, in Bahnhöfen, im Print und online. ImmoStreet.ch investiert dieses Jahr Fr. 8 Millionen, um die Bekanntheit der Marke in der ganzen Schweiz zu entwickeln.

Weitere Informationen

ImmoStreet.ch AG
 Werdstrasse 21, 8021 Zürich
 Tel.: 044 386 64 44
 info@immstreet.ch



Faktor Staffelmiete

Bei der Ausgestaltung von Mietverträgen zwischen Investoren und Betreibern von betreutem Wohnen stellt sich die Frage, in welchem Masse eine reduzierte Anfangsmiete die Rendite einer Wohnimmobilie beeinflussen kann.

PAUL MUHEIM*

BETREUTES WOHNEN IM ALTER. Neben vielen weiteren Aspekten sind bei der Immobilienentwicklung auch Renditeüberlegungen wichtig. Wirtschaftlichkeitsberechnungen gehören zum Rüstzeug eines Immobilienentwicklers, um mit innovativen Lösungsansätzen Projekte entwickeln und realisieren zu können. Am folgenden Beispiel des Modells «Betreutes Alterswohnen» wird die Auswirkung reduzierter Anfangsmieten – Staffelmiete¹ – bei Mietverhältnissen auf die Rendite untersucht.²

Das betreute Wohnen im Alter erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Es hat den Vorteil, dass die mit dem Bau und Betrieb verbundenen Risiken an Investoren und Betreiber transferiert werden können. Gemeinden führen auf der Suche nach Unternehmen, die in betreutes Alterswohnen investieren und diese betreiben, vermehrt Investorenwettbewerbe durch.

Die Gemeinden treten üblicherweise als Landverkäufer mit Nutzungsvorgaben auf. Der Landerwerb, die Planung und der Bau eines Alterswohngebäudes sowie dessen langfristige Vermietung an einen Betreiber sind meist die Aufgabe eines Investors. Der Betrieb des Gebäudes und die Dienstleistungserbringung liegen in der Verantwortung des Betreibers. Er übernimmt auch die Vermarktung der Alterswohnungen und schliesst Pensionsverträge mit den Mietern ab, den Kunden des betreuten Alterswohnens.

Die Betreiber erwarten häufig eine reduzierte Anfangsmiete, die der geringeren Belegung des Alterswohngebäudes in der Anfangsphase des Marktauftritts Rechnung trägt und damit bei einem gesunden, langfristigen Aufbau des Alterswohnbetriebs hilft. Im Mietvertrag ist die Staffelmiete eindeutig zu regeln.

AUSWIRKUNGEN DER STAFFELMIETE. Es stellt sich die Frage, wie sich eine vom Betreiber geforderte, reduzierte Anfangsmiete, die sogenannte Staffelmiete, unter Berücksichtigung der Mietvertragsdauer auf die Rendite eines Investors auswirken kann. Die Jahresmiete ohne Mietzinsreduktion wird in den folgenden Berechnungen der Einfachheit hal-

STAFFELMIETE WÄHREND DER ERSTEN VIER JAHRE

Differenz Staffelmiete abzüglich Jahresmiete 100%

| Mietperiode | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | 4. Jahr | 5. Jahr |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Jahresmiete 100% | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Reduzierte Miete % | 18,75% | 43,75% | 61,25% | 91,25% | 100,00% |
| Staffelmiete | 187 500 | 437 500 | 612 500 | 912 500 | 1 000 000 |
| Differenz | -812 500 | -562 500 | -387 500 | -87 500 | - |

ABBILDUNG 1: VERGLEICH DER BARWERTE MIT UND OHNE STAFFELMIETE

Barwert mit/ohne Staffelmiete, Mietzinsausfall (helle Fläche)

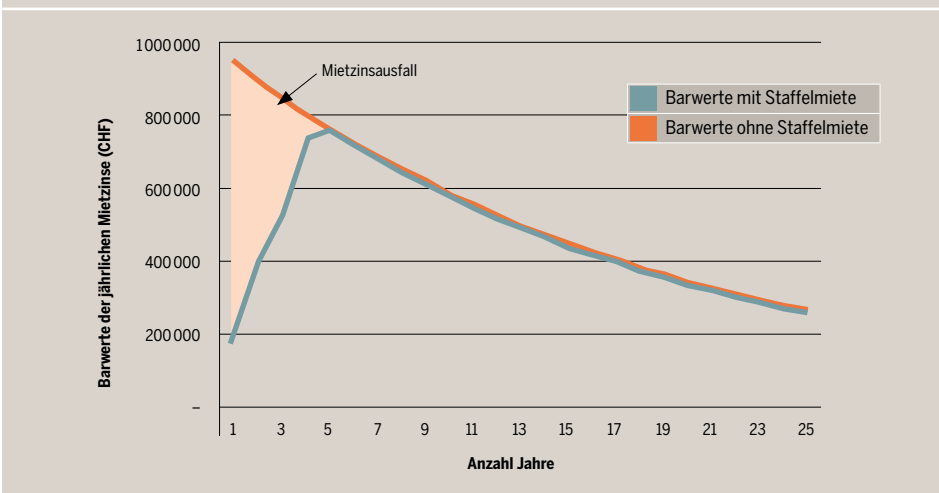
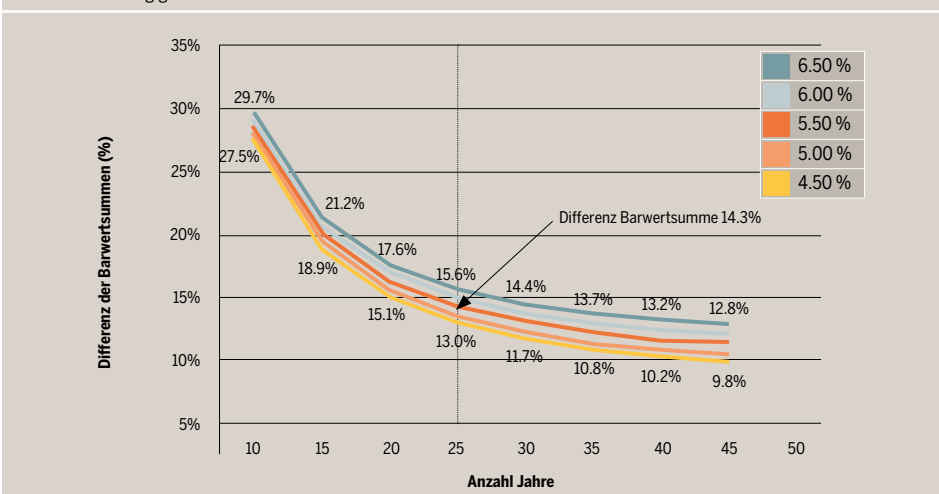


ABBILDUNG 2: DIFFERENZ DER BARWERTSUMMEN

Differenz in Abhängigkeit zur Mietdauer und des Zinssatzes



ber mit 1 Mio. CHF eingesetzt. Die Staffelmiete wurde gemäss den Werten in der Tabelle in den nachstehenden Berechnungen berücksichtigt. Für die ersten vier Mietperioden ist eine Mietzinsreduktion als Staffelmiete ausgewiesen. Ab dem fünften Jahr ist der volle Mietertrag eingerechnet.

Mittels DCF-Berechnungen³ werden die jährlich anfallenden Mieterträge diskontiert. Die resultierenden Barwerte werden über 25 Jahre Mietdauer aufsummiert, nachfolgend Barwertsummen genannt.⁴ Der zugrunde gelegte, angenommene Zinssatz in der nachstehend dargestellten Berechnung beträgt 5,5%.

Um die Grössenordnung der Auswirkungen der Staffelmiete aufzeigen zu können, werden ausschliesslich die Mietzinsen berücksichtigt (ohne periodische Instandsetzungskosten, Rückstellungen, Teuerung usw.). Der Betrachtungshorizont entspricht in den vorliegenden Berechnungen jeweils der Mietdauer. Es wird der Einfachheit halber kein Residualwert für die Restnutzung bis zur Gesamtnutzungsdauer der Barwertsumme zugerechnet, wie dies bei einer Gebäudewertung notwendig wäre.

VERGLEICH MIETZINSE MIT UND OHNE STAFFELMIETE. Die Barwertsumme mit Staffelmiete bei einer angenommenen Mietdauer über 25 Jahre beträgt 11 737 800 CHF und entspricht 100%. Die Barwertsumme ohne Mietzinsreduktion

ebenfalls über 25 Jahre Mietdauer ergibt 13 414 000 CHF oder 114,3%. Die Staffelmiete der ersten vier Jahre bewirkt somit eine Mietertragsreduktion von 14,3%.

» Wirtschaftlichkeitsberechnungen gehören zum Rüstzeug eines Immobilienentwicklers.«

In Abbildung 1 sind die Barwerte der Mieterträge grafisch dargestellt als Differenz mit und ohne Staffelmiete. Die helle Fläche stellt den Mietzinsausfall infolge der Staffelmiete dar. Als Erstes

wurden die Barwertsummen für die Variante mit und ohne Staffelmiete errechnet und dann die prozentuale Differenz aus diesen beiden Werten ermittelt. Abbildung 2 zeigt Datenreihen mit der pro-

zentualen Differenz der Barwertsummen mit und ohne Staffelmiete für die Zinssätze von 4,5% bis 6,5%. Die Werte sind errechnet für eine Mietdauer von 10 bis 45 Jahren. Hier ein Lesebeispiel: Bei ei-

SIBIRGroup



SIBIR
70
JAHRE

Innovation aus Tradition

Wenn Waschen, Trocknen und Spülen effizient und zuverlässig erledigt werden soll:

www.sibirgroup.ch

ner 25-jährigen Mietdauer und einem Zinssatz von 5,5% beträgt die prozentuale Differenz der Barwertsummen mit und ohne Staffelmiete 14,3%.

In der Abbildung ist ersichtlich, dass bei einer kurzen Mietdauer die Auswirkung der Staffelmiete gross ist. Die Differenz der Barwertsummen liegt bei zehn Jahren Mietdauer bei Zinssätzen von 4,5% bis 6,5% im Bereich zwischen 27,5% und 30%. Bei einer kur-

„Die Projektentwicklung kann nur erfolgreich sein, wenn der Endkunde, der Mieter des betreuten Alterswohnens, zufrieden ist.“

zen Mietdauer ergibt sich eine grosse prozentuale Differenz der Barwertsummen mit einer entsprechend grossen durchschnittlichen Reduktion der Mieteinnahmen. Nahe bei der Gegenwart liegende Mieterträge haben eine stärkere Auswirkung auf die Barwertsumme als weit in der Zukunft getätigte Mietzinszahlungen.⁵ Umgekehrt ergibt sich bei einer langen Mietdauer eine kleinere prozentuale Differenz der Barwertsummen mit einer entsprechend kleineren durchschnittlichen Reduktion der Mieteinnahmen. Bei längeren Betrachtungshorizonten reduziert sich die Differenz. Dies lässt den Schluss zu, dass idealerweise bei Staffelmietverträgen langfristige Verträge abgeschlossen werden sollten, weil die Auswirkung der Staffelmiete bei längerer Mietdauer prozentual abnimmt.

Bei einer langen Mietvertragsdauer bewirkt die Staffelmiete kleinere durchschnittliche Reduktionen der Mieteinnahmen und somit entsprechend kleinere Einbussen bei der Bruttorendite.⁶ Die Staffelmiete führt vor allem bei kürzerer Mietdauer zu erheblichen Renditeeinbussen. Dies spricht eindeutig für langfristige Mietverträge. Durch das Wegfallen der Mieterwechsel bei einer langfristigen Vertragsdauer ergibt sich ein geringerer Aufwand bei der Bewirtschaftung. Dies dürfte sich positiv auf die Bruttorendite auswirken.

FAZIT AUS SICHT DES IMMOBILIENENTWICKLERS. Staffelmieten können vor allem bei kürzeren Mietvertragsverhältnissen erhebliche Einbussen bei der durchschnittlichen Bruttorendite des Investors zur Folge haben. Die Auswirkungen der Staffelmiete können durch ein langfristiges Mietverhältnis reduziert werden. Die Herausforderung für den Immobilienentwickler besteht darin, im Spannungsfeld der verschiedenen Akteu-

re deren unterschiedliche Bedürfnisse zu erkennen, geeignete Lösungsstrategien zu entwickeln und für alle Beteiligten einen Nutzen zu generieren. Die Projektentwicklung kann letztlich nur erfolgreich sein, wenn der Endkunde, der Mieter des betreuten Alterswohnens, zufrieden ist.

¹ Eine Staffelmiete kann vertraglich vereinbart werden, wonach sich der Mietpreis periodisch um einen frankenmässig festgelegten Betrag erhöht. Der Mietvertrag muss für mindestens drei Jahre abgeschlossen werden (Art. 269c OR). Quelle: www.hev-schweiz.ch/vermieten-verwalten/immolexikon/, abgerufen 26.01.2013.

² Muheim, Paul, Entwicklung von Alterswohnprojekten für private Investoren, Projektarbeit Immobilienentwicklung, Adligenswil, 2009.

³ Das Schweizerische Schätzerhandbuch, SEK/SVIT, 2005, Seiten 81 ff.

⁴ Thommen, Jean-Paul, Lexikon der Betriebswirtschaft, Versus, 2008, Seiten 170 ff. (Definition Barwertsumme).

⁵ Das Schweizerische Schätzerhandbuch SEK/SVIT, 2005, Seite 75.

⁶ Die Bruttorendite ist das Verhältnis des jährlichen Mietzinses ohne Nebenkosten und Zahlungsausfälle zum Anlagewert der Liegenschaft. (Quelle: Immobilienmanagement, Handbuch für Immobilienentwicklung, Schulthess Verlag, 2009, Seite 564).



***PAUL MUHEIM**

Der Autor ist dipl. Architekt FH, Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis, Master of Advanced Studies in Business Administration Hochschule Luzern.

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.

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 Furst Rodríguez
christine.fuerst@svit-sres.ch

SVIT Swiss Real Estate School, Giessereistrasse 18
8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, www.svit-sres.ch

Berufsprofile im Wandel

Wie die meisten Branchen ist auch die weitläufige Immobilienwirtschaft einem laufenden Wandel unterworfen. Wie stellt man sicher, dass rechtzeitig genug qualifizierte Mitarbeitende und Führungskräfte zur Verfügung stehen, die diesen höheren Anforderungen entsprechen?



Fachwissen und Praxiserfahrung spielen im Berufsleben der Immobilienwirtschaft eine Einheit (Foto: 123rf.com).

CLAUDIO MÜLLER* •

ANFORDERUNGEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT HEUTE. Die Immobilienbranche umfasst zahlreiche Facetten: Vom Bau und Entwickeln, über den Besitz als Betriebsliegenschaft, dem Betrieb und Unterhalt bis zur Finanzanlage und deren Finanzierung ist die Bandbreite äusserst gross. Kommt hinzu, dass Immobilien mit Emotionen verbunden sind. Traditionen, Gestaltung, Form, Farbe und historisches Bewusstsein – kurz, auch weiche Faktoren spielen eine wichtige Rolle. Schliesslich leben, arbeiten und vergnügen wir uns alle auch in Immobilien. Die damit verbundenen menschlichen Aspekte sind nicht zu unterschätzen. Damit ist in etwa abgesteckt, wie breit und vielfältig die Anforderungen an die Mitarbeitenden in dieser Branche sind.

Alle Berufsbilder in der Immobilienbranche erfordern ein ausgewiesenes Fachwissen. In der Architektur, bei Baufachleuten, in der Bewirtschaftung und bei Immobilienanlagen sind meist fachlich sehr kompetente Personen tätig, von denen viele sich kontinuierlich weiterbilden. Eine breite Palette an Aus- und Wei-

terbildungsangeboten stellt sicher, dass das fachliche Know-how erhalten und weiter entwickelt wird. Das ist gut so.

MANGEL AN «POLYVALENTEN» FACHLEUTEN. Es ist kein Geheimnis: Im Moment sucht die Branche sehr dringend und mit unter-

» **Fachkräfte mit umfassendem und vernetztem Wissen sind am Markt sehr gesucht.»**

schiedlichem Erfolg neue Fachleute. Der Markt nach ausgewiesenen Kandidatinnen und Kandidaten ist ausgetrocknet. Dieser Fachkräftemangel hat sicherlich konjunkturelle Gründe, aber zunehmend auch strukturelle. In der Wirtschaft hat sich herumgesprochen, dass Immobilien und deren Berufe teilweise sehr spannend sind. Deshalb satteln zunehmend Mitarbeitende anderer Branchen um. Spürbar ist dies beispielsweise bei Banken, wo sich eine

zunehmende Zahl von Mitarbeitenden verstärkt dem Asset «Immobilien» zuwendet.

Die Branche befindet sich also in einem Entwicklungs- und Umwandlungsprozess. Ein klar erkennbarer Trend sind verbundene Lösungen entlang der Wertschöpfungskette Immobilien. Die einzelnen Segmente wachsen zusammen und verbinden sich mit weiteren Elementen aus anderen Branchen – und damit ändern sich auch die Berufsbilder. Ein Architekt kann sich heute kaum mehr nur noch auf sein Bauprojekt konzentrieren. Er soll beispielsweise auch vertreten und vermitteln können. Er muss zudem wissen und verstehen, welche Bedürfnisse sein Vertragspartner hat und welche Überlegungen dieser anstellt. Kurz, er soll sich in die Situation des Bestellers und Investors hineindenken, einfühlen können. Bei Bewirtschaftern erkennt man das gleiche Muster. Fachlich korrekte Arbeit abzuliefern, genügt nicht. Das Vermitteln zwischen den meist divergierenden Interessen der Beteiligten gewinnt an Bedeutung. Bewirtschafter müssen zunehmend auch betriebswirtschaftliche und zwischenmenschliche Kenntnisse erlangen, damit sie für die Eigentümer zusätzliche Mehrwerte schaffen. Vermehrt sollten sie auch bei in Entwicklung stehenden Immobilien mitwirken, um später zum Beispiel die Unterhaltskosten tief zu halten. Schliesslich genügt es bei einem Real Estate Investment Portfolio Manager nicht, nur diese Anlageklasse im Detail zu verstehen, er sollte auch einen Überblick über die an-

deren Anlageopportunitäten haben, damit er Investoren kompetent und umfassend beraten und begleiten kann. Das sind drei von vielen Beispielen, die alle zur gleichen Feststellung führen: Zukünftig sind Fach- und vor allem Führungsleute gefragt, die über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen verfügen und das vernetzte Denken beherrschen.

UMFASSENDE KENNTNISSE UND ERFAHRUNGEN SIND ENTSCHEIDEND. Was heisst das konkret? Es ist nach wie vor wichtig, dass Mitarbeitende in den einzelnen Segmenten der Immobilienbranche ihr Fachrüstzeug erhalten und weiter entwickeln. Damit verbunden ist aber die Gefahr der

Einseitigkeit. Die Immobilienbranche – wie übrigens auch andere – vernetzt sich immer mehr. Einzellösungen sind bei einfachen Fällen durchaus richtig und angebracht. Sobald sich die Aufgabe komplexer gestaltet, sind vernetztes Denken, breite und insbesondere zusammenhängende Kenntnisse und Erfahrungen zunehmend von grosser Bedeutung. Wer als Führungskraft selbst mit hoher Fachkompetenz im Wettbewerb bestehen will, muss die Zusammenhänge erkennen, vernetzt denken und handeln sowie ein Verständnis für fachübergreifende Themen und Aufgaben entwickeln. Das sind die gesuchten Leute von morgen.

WIE SCHLIESST MAN DIE LÜCKE? Es gibt zwei zentrale Wege, die gemeinsam zum Ziel führen. Der erste ist die praktische Berufs-

erfahrung, in der ein Wissens- und Erfahrungsbaustein nach dem anderen erlangt wird. Die praktische Sachkenntnis, das Erlebte, die Misserfolge sind entscheidende Wissensbausteine. Das genügt aber nicht. Nebst Weiterbildungen in den einzelnen Fachbereichen muss bei zunehmender Verantwortung und Führungsfunktion eine gewisse «Entspezialisierung» erfolgen. Konkret heisst das, dass man sich in anderen Bereichen, die vielleicht nur indirekt mit der Immobilienwirtschaft zu tun haben, ebenso weiterbilden muss. Hier soll vermehrt ein Schwergewicht gelegt werden. Der Master in Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft (siehe Infobox) hat sich genau das in seinem Studiengang auf die Fahnen geschrieben. Nebst dem Ausbau von Fachwissen, wird der Verbreiterung des Wissens, dem

Vermitteln von neuen und umfassenden Themen breiten Raum eingeräumt. Vertreter der Branche beklagen sich immer wieder, dass man Fachkräfte mit umfassendem und vernetztem Wissen in der Branche viel zu wenig findet (siehe auch nebenstehendes Interview). Diesem zunehmenden Bedürfnis ist verstärkt Rechnung zu tragen. Fachkräfte, die diesen Anforderungen genügen, dürften im Markt sehr gesucht sein und entsprechend attraktive Stellen finden. ●



***CLAUDIO MÜLLER**

Der Autor ist Studienleiter MAS in Real Estate Management, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.



ABAIMMO
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

«DAS FEUER ENTFACHEN»

STUDIENGANG MASTER IN REAL ESTATE MANAGEMENT (MAS REM)

Seit über 10 Jahren bietet die HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich, diesen Studiengang an. Rund 250 Damen und Herren sind mittlerweile ausgebildet worden.

Zielsetzung des MAS REM

- Modern: Heute aktuelle und zukünftige Themen sind im Bewusstsein des Studierenden verankert.
- Anwendungsorientiert: Es wird Wissen und Können vermittelt, welches unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden kann.
- Wertschöpfend: Das neu erworbene Wissen soll für neue Karrierechancen die Basis bilden.
- Umfassend und vernetzt: Zusammenhänge erkennen, vernetztes Denken und Handeln umsetzen, Herausforderungen aus einer anderen Optik sehen, sind ein wesentlicher Schwerpunkt des Studiums.

Inhalt des Studiengangs

- CAS 1: Leadership and Management, u.a.
- Entwickeln und Umsetzen einer Unternehmensstrategie
 - Volkswirtschaftslehre, Corporate Finance
 - Marketing, insbesondere Real Estate Marketing
- CAS 2: Corporate Real Estate Management, u.a.
- Betrieblich genutzte Immobilien
 - Legal und Tax
 - Finanzierung von Immobilien
 - Immobilien der öffentlichen Hand
- CAS 3: Real Estate Asset Management, u.a.
- Verstehen des Immobilienmarktes
 - Anlagetheorien über alle Anlageklassen
 - Immobilie als Anlage
 - Risk Management

Dauer des Studiums

2 Jahre, aufgeteilt in: 3 Schulsemester, sog. CAS (Certificate of Advanced Studies), 1 Semester für die Master-Thesis

Zulassung zum Studiengang, Prüfung und Diplom

- Bereits absolviertes Hoch- oder Fachhochschulstudium (Universität, ETH, Fachhochschule)
- Zulassung «sur dossier»: für qualifizierte Berufleute mit guter Berufs- und Führungserfahrung
- Jedes Semester wird durch eine Prüfung und einem sog. «Assignment» abgeschlossen. Im 4. Semester erstellt man eine Masterthesis.
- Wenn alle diese Meilensteine erfolgreich abgeschlossen werden, erhält der Absolvent den Titel «Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management»

Studiengebühren

29 700 CHF für das ganze Studium, hinzu kommen noch Auslagen in der Grössenordnung von rund 1000 CHF für Bücher, Research usw.

Daten 2014

Beginn des nächsten Studiengangs am 3. November 2014, Abschluss: Oktober 2016

Ansprechperson

Claudio Müller, Studiengangleiter
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Lagerstrasse 5, 8021 Zürich
Tel. +41 43 322 26 35, claudio.mueller@fh-hwz.ch



Lebt, was er sagt: Cornel Widmer, Zürich Versicherungen.

● **«Passion und Leidenschaft entscheiden über den Erfolg im Beruf», sagt Cornel Widmer, Leiter Group Real Estate der Zürich Versicherungen. Theoretisches Wissen ist die Grundlage, die es in der Praxis interdisziplinär zu vernetzen und erschliessen gilt.**

— Was ist für Sie in der Praxis die Grundvoraussetzung Ihrer Mitarbeitenden?

Das «feu sacré». Mit Menschen, die engagiert sind und ihre Aufgabe mit Passion erfüllen, arbeitet man gerne zusammen, und sie leisten mehr.

— Also liegt Ihr Fokus nicht auf dem Fachwissen?

Es braucht beides. Aber bei der Leidenschaft für die Sache trennt sich im Arbeitsleben die Spreu vom Weizen. Immobilien sind mit zahlreichen emotionalen Faktoren verbunden.

— Finden Sie genügend Leute mit Herzblut?

Man findet sie. Oder man muss das Feuer entfachen. Das ist eine Führungsaufgabe.

— Welches Fachwissen ist Ihnen wichtig?

Schauen wir, wie sich die Immobilienbranche entwickelt hat. Eine durchgängige Ausbildung in der Immobilienwirtschaft gibt es noch nicht

» **Nur wenn alles zusammenkommt, kann man gute Resultate liefern.»**

sehr lange, geschweige denn eine tertiäre Bildungsstufe. Obwohl die Branche einen erheblichen Teil der wirtschaftlichen Leistung des Landes auf sich vereint, war sie in der Bildung lange Zeit unterrepräsentiert. Das hat sich inzwischen geändert. Die zunehmende Professionalisierung ist jetzt spürbar. Der Immobiliensektor hat am Arbeitsmarkt an Attraktivität gewonnen und zieht Talente an. Den traditionellen Werdegang des Quereinstiegs von einem technischen, ökonomischen oder juristischen Fachgebiet her gibt es aber nach wie vor.

— Der Quereinstieg ist aber kein Nachteil...

Im Gegenteil. Im Immobiliengeschäft kommt vieles zusammen. Egal woher man kommt: Die Herausforderung ist es, seine Kompetenz zu erweitern und zu vernetzen. Es braucht ein gewisses Mass an Generalistentum – eigentlich ein gegenläufiger Trend zur Wirtschaft.

— Aber ohne Spezialisierung kommt auch die Immobilienwirtschaft nicht aus.

Die Welt wird komplexer. Die Immobilienwirtschaft ist dabei keine Ausnahme. Je grösser die Komplexität, desto eher ist eine Spezialisierung erforderlich. Aber Immobilienfachleute sind mit interdisziplinären Fragen konfrontiert: Ein Bewirtschafter muss die Märkte verstehen, das Mietrecht kennen, von technischen Aspekten mehr als nur eine Ahnung haben.

» **Wir müssen unsere Leute neugierig machen.»**

— Wo sehen Sie in der Ausbildung weisse Felder?

Jeder Berufsstand hat weisse Felder. Aber insgesamt sind wir in unserer Branche auf einem guten Weg. Es kann in der Bildung nicht genug betont werden, wie wichtig das Verständnis für das Gesamte ist.

— Was ist Ihr Wunsch an die Berufseinsteiger?

Teilweise ist der Horizont nicht weit genug. Man will schnell Resultate se-

hen und seine Bildungsinvestition rasch monetarisieren. Es braucht die Bereitschaft, sein theoretisches Wissen durch Praxiserfahrung zu ergänzen. «Learning on the job» macht nach meiner Ansicht etwa 80% des einsetzbaren Wissens aus.

— Unterstützen Sie die Weiterbildung als Arbeitgeber?

Die Mitarbeiter und ihre Entwicklung sind der Schlüssel für den Erfolg. Die Arbeitnehmer haben ein Anrecht auf Entwicklung. Sie muss für ein Unternehmen und die Vorgesetzten oben auf der Agenda stehen. Es wäre eine Verschwen-

kung von Ressourcen, wenn wir das Potenzial nicht nutzen würden. Aufgaben übertragen, begleiten, lernen lassen, Fehler machen lassen – vieles hängt von einer konstruktiven Arbeitsstimmung ab. Dann ergänzen sich Aus- und Weiterbildungen einerseits und «Learning on the job» andererseits. ●

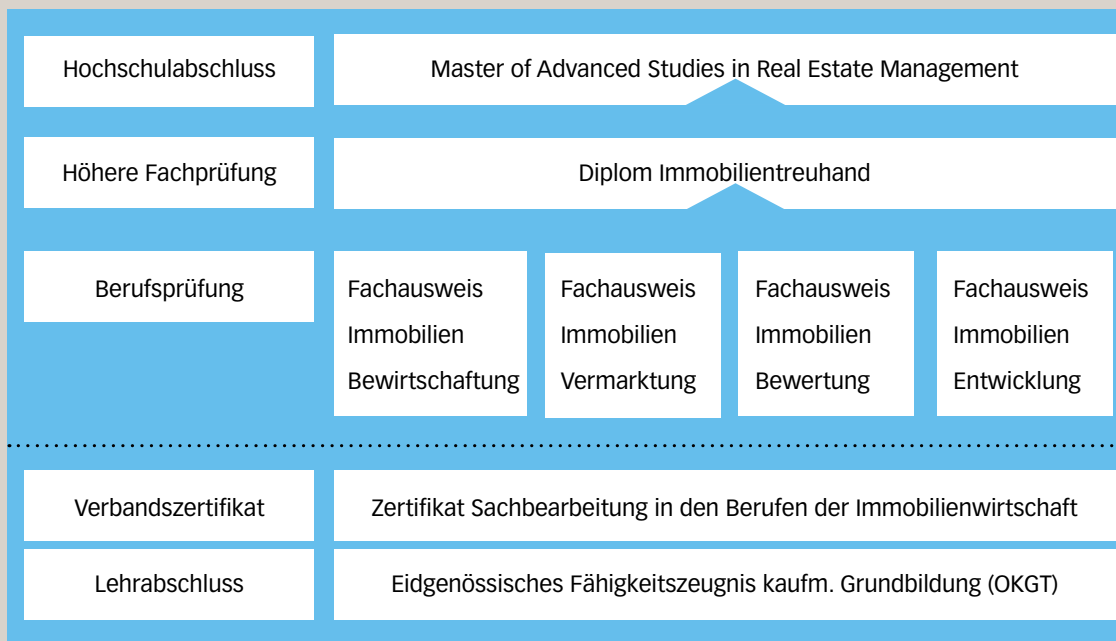
Das Interview führte Ivo Cathomen, Redaktor Immobilien

Positive erste Erfahrungen

Seit rund zwei Jahren sind nun die neuen Prüfungsordnungen und -wegleitungen für die Berufe der Immobilienwirtschaft in Kraft. Eine erste Beurteilung fällt durchwegs positiv aus.

BILDUNGSSYSTEM DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Darstellung der Ausbildungsstufen und Fachrichtungen



MARCEL HUG* •

ANPASSUNGEN DER REGLEMENTE. Aufgrund von Rückmeldungen der Akteure auf dem Immobilienmarkt (Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Dozenten, Prüfungsexperten und -kommissionen) nahmen die Trägerverbände unter der Führung des SVIT Schweiz 2009 eine Überarbeitung der Prüfungsordnung und -wegleitung an die Hand, die im April 2012 in Kraft gesetzt werden konnte. Diese haben sich in den ersten Praxistests in den Lehrgängen und Prüfungen bewährt.

Formal wurde vor allem, wie von vielen Arbeitgebern gefordert, die Wiedereinführung der Fachpraxis in der Immobilienwirtschaft umgesetzt. Im System «Bildung 21», das durch das neue System abgelöst wurde, war für die Prüfungszulassung «nur» Berufspraxis, egal in welcher Branche, gefordert. Neu ist es so, dass für die Prüfungszulassung zu einem Fachausweis drei Jahre Immobilienpraxis gefordert sind und für die höhere Fachprüfung ebenfalls drei Jahre Fachpraxis, dies aber nach Abschluss eines Immobilienfachausweises. Die Arbeitgeber können also davon ausge-

hen, dass Absolventen bereits einige Erfahrungen in der Branche haben.

Dafür wurde bei den Zulassungsbedingungen zur höheren Fachprüfung der zweite Fachausweis weggelassen. Auch dies im Sinne der Branche, damit nicht ein zweiter Fachausweis absolviert werden musste,

„Prüfungsordnung und -wegleitung haben sich im ersten Praxistest bewährt.“

«nur» um den Weg des Immobilientreuhänders einzuschlagen. Dies führte dazu, dass die Teilnehmerzahlen an den Prüfungen, die für den Bedarf der Branche nicht ausreichend waren, wieder auf ein adäquates Niveau gesteigert werden konnten.

GESCHÄRFTE BERUFSBILDER. Inhaltlich wurden die Berufsbilder geschärft und

entschlackt. Dies im Hinblick auf eine Wegleitung mit Prüfungszielen, die Handlungskompetenzen umschreibt und Lernziele ausformuliert. Als gemeinsame Basis wurden in den Fachausweisen die in allen Bereichen wichtigen Teile Recht und Bau definiert. Bei beiden Fächern wurde nur aufgeführt, was für alle Fachrichtungen (Bewirtschaftler, Bewerter, Vermarkter und Entwickler) relevant ist. Die jeweiligen Spezialisierungen aus diesen Gebieten (zum Beispiel das Mietrecht beim Bewirtschaftler) wurden in den entsprechenden Fach-

SVIT ALS BILDUNGSANBIETER

Die SVIT Swiss Real Estate School bleibt als Marktführer am Ball. In allen Lehrgängen hat die verbandseigene Schule die Umstellung auf die neuen Lehrgänge sehr gut gemeistert. Durch ihre Nähe zur Branche (über die Mitglieder des SVIT) und zum Markt (über die eigene Schulorganisation) reagiert sie rechtzeitig mit ihrem Angebot auf aktuelle Gegebenheiten und ist in der Lage, praxisorientierten Unterricht anzubieten.

Die Erfahrungen zeigen, dass die Studierenden der verbandseigenen Schule in allen Prüfungen besser abschneiden als der gesamtschweizerische Durchschnitt bzw. die Kandidaten, welche die Vorbereitung auf die Prüfung nicht bei der SVIT Swiss Real Estate School AG abgeschlossen haben.

Es lohnt sich in jeder Hinsicht, die Ausbildung bei SVIT Swiss Real Estate School AG zu absolvieren!

gebietsprüfungen und nicht in der Basis definiert.

Im Bereich der Vermarkterprüfung wurde die Projektarbeit an diejenigen der Entwicklerprüfung und der höheren Fachprüfung angeglichen. Dies führte zu einer qualitativen Verbesserung der Projektarbeiten und zu einer grösseren Vergleichbarkeit unter den verschiedenen Fachgebieten.

In der höheren Fachprüfung werden Teile der Fachausweise abgebildet bzw. geprüft. Wer über den entsprechenden Fachausweis verfügt, kann sich vom entsprechenden Fach dispensieren lassen.

Die Art und die Anzahl der mündlichen Prüfungen wurden den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Es wurde darauf verzichtet, wie in einer schriftlichen Prüfung den Kandidaten «abzufragen», sondern anhand von praktischen Beispielen und Rol-

lenspielen werden die «weichen» Faktoren geprüft, die in der Berufswelt immer wichtiger werden.

Qualitativ wurde vor allem bei den Experten ein grosser Schritt nach vorne gemacht, um die Ziele der neuen Prüfungsordnung und -wegleitung auch zu erreichen. So wurden zum einen bei den mündlichen Prüfungen in der Bewirtschaftung ausschliesslich eidg. dipl. Immobilienreuhändler als Experten engagiert, und zum anderen wurde eine separate Schulung mit den Experten und Prüfungskommissionen im Hinblick auf die ersten Prüfungen durchgeführt. Die ersten Rückmeldungen sind sowohl von Kandidatenseite als auch seitens der Experten sehr positiv.

In der verbandseigenen Schule wurde in die Vorbereitung der neuen Lehrgänge sehr viel Zeit und Energie verwendet. So wurden für alle Bereiche separate, schul-

eigene Lehrmittel erarbeitet, welche die neuen Lerninhalte abdecken. Auch wurden den Dozenten in einer obligatorischen Schulung die Neuerungen erklärt und sie im Hinblick auf die neuen Lehrmittel geschult. Es zeigt sich nun, dass die Dozenten sehr gut vorbereitet gewesen waren und der Unterricht praxisnah und zielgerichtet auf die Prüfung durchgeführt worden ist.

Die Rückmeldung der Dozenten ist sehr positiv. So wurde insbesondere gelobt, dass die neuen Klassen weniger heterogen zusammengesetzt sind und alle Studierenden bereits Praxiserfahrung in der Immobilienwirtschaft haben. ●



***MARCEL HUG**

Der Autor ist Geschäftsleiter der SVIT Swiss Real Estate School und Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT.

Mehr Produktivität und höhere Performance mit FLOWFACT mobile.

Ihr mobiles CRM für Smartphones und Tablets.



Jetzt ausprobieren.



<http://mobile.flowfact.com>

MACHT AUS JEDEM BODEN EINE HEIZUNG: JK-SYSTEM

Mehr Freiheit, weniger Energieverbrauch



Die Fräsmaschine des JK-Systems macht aus jedem Boden eine Heizung.

An den Wänden montierte Heizkörper nehmen im Raum Platz weg und verbrauchen deutlich mehr Energie als eine Fussbodenheizung. Gute Gründe für eine Fussbodenheizung gibt es viele. Doch vor dem Wechsel und den damit verbundenen baulichen Massnahmen schreckt mancher Wohneigentümer und Vermieter zurück. Mit dem JK-System der Naef GROUP lassen sich in jeden Unterlagsboden einfach nachträglich Fussbodenheizungen einfräsen – ohne zusätzliche Aufbauschicht oder Entfernen des Unterlagsbodens.

Alte Radiatorensysteme machen sich nicht nur bemerkbar, wenn sie des nachts vor sich hinglucksen – sie sind auch unhygienisch. Schwer zu reinigen, bieten sie optimalen Nährboden für Schimmelpilze und Hausmilben. Herkömmliche Heizsysteme weisen zudem Defizite bei der Wärmeverteilung im Raum auf. Die Wärme ballt sich an wenigen Stellen. Dies sorgt für Luftzirkulationen und dadurch für unangenehme Zugscheinungen. Alte Radiatoren fressen eine grosse Menge an Energie und sind kostenineffizient. Die Fussbodenheizung ist eine angenehme und energetisch effiziente Alternative.

Macht aus jedem Boden eine Heizung: JK-System der Naef GROUP

Die Naef GROUP bietet mit dem JK-System eine revolutionäre Methode zur nachträglichen Installation von Fussbodenheizungen. In den rohen Unterlagsboden wird mit einer patentierten Fräsmaschine – völlig staubfrei – ein Rillennmuster eingefräst. In diese Vertiefungen passen die Spezialisten der Naef GROUP die Heizungsrohre ein. Die Methode lässt sich bei 99% aller Unterlagsböden anwenden. Dank der innovativen Frästechnik

ist eine zusätzliche Aufbauschicht oder das Entfernen des Unterlagsbodens nicht notwendig und die Raumhöhe bleibt unverändert. Mit dem JK-System installierte Fussbodenheizungen bringen weitere Vorteile: Die Heizungsrohre liegen direkt unter dem Bodenbelag wodurch sich die Temperatur schneller und genauer regulieren lässt als bei herkömmlichen Heizungen. Die im Vergleich zu anderen Heizsystemen geringere Vorlauftemperatur von lediglich 30° bis 40° Grad senkt den Energieverbrauch.



Naef GROUP
HAT-Tech AG

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

Gratis-Hotline:
0800 48 00 48

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

 **Naef**
JK-SYSTEM

Prüfungsausschreibungen

Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienentwicklung 2014

Im Oktober 2014 wird die Berufsprüfung für Immobilienentwicklerinnen und Immobilienentwickler durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

| | |
|------------------------|--|
| Prüfungsdatum: | Mittwoch, 1. und Donnerstag, 2. Oktober 2014 (schriftlicher Teil) Mittwoch, 8 und Donnerstag, 9. Oktober 2014 (mündlicher Teil) |
| Prüfungsort: | Lausanne |
| Prüfungsgebühr: | Fr. 3'200.– |
| Anmeldeschluss: | Mittwoch, 7. Mai 2014 (Poststempel) |

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung und Anmeldeformular können auf der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden.

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/entwicklung.html>

Publication

Examen professionnel de promotrice immobilière / promoteur immobilier 2014

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de promotrice immobilière / promoteur immobilier aura lieu en octobre 2014. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

| | |
|----------------------------------|---|
| Dates: | Mercredi 1er et jeudi 2 octobre 2014 (partie écrite) Mercredi 8 et jeudi 9 octobre 2014 (partie orale) |
| Lieu de l'examen: | Lausanne |
| Taxe d'examen: | CHF 3'200.– |
| Clôture des inscriptions: | Mercredi 7 mai 2014 (timbre postal) |

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

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/promotion.html>

Pubblicazione

Esame professionale per esperti in Sviluppo immobiliare 2014

In ottobre 2014 si svolgerà l'esame professionale per esperti in Sviluppo immobiliare. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 25 aprile 2012 e le relative Direttive.

| | |
|------------------------------|--|
| Date dell'esame: | Mercoledì 1 e giovedì 2 ottobre 2014 (esami scritti) Mercoledì 8 e giovedì 9 ottobre 2014 (esami orali) |
| Luogo dell'esame: | Lausanne |
| Tassa d'esame: | CHF 3'200.– |
| Termine d'iscrizione: | Mercoledì 7 maggio 2014 (timbro postale) |

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

<http://www.sfpk.ch/it/esami/sviluppo.html>

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEEI)

Av. Mon-Repos 14 | 1005 Lausanne
Tél. 021 331 20 99 | E-Mail info@cseei.ch



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR ERFOLGREICH IMMOBILIEN VERMARKTEN

10.04.2014

Solides, aktuelles Vermarktungswissen ist besonders für Immobilienvermarkter ein Muss, aber nicht nur; Immobilienbewirtschaftler, Unternehmer, Berater oder generell Immobilien-dienstleister brauchen grundlegende Kenntnisse in Immobilienmarketing. Dieses Seminar bringt Sie auf den neuesten Stand und verbindet Theorie und Praxis in ausgewogener Weise!

PROGRAMM

- Immobilienhandel heute
- Immobilienmarkt
- Duales Marketing im Immobilienmarkt
- Beschaffungsmarketing im Detail
- Absatzmarketing im Detail
- Rhetorik, Präsentations- und Verkaufstechnik
- Aktuelle Trends und Herausforderungen, aufgezeigt an Fallbeispielen

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Vermarktung und dem Handel beschäftigen oder sich dafür interessieren. Ein Grundverständnis für die Immo-

lienervermarktung wird vorausgesetzt. Eigene Erfahrungen als Vermarkter/-in erleichtern den Einstieg, sind aber nicht Voraussetzung.

REFERENT

- Stephan Wegelin, Stephan Wegelin AG, Marketing & Communication, Winterthur

DATUM

Donnerstag, 10. April 2014
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel, Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR IMMOBILIEN UND STEUERN 24.04.2014

Steuerfolgen bei Erwerb, Entwicklung, Nutzung und Veräusserung von Immobilien identifizieren und abschätzen; Problemfelder frühzeitig erkennen und bestmöglich bewältigen.

Das Seminar beschäftigt sich schwerpunktmässig mit Grundstücksgewinn-, Einkommens- und Gewinnsteuern; die Mehrwertsteuer wird weitgehend ausgeklammert (Gegenstand eines separaten SVIT-Seminars). In Fallbeispielen und Gerichtsentscheiden werden die Mechanismen, Möglichkeiten und Grenzen für Steueroptimierungen bei Immobilien aufgezeigt.

INHALT

- Überblick über die immobilienrelevanten Steuern
- subjektive Steuerpflicht: Steuerhoheit, interkantonale Aspekte, Steuerbefreiung
- Erwerb der Liegenschaft: zivilrechtliche und wirtschaftliche Handänderungen, Erfassung von Veräusserungsgewinnen Grundstücksgewinnsteuer, Einkommens-/Gewinnsteuer usw. (monistisches/dualistisches System)
- Nutzung der Liegenschaft: Privat- oder Geschäftsvermögen, Art der Nutzung: Eigen- oder Fremdnutzung, Gewinnungskosten, Schuldzinsenabzug, interkantonale Aspekte
- Verkauf der Liegenschaft: Besteuerung von Veräusserungsgewinnen, Liegenschaftshandel, Steueraufschub

- Besondere Veräusserungstatbestände: Unternehmensumstrukturierung, Erbgang, Scheidung, Stockwerkeigentum, Teilverkauf, Begründung eines Baurechts, Tausch

ZIELPUBLIKUM

In der Immobilienbranche tätige Personen, die mit Steuerfragen konfrontiert sein können.

REFERENTEN

- Dr. iur. Silvia Hunziker, Richterin am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, Lehrbeauftragte der Universität Zürich
- Dr. iur. Roman J. Sieber, Rechtsanwalt, Meng Säuberli Rechtsanwälte, Zürich/Baden, Ersatzrichter Steuerrekursgericht des Kantons Zürich

DATUM

Donnerstag, 24. April 2014
08.30 – 16.30 Uhr

ORT

Hotel Holiday Inn, Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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



Die SVIT Swiss Real Estate School

Lehrgang Buchhaltungsspezialist Immobilien

Auch in diesem Jahr bieten wir die Ausbildung mit SVIT-Zertifikat zum Buchhaltungsspezialisten in Immobilien an. Dieser Lehrgang behandelt praxisbezogen alle buchhalterischen Fragen, welche bei der Planung und der Fertigstellung einer Baute und während der Betriebsphase bis zur Sanierung auftreten. Ein Kursteil ist speziell den Lohnabrechnungen (Hauswarte und andere Angestellte) und den in Zusammenhang mit Immobilien auftretenden Steuern gewidmet.

Daten Mittwoch und Samstag, jeweils von 8.30 – 16.20 Uhr
ab 03.09. bis 17.12.2014

Ort Schulräume der SVIT SRES (Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich)

Kosten 5022 CHF für SVIT-Mitglieder, 5346 CHF für übrige Teilnehmende, inkl. MWST

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



**SEMINAR
MIETZINSINKASSO
26.06.2014**

Optimale Umsetzung der rechtlichen Grundlagen. Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert.

PROGRAMM

- Zahlungsverzug des Mieters
- Betreibung auf Pfändung und Konkurs
- Einleitung einer Betreibung
- Das Retentionsrecht des Vermieters
- Ausweisung von Mietern
- Analyse einer Pfändungsurkunde

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter, die sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder befassen wollen.

REFERENT

Oliver Pfitzenmayer, Stadtmann-Stellvertreter, Betreibungsamt Winterthur-Stadt, Dozent beim SVIT Zürich

DATUM

Donnerstag, 26. Juni 2014
8.30 – 17.00 Uhr

ORT

Holiday Inn Zürich Messe,
Wallisellenstrasse 48, 8050 Zürich

TEILNEHMERGEBÜHR

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

**KURSZYKLUS
ABENDVERANSTALTUNGEN FÜR
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGS-
FACHLEUTE**

MAI – OKTOBER 2014

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Ort ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit aufgrund der beruflichen Belastung nicht immer möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschrieben Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Mi, 14. Mai 2014
Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Mi, 28. Mai 2014
Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Mi, 11. Juni 2014
Schadensbilder und deren Sanierung bei Mietliegenschaften
- Do, 18. September 2014
Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Do, 2. Oktober 2014
Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Do, 23. Oktober 2014
Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt, und die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

ORT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30,
8005 Zürich

TEILNEHMERGEBÜHR

1750 CHF (SVIT-Mitglieder), 2000 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Die Buchung von Einzeltagen ist auch möglich.

**WEITERE INFORMATIONEN
UND ANMELDUNG:**

www.svit-sres.ch
SVIT Swiss Real Estate School AG,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99,
kathrine.jordi@svit-sres.ch

**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.

ANMELDEKARTEN FÜR SEMINARE UND TAGUNGEN

Seminar: Erfolgreich Immobilien vermarkten
10.04.2014

Seminar: Immobilien und Steuern
24.04.2014

Seminar: Mietzinsinkasso
26.06.2014

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 (SB1)

SVIT Aargau

16.08.2014 – 08.11.2014
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

30.04.2014 – 10.09.2014
Mittwoch 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung 17.09.2014
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

Start 19.08.2014
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Akademie St.Gallen

SVIT Ticino

Ottobre 2014 – marzo 2015
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

24.03.2014 – 07.07.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 5x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr

18.08.2014 – 17.11.2014

Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Aargau

23.08.2014 – 29.11.2014
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

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

SVIT Ticino

settembre 2014 – gennaio 2015
Martedì, ore 17.00 – 20.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

18.08.2014 – 08.12.2014
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
und 4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT (SB3)

SVIT Aargau

30.10.2014 – 18.12.2014
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Dienstag, 25.11.14
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

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

SVIT Bern

01.05.2014 – 26.06.2014
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bern

SVIT Ostschweiz

Start 05.06.2014
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr,
Akademie St.Gallen

SVIT Ticino

Ottobre – novembre 2014
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

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

LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

22.10.2014 – 10.12.2014
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

Modul 1: 26.11.2014 – 14.01.2015
(ohne Prüfung)
Modul 2: 21.01.2015 – 04.03.2015
(Prüfung: 11.03.2015)
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT 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
Lunedì, ore 17.30 – 20.45
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

Modul 2: 07.05.2014 – 02.07.2014
Mittwoch, 18.00 – 20.45 Uhr
Modul 1: 19.08.2014 – 04.11.2014
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

Start 23.08.14
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr
Akademie St.Gallen

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
02.09.2014 – 08.10.2014
Mercredi 08h30 – 17h15
Examen: 5 novembre 2014
A 5 minutes de la gare de Lausanne

► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

► REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand 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 Lehrgangsleitung/Direzione
regionale dei corsi:

Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

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, Siewerdtstrasse 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

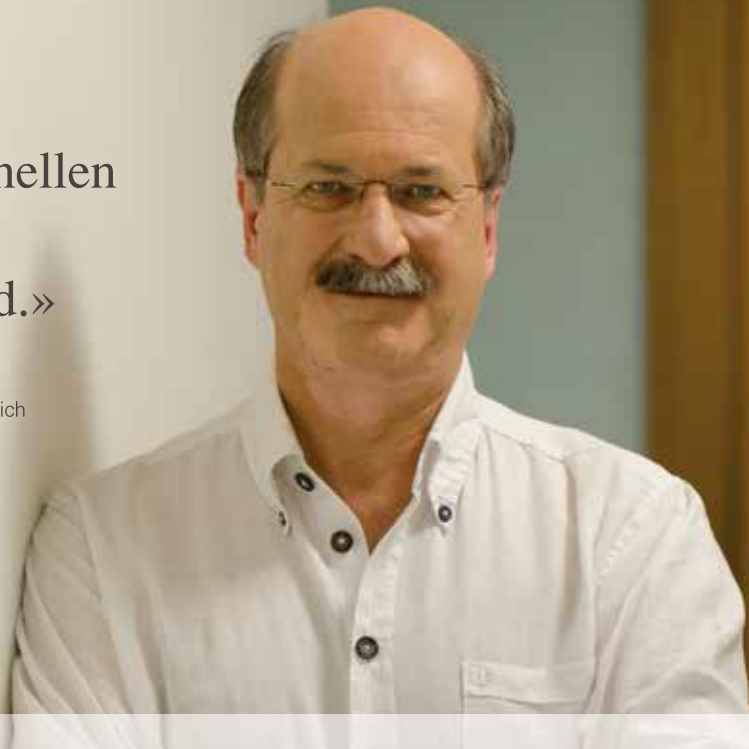
BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

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

Georges Tobler Geschäftsführer
Baugenossenschaft Sonnengarten – Zürich



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

Das Shoppi Tivoli in Spreitenbach ist ein grosses lebhaftes Einkaufszentrum mit über 150 Läden auf mehr als 78 000m² Verkaufsfläche. Die Shoppi Tivoli Management AG betreut mit ihren rund 60 Mitarbeitern als Hausverwaltung die verschiedenen Liegenschaften, bearbeitet die Vermietung der Ladenlokale, sorgt für den Betrieb, den technischen Unterhalt sowie die Reinigung der Gebäude und macht mit der eigenen Marketingabteilung das attraktive Angebot in unserem grossen Einzugsgebiet bekannt.

Wir suchen im Bereich Vermietung

Sachbearbeiterin administrative Mietvertragsverwaltung 100 %

Aufgaben

Mietvertragswesen:

- Unterstützung Erst- und Wiedervermietung
- Erstellung von Mietverträgen und Nachträgen
- Anzeige von einseitigen Vertragsveränderungen
- Bearbeitung von Mietvertragskündigungen inkl. führen der notwendigen Korrespondenz
- Administrative Mietvertragsverwaltung
- Bearbeitung Stockwerkeigentum

Anforderungen

- Kaufmännische Grundausbildung
- *Erfahrung in der Immobilienbranche mindestens 5 Jahre*
- *Mindestens Ausbildung SVIT (zwingend)*
- Kenntnisse im Stockwerkeigentum
- Sehr gute Office-Anwenderkenntnisse
- Deutsche Muttersprache, stilsicher in Wort und Schrift
- Englischkenntnisse
- Effizienter und selbständiger Arbeitsstil
- Teamfähigkeit
- Offen, hilfsbereit, diskret, zuverlässig, sowie loyal und belastbar

Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann zeigen Sie uns, dass Sie die richtige Person sind! Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Senden Sie Ihren gesamten Lebenslauf mit Zeugniskopien per Email an: claudia.maeder@shoppitivoli.ch

oder per Post an:

Shoppi Tivoli Management AG
HR / Claudia Mäder
Postfach 1155
8957 Spreitenbach



Mein erfolgreicher Kunde

ein Unternehmen, das seit 20 Jahren gewinnbringend Immobiliendienstleistungen mit internationaler Anbindung anbietet und mit starkem Team erfolgreiche Wege geht, sucht besondere Menschen, die bei dieser Performance erfolgreich mitgestalten wollen. Wir bieten spannende Projekte für eine intelligente, selbständige und kommunikative Persönlichkeit (w/m) im Umfeld der Vermarktung von Büroflächen. Sie suchen den Umstieg, Einstieg oder Aufstieg in eine Position als



Senior Consultant Immobilien-Vermarktung

Mit soliden Grundlagen aus der Immobilien-Welt, interessantem Leistungsausweis, Erfolgsorientierung, proaktiv und jung im Kopf, freuen wir uns auf Ihre Unterlagen! Sie sind kommunikativ, verhandeln durchsetzungsfreudig und geschickt und setzen Massnahmen erfolgreich um. Nebenbei sind Ihnen administrative Tätigkeiten und Projektmanagement nicht unangenehm. Da Sie sich auf anspruchsvollem Mandatsniveau bewegen, erwarten wir stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift, ausgezeichnete Umgangsformen, Begeisterung und sichtbare Freude am täglichen Daily Business, kurz eine positive, fröhliche Wesensart. Rufen Sie mich an, wenn Sie eine Affinität zu kommerziell genutzten Immobilien, Anlageobjekten, haben. Dass Sie Zürich und den Zürcher Markt schätzen, ist für uns selbstverständlich.



Esther Bischofberger
Menschen & Möglichkeiten
043 343 92 92
ebis@ubis.ch

MPK

MIGROS-PENSIONS-KASSE

Mit einem Immobilienportefeuille von rund 12'000 Wohnungen und ca. 310'000 m² Geschäftsflächen gehören wir zu den grossen Immobilienanlegern. Mit unseren Bewirtschaftungsteams sowie zahlreichen vollamtlichen Hauswarten bewirtschaften wir unseren Bestand in Eigenregie.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n erfahrene/n

Immobilien-Bewirtschafter/in als Fachspezialist/in REM (Vollzeit oder Teilzeit)

Sie unterstützen unsere Mitarbeitenden an den Standorten Zürich, Basel und Lausanne bei der Lösung von REM-spezifischen Fragen sowie bei REM-Anwendungsproblemen (Helpdesk). Zu Ihrem Aufgabengebiet gehören ebenso die REM-Schulungen für neue Mitarbeitende, die Mitwirkung in verschiedenen REM-Projekten sowie die Führung der Superuser-Meetings. Sie wirken ausserdem aktiv bei allfälligen Releasewechseln und weiteren Projekten mit.

Idealerweise verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung als REM-Fachspezialist/in oder sind in der Immobilienbewirtschaftung tätig und haben exzellente REM-Kenntnisse. Sie sind offen, unser Bewirtschaftungssystem weiter zu entwickeln und an Neuerungen aktiv mitzuwirken. Schätzen Sie es, in einem lebhaften Betrieb mit kurzen internen Entscheidungswegen tätig zu sein? Wenn Sie ausserdem eine kommunikative, sympathische sowie leistungs- und kundenorientierte Person mit Durchsetzungsvermögen sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Gute Französischkenntnisse sind von Vorteil.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen und darauf, Sie bei einem persönlichen Gespräch kennen zu lernen. Unsere Büros befinden sich in der Nähe des Bahnhofs Zürich-Altstetten und ab Herbst 2014 in neuen Räumlichkeiten unmittelbar beim Bahnhof Schlieren.

Migros-Pensionskasse, Personalabteilung
Bachmattstrasse 59, 8048 Zürich
www.mpk.ch, iris.vondeschwanden@mpk.ch





intep

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

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

→ Consultant Facility Management (m/w), 100%

Ihre Aufgaben

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

Ihr Profil

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

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

München | Hamburg | Zürich | St. Gallen | Minneapolis

Sind Sie interessiert?

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

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

www.intep.com

Emaillierte Duschflächen für eine bessere Krankenhaushygiene

► **Immer wieder infizieren sich Patienten in Kliniken mit Krankenhauskeimen. Einen Grund dafür sehen Experten in mangelnder Krankenhaushygiene. Im Patientenbad besitzen fugenfreie Duschflächen zum Beispiel klare Vorteile gegenüber Fliesenduschen, wie ein im Auftrag der Firma Kaldewei durchgeführter Vergleichstest aufzeigt.**

FLIESEN IM DUSCHBEREICH SIND UNHYGIENISCH. Bei Krankenhaus-Managern sowie Planern von Patientenbädern ist ein Umdenken weg von gefliesten Duschbereichen zu beobachten. Denn in den Fliesenfugen der Dusche können sich Schmutz und Bakterien leichter festsetzen als auf geschlossenen Oberflächen. Deshalb sind Fliesenduschen schwe-

rer zu reinigen als fugenfreie emaillierte Duschflächen. Ausserdem birgt die Fuge als Schwachstelle der gefliesten Dusche ein weiteres Risiko, denn sie kann bei häufiger Reinigung mit krankenhaushäufigen Desinfektionsmitteln brüchig und porös werden und für unerwünschte Durchfeuchtungsschäden sorgen.

EMAILLIERTE DUSCHFLÄCHE IM HYGIENETEST: IDEAL FÜR DEN KRANKENHAUSBETRIEB. Der Experte für Hygiene und Umweltmedizin Dr. med. Klaus-Dieter Zastrow testete die emaillierte Duschfläche Xetis im Auftrag von Kaldewei unter Krankenhausbedingungen und zwar im Vergleich mit einer handelsüblichen gefliesten Duschfläche. In seinem Prüfbericht hält der Hygieneexperte fest: «Die emaillierte Kaldewei-Dusch-

fläche (...) liess sich schnell, einfach und ohne Anstrengung rückstandsfrei reinigen». Damit erfüllt die emaillierte Duschfläche von Kaldewei laut Prüfbericht von Dr. med. Klaus-Dieter Zastrow «die Anforderungen der Krankenhaushygiene und Infektionsprävention in vollem Umfang». Fliesen liessen sich demgegenüber nur mit erhöhtem Aufwand reinigen, da in die Säuberung der Fugen vergleichsweise mehr Zeit investiert werden musste

KALDEWEI STAHL-EMAIL 3.5 MM STEHT WELTWEIT FÜR MATERIALQUALITÄT. Das Material Kaldewei Stahl-Email 3.5 mm gilt weltweit als Qualitätsmerkmal im Bad. Auf der harten, porenfreien Oberfläche des Kaldewei Emails entstehen weder bei der Reinigung noch bei starker Beanspruchung auch nur kleinste Kratzer. Die

fugenfreie Oberfläche ist nicht nur für eine langlebige Optik entscheidend, sondern auch für die besseren Hygieneeigenschaften der Duschfläche. Mit einem passenden Kaldewei Installationssystem sind die emaillierten Duschflächen der Qualitätsmarke einfach zu installieren und gegebenenfalls sogar austauschbar. So erhält der Kunde bei Kaldewei alles aus einer Hand – versehen mit einer komfortablen Materialgarantie von 30 Jahren.

► 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



Von Experten empfohlen: Die emaillierte Duschfläche Xetis mit integriertem Wandablauf zeichnet sich nicht allein durch hervorragende Hygieneeigenschaften aus, sie ermöglicht auch die stilvolle Gestaltung bodengleicher Duschen für eine moderne Badarchitektur.



Promotec Rohr-sanierung: gut für die Rohre, das Budget und die Nerven.

Bei rostigen Wasserleitungen gibt's Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren. Das preisgünstige Promotec®-Rohrsanierungssystem mit gesundheitlich unbedenklicher Keramik-Polymer-Beschichtung. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

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

Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 140'000 sanierte
Rohrleitungen seit 1993.

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

Promotec

Bauknecht präsentiert Designvision für flexiblen Komfortwohnraum

Sm@rtSpace: In der Zukunft zuhause

► In unserem Alltag, der zunehmend von Herausforderungen und Stress geprägt ist, kommt unserem Zuhause eine besondere Rolle zu: Es entwickelt sich zunehmend zu einem Zufluchtsort, an dem wir Kraft tanken und den wir mit den Menschen teilen, die uns wichtig sind. Von unseren eigenen vier Wänden erwarten wir Entspannung, Zeit für uns und Geborgenheit. Das Zuhause der Zukunft erfordert daher intelligente Lösungen, die sich nahtlos in unseren Alltag integrieren lassen und unser Leben bereichern. Mit Sm@rtSpace stellt Bauknecht seine Antwort auf die Konsumentenbedürfnisse der Zukunft vor: einen (smarten) Komfortwohnraum, der Möbel und Elektrogeräte zu integrierten, personalisierbaren Lösungen vereint.

KERNBEDÜRFNISSE ME-TIME, SOCIAL WELLNESS, ART OF LIVING. «Unser Zuhause vereint immer mehr die wichtigsten Bereiche unseres Lebens: Freunde und Familie, Arbeit und Zeit für uns selbst. Der Wohnraum muss dabei genauso flexibel und individuell sein wie die Lebensentwürfe der Menschen», erklärt Trendforscher Prof. Peter Wippermann vom Trendbüro. Für Bauknecht hat er die Anforderungen der Verbraucher an das Zuhause der Zukunft in der Trendstudie «Smart Space – Smart Future» analysiert und dabei drei Kernbedürfnisse identifiziert.

ME-TIME: Zeit, insbesondere für uns selbst, wird zu unserer wichtigsten Ressource. Konsumenten suchen daher aktiv nach einfachen, automatisierten Lösungen, die Zeit für Entspan-

nung, soziale Interaktionen und Kreativität schaffen.

SOCIAL WELLNESS: Unser Zuhause entwickelt sich zu einem Komfortwohnraum und bietet Geborgenheit – sowohl als Ruhepol im stressigen Alltag als auch als ein Ort, an dem zusammen mit Freunden gemeinsame Momente wie Kochen und Essen bewusst zelebriert werden.

ART OF LIVING: Verbraucher wünschen sich Personalisierung und Attraktivität in allen Bereichen ihres Lebens. Auch Geräte und Möbel in unserem Zuhause müssen sich daher an Veränderungen in unserem Leben anpassen lassen und einen aktiven Anteil zu unserer Selbstverbesserung beitragen.

BAUKNECHT VEREINT VERBRAUCHERWÜNSCHE MIT MULTIFUNKTIONALER DESIGN-ÄSTHETIK. Die höchsten Werte für unser Zuhause sind Zeit, Inspiration, Individualität, soziale Interaktion und Geborgenheit. Bauknecht hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Wohnraum der Zukunft zu entwickeln, der diese Konsumentenbedürfnisse erfüllt. Designer des globalen Consumer Designzentrums von Bauknecht unter Leitung von Mathias Tingstrom und Sander Brouwer haben sich dazu zusammen mit namhaften externen Designern von Yellow Design aus Deutschland und Studio Hannes Wettstein aus der Schweiz von Gesellschaftstrends und Konsumentenwünschen inspirieren lassen. Das Ergebnis ist ein integriertes, (smartes) Wohnkonzept, das sich flexibel und vielseitig veränderbar optimal an die Bedürfnisse jedes Einzelnen anpassen lässt. Herzstück des Konzepts sind intelligen-

te Lösungen, die das Leben bequemer, vor allem aber auch schöner machen: den zeitlichen Aufwand für die Hausarbeit verringern, gemeinsames Kochen zu einem echten Erlebnis machen und mit herausragendem Design in höchster Qualität inspirieren. «Mit dieser Designvision hat Bauknecht den Komfortwohnraum der Zukunft entworfen. Er ist geprägt von unsichtbarer, integrierter Funktionalität, die jederzeit und für jeden Anlass verfügbar ist. Sm@rtSpace passt sich den Bedürfnissen seiner Bewohner an, egal ob sie einen ruhigen Abend verbringen, von Zuhause arbeiten oder eine Party mit Freunden und Familie feiern wollen. Jeder kann sich zuhause fühlen wie nie zuvor und dabei den vorhandenen Raum optimal und intelligent nutzen – daher auch der Name: Sm@rtSpace», erklärt Sander Brouwer, Design & Innovation Leader Global Consumer Design Europe bei Bauknecht. Sm@rtSpace treibt den schon heute erkennbaren Trend zu offenen Raumlösungen voran. Es besteht aus zwei multifunktionalen Wohnmodulen, die als hochwertige Raumtrenner in einem offenen Wohnkonzept fungieren und die traditionelle Trennung von Wohn-, Koch- und Schlafräumen, aber auch von Möbeln und Elektrogeräten aufheben.

SM@RTSPACE LIVING: GENUSS UND INDIVIDUALITÄT. Schon heute sind offene Raumkonzepte für fast jeden zweiten Schweizer ein Muss (43 Prozent*). Sm@rtSpace living verbindet in Zukunft Küche und Wohnzimmer zu einem gemeinsamen Lebensraum voller Genuss, gemeinsamer Momente und Entspannung. Das Besondere: das Wohnelement aus hochwertigem Echtholz bietet ein bisher unbekanntes Mass an Individualität und Flexibilität – damit sind sowohl kurzfristig für Männerabend oder Party als auch langfristig bei Familienzuwachs die idealen Voraussetzungen geschaffen. Sämtliche Elemente auf der Wohnzimmerseite, inklusive dem edlen Wein- und Getränkeköhler, lassen sich dem Anlass entsprechend versetzen. Am Sm@rtSpace Tisch kann man nicht nur leckere Cocktails zaubern, sondern auch mit Induktion gemeinsam kochen und essen. Leckere Rezeptideen, Tipps und Tricks und die Möglichkeit zur Vernetzung mit anderen bietet dabei das «Bauknecht Tablet», welches bequem über die Induktionsoberfläche aufgeladen werden kann. Der höhenverstellbare und ausziehbare Sm@rtSpace Tisch ist zudem bei Bedarf ein idealer Arbeitsplatz in wohnlicher Umgebung.

Auch für höchsten Genuss schafft Sm@rtSpace living die idealen Voraussetzungen: Das Modul beinhaltet ein spezielles «Gartenfach», in dem man Kräuter und Gemüse anbauen und ideal

lagern kann. Ausserdem integriert ist ein hochwertiger Bauknecht Kühlschrank, der Lebensmittel perfekt konserviert und auch bei geschlossener Tür Einblick in den Innenraum bietet. Ein weiteres Highlight stellt die offene Feuerstelle dar, die den Komfortwohnraum abrundet und in besonderen Momenten die perfekte Stimmung schafft.

SM@RTSPACE WELLNESS: WOHLFÜHLOASE UND ARBEITERLEICHTERUNG. Hausarbeiten wie Waschen und Bügeln sind ein wichtiger Grund, warum im Alltag Entspannung oft auf der Strecke bleibt – 44 Prozent* der Schweizer wünschen sich daher praktische Alltagshelfer, die ihnen diese lästigen Tätigkeiten abnehmen, um mehr Zeit für sich zu haben. Sm@rtSpace wellness schenkt durch intelligente Lösungen diese Wohlfühlmomente: So bietet das Wohnelement etwa einen integrierten Wasserfall, der für Entspannung und ein optimales Raumklima sorgt. In das Wohnelement zwischen Bade- und Schlafzimmer sind zudem zwei innovative Geräte integriert, durch die Waschen und Bügeln im Zuhause der Zukunft viel weniger Zeit verschlingen werden: Im Wäsche-Erfrischer lassen sich nach einem langen Tag Kleidung und Schuhe schnell, komfortabel und schonend mit feinem Wasserdampf auffrischen – Waschen und damit auch Bügeln sind nur noch bei grösserer Verschmutzung notwendig. Wenn doch einmal etwas gereinigt werden muss, waschen und trocknen die vier Waschschubladen schnell auch kleine Mengen Wäsche – die perfekte Lösung sowohl für Single- als auch für Mehrpersonenhaushalte.

Bauknecht zeigt mit Sm@rtSpace somit neue Wege auf, wie wir unser Zuhause in der Zukunft noch wohnlicher gestalten und es ganz individuell unserer Persönlichkeit anpassen können. Was auch immer die Zukunft bringt und wie sich die individuelle Lebenssituation ändert, mit Sm@rtSpace kann man ihr entspannt entgegensehen.

**Die Ergebnisse wurden im Auftrag von Bauknecht im Juli 2013 im Rahmen einer umfangreichen Online-Mehrthemenbefragung durch TNS Infratest erhoben. 1000 Internetnutzer unter der in Privathaushalten lebenden Bevölkerung der Deutsch- und Westschweiz im Alter von 15 bis 74 Jahren – repräsentativ nach Alter, Geschlecht und Region ausgewählt – wurden zum Thema Wohnen jetzt und in der Zukunft befragt.*

► WEITERE INFORMATIONEN

Bauknecht AG
Industriestrasse 36
5600 Lenzburg
Tel. 0848 801 002
Fax 0848 801 017



Mit Sm@rtSpace stellt Bauknecht seine Antwort auf die Konsumentenbedürfnisse der Zukunft vor: einen (smarten) Komfortwohnraum, der Möbel und Elektrogeräte zu integrierten, personalisierbaren Lösungen vereint.

Krankenhaushygiene beginnt am Boden

► In kaum einem anderen Gebäude sind die Anforderungen an Fussböden so hoch wie in einem Krankenhaus: Der stark frequentierte Haupteingang, die durch das Rollen von Betten oder schweren Geräten beanspruchten Flure und Diagnostikbereiche, die intensiv genutzten Operationssäle mit ihren hohen Hygienestandards – verschiedene Bereiche, die die unterschiedlichsten Ansprüche an den Bodenbelag stellen.

Ganz egal wo im Gesundheitswesen: Die Kautschuk-Bodenbeläge von nora flooring spielen ihre Vorzüge aus. Dabei stehen Sicherheit und Funktionalität natürlich an erster Stelle. Gleichzeitig punkten die nora-Beläge aber auch mit hoher Wirtschaftlichkeit, besten Hygieneeigenschaften und aktuellem Design. Mit ihrem breiten Farbspektrum von mehr als 300 Farben im Standardsortiment, den unterschiedlichen Oberflächenstrukturen und vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten ermöglichen sie kreative Raumkonzepte und tragen gleichzeitig zu einem Wohlfühl-Ambiente bei.

HARMONISCHE UMGEBUNG. Besonders beliebt in Gesundheitsreinrichtungen sind die Kautschuk-Beläge noraplan signa und noraplan sentica mit ihren harmonischen Farbkonzepten. So hat noraplan sentica, das jüngste Mitglied der noraplan-Produktfamilie, bereits kurz nach der Markteinführung 2012 den

Nightingale Award, einen der renommiertesten Designpreise des amerikanischen Gesundheitswesens, gewonnen. Die Juroren hoben Qualität, Funktionalität, Verschleissfestigkeit, Design, Nachhaltigkeit und das gute Preis-Leistungsverhältnis von noraplan sentica hervor. Mit dem Nightingale Award werden innovative Produkte ausgezeichnet, die dazu beitragen, in Krankenhäusern ein der Genesung förderliches Ambiente zu schaffen.

HOHE WIRTSCHAFTLICHKEIT. Durch ihre dichte, geschlossene Oberfläche sind nora-Bodenbeläge äusserst robust und sehen trotz hoher Beanspruchung auch nach vielen Jahren nahezu aus wie neu. Überdies benötigen sie im Gegensatz zu anderen elastischen Fussbodenbelägen keine Beschichtung. Damit bieten die nora-Produkte einen entscheidenden Vorteil: Denn die Beschichtungen anderer elastischer Bodenbeläge nutzen sich ab und müssen in kurzen Abständen erneuert werden. Dies ist nicht nur zeit- und kostenaufwändig, sondern führt auch zu erheblichen Betriebsstörungen während der Sanierungszeit. Nora Kautschuk-Beläge sind damit für die Betreiber von Kliniken langfristig auch die wirtschaftlichste Lösung, da 90 Prozent der Lebenszykluskosten für einen Bodenbelag auf den Unterhalt entfallen.

KAUTSCHUK GARANTIERT GUTE INNERAUMLUFT UND BESTE HYGIENE EIGENSCHAFTEN. Für ein umfassendes Hygienekonzept in

Gesundheitseinrichtungen ist die Reinigung und Desinfizierbarkeit des Bodenbelags von grosser Bedeutung. Nora Kautschuk-Bodenbeläge sind aufgrund der extrem dichten Oberfläche beständig gegenüber Flächendesinfektionsmitteln und fleckunempfindlich. Auch die Kurzzeiteinwirkung von Lösungsmitteln, verdünnten Säuren oder Laugen hinterlässt keine dauerhaften Spuren.

Nicht zuletzt garantieren die emissionsarmen Kautschuk-Beläge, die frei von PVC, Weichmachern und Halogenen sind, eine gesunde Innenraumluft, wofür sie bereits 2006 als erste elastische Bodenbeläge überhaupt mit dem Umweltsiegel «Blauer Engel...schützt

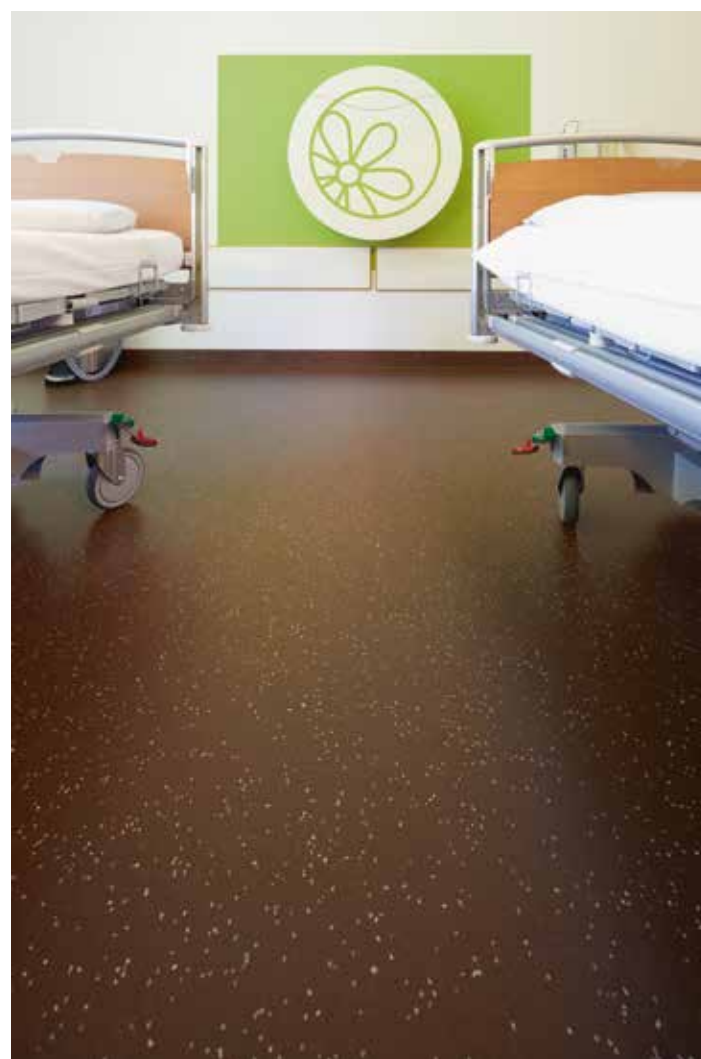
Umwelt und Gesundheit» ausgezeichnet wurden. Gerade für Kranke, deren Immunsystem geschwächt ist, aber auch für die Mitarbeiter von Spätlern und Pflegeheimen gehört eine wohngesunde Umgebung mit schadstoffarmen Baumaterialien zu den wesentlichen Faktoren für ihr Wohlergehen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

nora flooring systems ag
Gewerbstrasse 16
CH-8800 Thalwil
Tel. : +41 (0)44 835 22 88
info-ch@nora.com
www.nora.com/ch



Elastisch, widerstandsfähig und langlebig: Selbst nach jahrzehntelangem Einsatz sehen Kautschuk-Bodenbeläge von nora flooring nahezu aus wie neu.



Kautschuk-Bodenbeläge von nora flooring ermöglichen kreative Raumkonzepte und tragen gleichzeitig zu einem der Genesung förderlichen Ambiente bei.

Das Kommunikationsmodul W-FM COM

Das neue Kommunikationsmodul W-FM COM dient zur Kommunikation zwischen Weishaupt Brennern mit digitalem Feuerungsmanagement (W-FM 50 – 200) und Steuerungs- und Überwachungsgeräten, unabhängig von der Entfernung.

Die Verbindung wird über das Internet hergestellt und erlaubt die Kontrolle und Einstellung von Anlageparametern über Smartphone und PC.

An dem Gerät können ein oder mehrere Brenner mit digitalem Feuerungsmanager (W-FM 50 bis W-FM 200) über Modbus angeschlossen werden. Es dient der Überwachung und Fernübertragung von Brennerwerten (Leistung, Kesseltemperatur, O2-Wert, Sollwerte, Betriebszustände, Fehler- und Störlhistorie etc.). Die Brennerdaten können im W-FM COM gespeichert und per E-Mail heruntergeladen oder versandt werden. Im Fehlerfall oder bei Über- bzw. Unterschreiten von Grenzwerten erfolgt eine Alarmierung per E-Mail.

Das Kommunikationsmodul W-FM COM kann über Funk (GSM/GPRS) mit einer

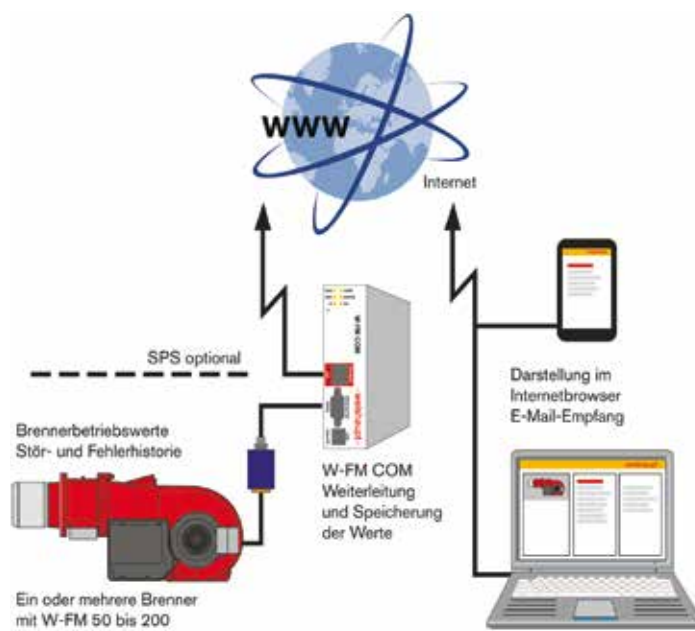
SIMKarte oder über Ethernet/LAN mit dem Internet verbunden werden. Der Zugriff erfolgt über eine vom Provider fest vergebene IP oder über ein Web-Portal.

Der Fernzugriff (lesend und schreibend) auf die Brennerwerte und auf die Gerätekonfiguration erfolgt passwortgeschützt über einen PC oder ein Smartphone mit Internetanschluss und Standard-Webbrowser.

Das Gerät ist mit je einem digitalen Ein- und Ausgang ausgestattet. Über Zusatzmodule sind weitere Ein- und Ausgänge möglich. Zusätzlich bietet das Kommunikationsmodul W-FM COM die Möglichkeit, Berechtigungsstufen bzw. Nutzerebenen einzurichten und die Sprache der Webseiten auszuwählen.

WEITERE INFORMATIONEN

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



Funktionsumfang des Kommunikationsmoduls W-FM COM



Lichtbänder



ISBA AG, 4222 Zwingen
 Tel. 061 761 33 44
 www.isba.ch



Shedverglasungen



Überdachungen



Lichtkuppeln mit RWA-Anlagen



Satteloblichter 3-fach Verglasung



Fahrradunterstände

Superschnelles Internet dank Kabelanschluss

► **Breitbandinternet – Kabelnetze bieten die schnellsten flächen-deckenden Internetanschlüsse mit Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde. Kein Wunder also, dass in der Schweiz bereits heute mehr als eine Million Kunden Kabelinternet nutzen und täglich neue hinzukommen.**

Ein grosser Teil der Schweizerinnen und Schweizer surft täglich im Internet, wobei Musik, Games und Videos in HD-Qualität eine hohe Popularität geniessen. Dies hat zur Folge, dass der Bedarf nach immer leistungsfähigeren Internetangeboten kontinuierlich steigt. Gut, dass die Schweizer Kabelnetzunternehmen ihren Kunden in vielen Städten und Dörfern schnellstes Kabelinternet mit Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde bieten können.

KABELNETZE = HOCHLEISTUNGNETZE. Diese Leistungsfähigkeit ist der Hauptgrund dafür, dass bereits mehr als eine Million Kunden Kabelinternet nutzen. Sie können dabei auf eine Netzinfrastruktur zählen, die schon heute zum grössten Teil aus Glasfasern besteht. Kabelnetze sind

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

KABELDOSE = MULTIMEDIADOSE. Die Kabeldose ermöglicht aber nicht nur einen einfachen Zugang zu superschnellem Internet. Sie bietet auch digitales Kabel-TV 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.

WWW.IHR-KABELNETZ.CH = UMFASSENDE INFORMATIONEN. Um maximal vom Kabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten 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.



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



Die Kabeldose ist eine Multimediadose für Breitbandinternet, Digital-TV, HDTV, Filme auf Abruf, Radio und Festnetztelefonie.

swisscable

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Verband für
Kommunikationsnetze
Kramgasse 5, PF 515
3000 Bern 8
Tel. 031 328 27 28
www.swisscable.ch

Ihr Kabelnetz



Superschnell: Das Internet aus der Kabeldose garantiert Spitzengeschwindigkeiten.

Optimale Bewässerung auf Knopfdruck

Die neuen Gardena Bewässerungscomputer EasyControl, FlexControl und SelectControl sind die idealen Einstiegsmodelle – und runden das bestehende Sortiment perfekt ab. Jeweils auf ein bestimmtes Anwenderprofil zugeschnitten, richten sich die Neuzugänge nach den individuellen Bedürfnissen des Benutzers und bieten eine kinderleichte Bedienung und intuitive Programmführung.

Anspruchsvolle Gartenfreunde finden im Bewässerungscomputer SelectControl das passende Gerät: Mit den anwendungsorientierten Programmierschlüssen für die Rasenbewässerung oder die Versorgung von Nutzpflanzen, Hecken, Topfpflanzen und Blumenbeeten muss sich der Benutzer keine Gedanken mehr über Bewässerungsdauer und -häufigkeit machen. Die Programmauswahl funktioniert ganz einfach über die entsprechenden Symbole. Darüber hinaus können die

Hilfestellungen über die LCD-Anzeige beliebig angepasst werden.

Auch das mittlere Modell FlexControl lässt sich schnell und kinderleicht bedienen: Mit Betätigung des Drehknopfs kann der Anwender entweder die vordefinierten Einstellungen bestätigen oder in den manuellen Betrieb umschalten. Im Gegensatz zu den beiden größeren Modellen verfügt der kleinere Bewässerungscomputer Gardena EasyControl über vier Tasten, mithilfe derer sich auf dem abnehmbaren Bedienteil Bewässerungsdauer und -häufigkeit sowie die Startzeit definieren lassen. Wahlweise kann der Anwender dort auch eine manuelle Bewässerung starten. Alle neuen Geräte verfügen über einen Anschluss für einen Gardena Regen- oder Bodenfeuchtesensor sowie eine Batteriezustandsanzeige.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
www.gardena.ch



Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft
 Institut für Finanzdienstleistungen Zug
 IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Erweitern Sie Ihr Know-how und Ihre Karrierechancen!

- Immobilieninvestments gewinnbringend führen
- Immobilien optimal nutzen
- Projekte erfolgreich entwickeln

Nächster Studienstart: 03. September 2014

Info-Veranstaltungen: 25. März 2014, 17.45 Uhr im Au Premier, Zürich
 29. April 2014, 17.45 Uhr im IFZ, Zug

Weitere Informationen: www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

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

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

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

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

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

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

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

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

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.

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

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

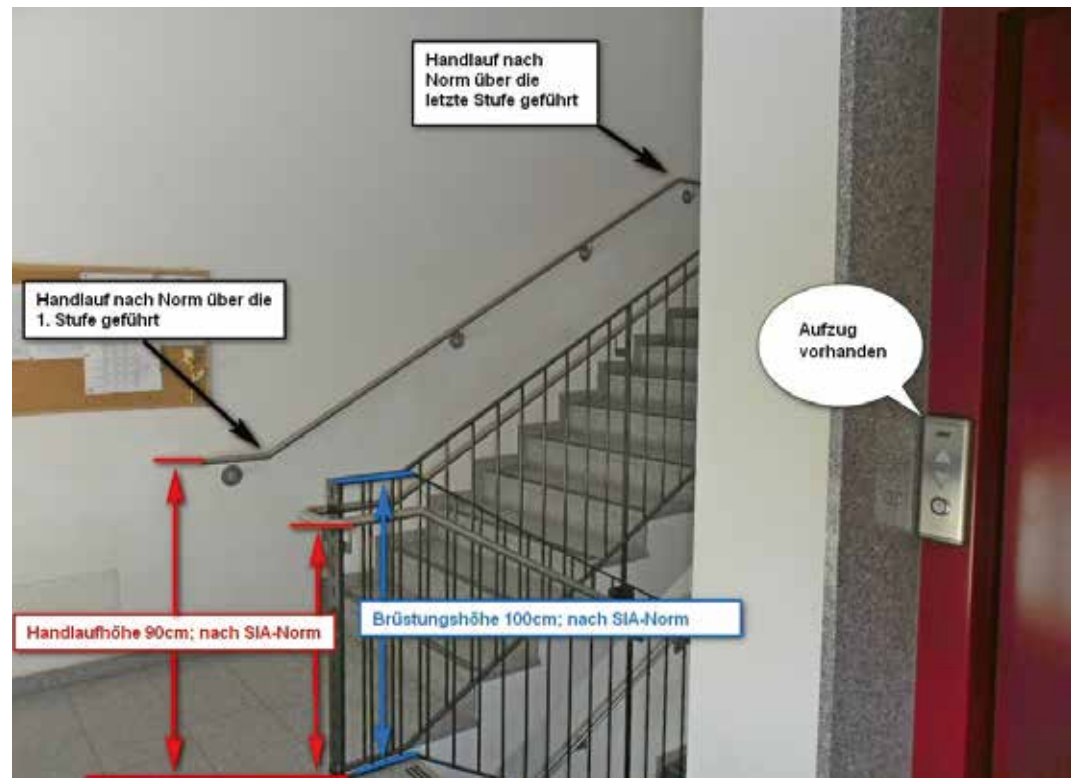
Flexo-Handlauf
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Telefon 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



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



Handlauf in einer Wohnanlage mit Knick nach Norm hier in Buche hell.



Treppenhaus nach Norm und Gesetz, für alle Menschen nutzbar!

Ein Hybrid-Modulbau von 4000 Quadratmetern für die Rehaklinik Bellikon

Die Rehaklinik Bellikon (RKB) realisiert ein Um- und Neubauprojekt. Für die Umbauzeit müssen einige Bereiche in ein Gebäudeprovisorium verlegt werden. Ein Hybrid-Modulbau der DM Bau AG bietet eine fristgerechte Lösung und gewährleistet den gewohnten Komfort.

Die SUVA Rehaklinik Bellikon führt derzeit ein Umbauprojekt mit einem Kostenrahmen von 300 Millionen Franken durch. DM Bau erhielt den Auftrag, ein Provisorium, in das ein Teil der Therapie-, Büro- und Trainingsplätze ausgelagert werden sollte, innerhalb von neun Monaten zu realisieren.

Die Ausschreibung für das Gebäudeprovisorium, die DM Bau im September 2012 vorlag, nannte als verbindliche Vorgaben: Keine Überschreitung der Gebäudeabmessung und Einhaltung der strengen SUVA Sicherheits- und Umweltrichtlinien.

Nach Abschluss einer ausführlichen Detailplanung und erfolgreichen Entscheidungsverhandlungen bekam DM Bau am 30. Januar 2013 den Zuschlag für das dreistöckige und 4000m² grosse Provisorium Ost. Laut Planung sollten die Raummodule im DM Bau Werk in Oberriet (SG) vorproduziert und termingerecht angeliefert werden, um Bau- und Emissionszeit einzusparen. Doch die restriktive Baulinie der Gebäudehöhe liess DM Bau keine andere Wahl, als das Gebäude mit seinen 206 Raummodulen vor Ort zusammenzubauen. Der vereinbarte Übergabetermin vom 29. Oktober 2013 wurde trotzdem eingehalten. DM Bau konnte den Auftrag also in einer Bauzeit von nur sechs Monaten ab Baubewilligung ausführen.

Einmal mehr zeigte sich, dass der Hybrid-Modulbau durch seinen hohen Vorfertigungsgrad ein enormes Poten-

zial zur Zeiteinsparung bei der Realisierung eines Bauvorhabens bietet.

Die Hybridtechnologie erlaubt es, Betonboden, Holzwände und das Stahltragwerk so hervorragend miteinander zu verbinden, dass die überdurchschnittlichen Anforderungen an Schall- und Brandschutz voll erfüllt werden konnten.

Obwohl es sich um ein Gebäude handelt, das nur vorübergehend genutzt wird, hat DM Bau beim Innenausbau grösste Sorgfalt walten lassen. Die Nutzer müssen nicht auf ihren gewohnten Komfort verzichten und geniessen eine zeitgemässe Einrichtung. Von aussen umhüllt eine weisse Sinusblechfassade das Provisorium und integriert das Gebäude so optisch passend in den Bestand.

Mit der DM Bau AG fand die SUVA im Auftrag der RKB den richtigen Partner für ihr Vorhaben. Die DM Bau AG ist darauf spezialisiert, mit Hybrid-Modulen flexible Lösungen für private und öffentliche Bauten innerhalb von kürzester Zeit in hoher Qualität zu erstellen. Zahlreiche Referenzen aus dem Bereich Industrie und Gewerbe, dem Gesundheits- und Heimwesen und der öffentlichen Bauten sprechen für die DM Bau AG. So das Alters- und Pflegeheim «Zum Park» in Muttenz, die Kindertagesstätte UAPE in Gland oder das Laborgebäude für die Novartis Pharma Schweizerhalle AG.

Besuchen Sie die Webseite der DM Bau AG und finden Sie dort weitere Referenzen unter www.dm-bau.ch/referenzen

WEITERE INFORMATIONEN

DM Bau AG
Holzbau Modulbau
Wiesenstrasse 1, 9463 Oberriet
Tel: +41 (0)71 763 70 20
Fax: +41 (0)71 763 70 25
E-mail: info@dm-bau.ch



Armaturenkonzepte für besondere Anforderungen KWC VITA und KWC VITA PRO

► Wenn es bei Armaturen um eine sichere, behindertengerechte Handhabung geht oder wenn professionelle Anforderungen an Hygiene und Sicherheit im Zentrum stehen, sind herkömmliche Armaturenkonzepte unzureichend. KWC hat für beide Bereiche spezifische Lösungen entwickelt: KWC VITA und KWC VITA PRO.

KWC VITA. Die Armaturenlinie KWC VITA ist ausgerichtet auf die Bedürfnisse im Alter oder bei Behinderungen und sorgt bereits beim ersten Handgriff für Komfort und Sicherheit, da das tropfenförmige Hebelende Orientierung und



KWC VITA

Halt gibt. Komfort, Ergonomie, Hygiene und Sicherheit bei Bedienung und Nutzung sind verbunden mit hoher Ästhetik, Qualität und Langlebigkeit. Falls erforderlich, lässt sich KWC VITA durch Austauschen des Griffes zu einer KWC VITA PRO umrüsten. Das Sortiment umfasst Waschtisch-Mischer, Mischer für Dusche und Wanne, Thermostat für die Dusche und Wanne. Der Waschtischmischer KWC VITA mit COOLFIX ist besonders sparsam im Umgang mit Wasser und Energie.

KWC VITA PRO. In Spitälern und Pflegeheimen herrschen höchste Anforderungen und Vorschriften hinsichtlich Hygiene, Sicherheit und Funktionalität. Neben automatischen, berührunglosen Armaturen gehen Konzepte wie KWC VITA PRO mit erhöhten Sicherheits- und Qualitätseigenschaften auf diese besonderen Anforderungen ein. KWC VITA PRO ist kompromisslos, wenn es um Hygiene- und Sicherheitsstandards geht – und dabei höchst flexibel im Bedienungskomfort.

SICHERHEIT UND HYGIENE. Ein umfassendes Konzept ist auf die Erfüllung der geforderten Hygienestandards ausgerichtet. Neben hochwertigen Materialien und hygieneorientierten Konstruktions-

details verhindert der Neoperl® Perlator® Laminarstrahlregler mit einem glasclaren Wasserstrahl das Ansaugen von Bakterien. Ein weiterer wesentlicher Sicherheitsfaktor ist die speziell entwickelte KWC Sicherheitspatrone, die über einen verstärkten Anschlag verfügt. Selbst bei erhöhter Beanspruchung kann der Anschlag für die Temperaturbegrenzung nicht brechen.

ERGONOMIE UND KOMFORT. Der robuste Bügelhebel aus Polyamid wird unterschiedlichen ergonomischen Anfor-



KWC VITA PRO

derungen gerecht und lässt diverse Bedienungsmöglichkeiten zu. Eine massgeschneiderte Anpassung an den Benutzer ist durch individuelles Ablängen des Hebels gewährleistet; zudem kann dieser je nach Einsatzbereich um 180° gedreht montiert werden.

Schweizer Qualitätsmassstäbe, ein zertifiziertes Qualitätsmanagement, ausgereifte Technologien und jahrzehntelange Erfahrung machen KWC VITA PRO zu einer sicheren, robusten und langlebigen Armatur. Das Sortiment umfasst Hebelmischer für Waschtisch, Dusche und Wanne, Thermostat für die Dusche und Wanne sowie UP, ausserdem Hebelmischer für die Küche.

► WEITERE INFORMATIONEN

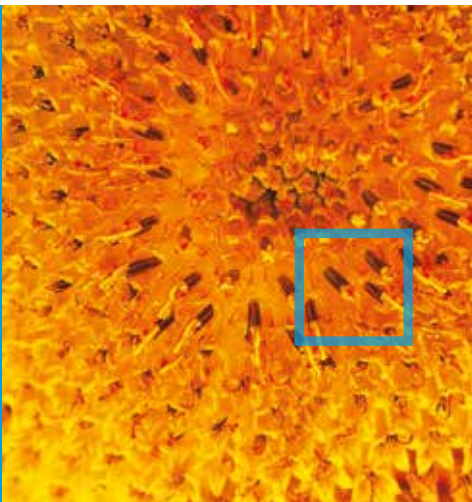
KWC AG Armaturenfabrik
Hauptstrasse 57
5726 Unterkulm
Tel. 062 768 68 68
www.kwc.ch



DACHCOM

Kein Ärger mit säumigen Mietern und eine hohe Liquidität.

Warum?



Darum!

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

+ Creditreform Egeli Basel AG

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

+ Creditreform Egeli St. Gallen AG

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

+ Creditreform Egeli Zürich AG

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

www.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

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

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

Adressangaben

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



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 66.65
- weitere Adressen: CHF 29.20

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| Name _____ | Name _____ | Name _____ |
| Vorname _____ | Vorname _____ | Vorname _____ |
| Adresse _____ | Adresse _____ | Adresse _____ |
| Ort _____ | Ort _____ | Ort _____ |

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

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**

Ablauf verstopft?

24h Notfallservice
 0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



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



▶ **BAUMPFLERGE**

baumART
 Pflege und Diagnose
 für den Baum

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

Baumart Luzern GmbH
 6004 Luzern T 041 410 83 63
 info@baumart.ch
 www.baumpflege-baumart.ch

▶ **BEWEISSICHERUNG**

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



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**



Innensanieren statt herausreißen

Lining Tech AG
 Seestrasse 205
 8807 Freienbach
 Tel. 044 787 51 51
 Fax 044 787 51 50
 info@liningtech.ch
 www.liningtech.ch



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

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

▶ **HAUSHALTGERÄTE / ELEKTROSERVICE**

ELEKTRO FÜRST

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

▶ **HAUSTECHNIK**

domotec

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ **IMMOBILIENMARKT**

aclado®
 business locations

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

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

home.ch
 Der Schweizer Immobilienmarkt.

Ihr Partner für Immobilieninsertionen
 in der Schweiz

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

X homegate.ch
 Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

homegate.ch
 Werdstrasse 21
 8004 Zürich
 Tel. 0848 100 200
 service@homegate.ch

▶ **IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**

revis
 Real Estate Value Information System

Software für das Immobilien- und Risikomanagement

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

I-L

▶ IMMOBILIENSFTWARE



Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



Effektives Immobilien-Management

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



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

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



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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk**

info@immomigsa.ch
0840 079 079 | Zürich
www.immomigsa.ch

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

InterDialog
SOFTWARE AG

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

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

www.OSALIS.ch
Your property management guide

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

Entdecken Sie
die Software auf
www.osalis.ch



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



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die
Immobilienbewirtschaftung

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

▶ INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohriren-
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



**Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen
von Trinkwasserleitungen**

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 Samstagen
Tel. 044 787 30 50
Fax 044 787 30 59
info@renova-roll.ch
www.renova-roll.ch

O-Z

▶ LÜFTUNGSHYGIENE



Lüftungsreinigung + Lüftungshygiene

Minergie-Fachpartner

Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg
Tel. 056 442 10 11, Fax 056 442 57 70
www.reby.ch
info@reby.ch

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ 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

_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

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG
6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch



Oeko-Handels AG
Spielgeräte & Parkmobiliar

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

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



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



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

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

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
www.flexo-handlauf.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
Rütibühlstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
T +41 (0)44 780 67 55
F +41 (0)44 780 13 79
info@kuingsauna.ch
kuingsauna.ch

kuingsauna
SWISS MADE

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, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.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: Laura Panzeri Cometta, CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTENKAMMER SEK

Präsident und Geschäftsstelle: 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

20.05.14 Zürich
27.08.14 Zürich
13.-15.11.14 Klausur

SVIT-Immobilien Forum

15.-17.01.15 Pontresina

SVIT-Campus

19.-21.10.14 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

-

Basel

13.05.14 Generalversammlung, Hotel Les Trois Rois, Basel
05.12.14 SVIT Niggi-Näggi

Bern

20.03.14 InfoMeet Anlass (für Bewirtschafter)
15.05.14 InfoMeet Anlass (für Bewirtschafter und Vermarkter)
19.06.14 Frühlingsanlass SVIT Bern
11.09.14 Generalversammlung

Graubünden

-

Ostschweiz

21.-23.03. Immo Messe Schweiz, Olma-Halle 9, St. Gallen
21.03.14 Immobilien-Vision Ostschweiz, Olma-Halle 9.2
12.05.14 Generalversammlung

Romandie

30.04.14 Generalversammlung

Solothurn

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

Ticino

23.05.14 Assemblea Generale, Morcote

Zentralschweiz

16.05.14 Generalversammlung

Zürich

21.-23.03. SVIT Immobilien-Messe, Kongresshaus Zürich
03.04.14 Stehlunch
08.05.14 Generalversammlung
15.05.14 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

06.05.14 Lunchgespräch, Au Premier
15.05.14 Generalversammlung
08.07.14 Lunchgespräch, Au Premier
09.09.14 Herbstanlass, Metropol, Zürich
11.11.14 Lunchgespräch, Au Premier

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

27.03.14 Erfä Bern
02.04.14 Erfä Zürich, Au Premier, HB
03.04.14 Erfä Basel
08.05.14 Generalversammlung
14.05.14 Aufnahme-Assessment, Bern
28.08.14 Erfä Bern
18.09.14 Valuation Congress 2014, Thun «Immobilienbewertung im Wandel»
02.10.14 Erfä Basel
29.10.14 Aufnahme-Assessment, Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

10.04.14 Mitgliederanlass, Laax
22.05.14 Fördermitgliederanlass, Romanshorn
16.10.14 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

03.04.14 Zertifizierter Objektmanager – Kompetenz-Check und Zertifizierung
22.05.14 Facility Management Day 2014, Gut Bocken, Horgen
24.09.14 Generalversammlung

Fachkammer STWE SVIT

08.05.14 Generalversammlung, Zürich
26.05.14 Fit für Stockwerkeigentum
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)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)
Simon Hubacher
Mirjam Michel Dreier
Corina Roeleven-Meister

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

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

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

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



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



*Ihre Lösung zum Erfolg:
verkaufen, vermieten,
verwalten, vernetzen*



IMMOBILIENSOFTWARE



PROFESSIONELLE WEBSITE



IMMOBILIENPORTAL

ZÖGERN SIE NICHT, EINE KOSTENLOSE DEMO ANZUFragen !

IMMOMIG SA
www.immomigsa.ch | info@immomigsa.ch | 0840 079 079
Givisiez | Zürich

Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Neue
Waschmaschinen
mit

finish

... für knitterfreie
Hemden und Blusen



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

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

Merker AG | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch

Merker
forever

Von Anfang an klar: Küche und Bad von Sanitas Troesch.



Besuchen Sie unsere Ausstellungen in Basel, Biel/Bienne, Carouge, Chur, Contone, Cortaillod, Crissier, Develier, Jona, Köniz, Kriens, Lugano, Rothrist, Sierre, St. Gallen, Thun, Winterthur und in Zürich. Für einen ersten Augenschein: www.sanitaastroesch.ch

**SANITAS
TROESCH**